

CODE DE BONNE CONDUITE 2014

des pratiques commerciales
entre professionnels
du bricolage, du jardinage
et de l'aménagement
de la maison

Unibal
Union Interprofessionnelle des Industriels
et Commerçants de l'Équipement du Bricolage

fmb
FÉDÉRATION DES MAGASINS DE BRICOLAGE
ET DE L'AMÉNAGEMENT DE LA MAISON

PRÉAMBULE

CODE DE BONNE CONDUITE

Les fournisseurs et distributeurs de produits de bricolage ont signé le 20 septembre 1993 leur premier Code de Bonne Conduite des pratiques commerciales, successivement enrichi par plusieurs avenants et annexes.

Soucieux de préserver les grands équilibres de leurs relations commerciales et dans l'intérêt général de la filière et du consommateur, ils entendent réaffirmer le principe de la liberté contractuelle et définir un certain nombre de règles de bonne conduite.

Aujourd'hui, ils entendent fusionner les différentes dispositions, les compléter lorsque nécessaire et introduire des précisions nouvelles dans certains domaines.

Ils entendent, en particulier, affirmer le principe d'un vaste choix pour le consommateur reposant sur des assortiments larges et profonds dans lesquels les innovations jouent un rôle moteur.

Ils entendent également faire en sorte que puisse se poursuivre la collaboration entre les enseignes et leurs fournisseurs qui a permis le développement de ce marché.

Ils sont conscients que le maintien de la compétitivité et de la rentabilité des acteurs est primordial tant du côté des fournisseurs que des distributeurs et ils s'engagent à tout mettre en œuvre pour qu'elles soient préservées.

Les parties conviennent ainsi d'actualiser les Codes de Bonne Conduite préalablement signés, afin d'améliorer les bonnes pratiques commerciales, de prévenir toute forme d'abus et de renforcer la concertation dans le respect des dispositions législatives.

1. Respect des accords contractuels

- 1.1. Les fournisseurs et les distributeurs concluent leurs engagements contractuels, librement négociés, dans le cadre de la législation en vigueur.
- 1.2. Ils s'appliqueront ainsi à définir les conditions commerciales de leurs accords en fonction d'obligations réciproques qui doivent être contractuellement formalisées conformément à la législation en vigueur.
- 1.3. Les contrats feront référence au présent Code de Bonne Conduite.

- 1.4.** Toutes les centrales diffuseront cet accord à l'ensemble de leurs collaborateurs et veilleront à ce qu'il soit respecté.
- 1.5.** Les centrales agissant pour le compte de commerçants indépendants associés diffuseront ce code auprès de leurs affiliés, leur rappelleront son existence au cours de leurs réunions internes et les inciteront fermement à respecter les conditions négociées avec le fournisseur. Le fournisseur informera la centrale de tout manquement à ces engagements par l'un des membres de son réseau.

2. Estimation du risque

- 2.1.** Il est bien entendu que l'existence de différentes organisations ou structures juridiques des sociétés de distribution concernées laisse au fournisseur, informé de cet état de fait, la libre estimation du risque qu'il encourt à livrer des points de vente.
- 2.2.** Cependant, les centrales aideront le fournisseur à prendre la mesure de ce risque par toute méthode appropriée.

3. Livraisons (annexe 1)

- 3.1.** Le distributeur s'engage à ne pas refuser une livraison effectuée dans les conditions prévues par la commande (lieu, date, éventuellement heure), à vérifier l'état du conditionnement, à émettre s'il y a lieu les réserves d'usage formulées avec précision sur le bon de livraison, la lettre de voiture ou CMR et à oblitérer clairement ce dernier, afin d'engager l'éventuelle responsabilité du ou des transporteurs.
- 3.2.** En tout état de cause, la réserve, pour être recevable, doit être formulée par lettre recommandée auprès du transporteur final, dans un délai maximum de 72 heures.
- 3.4.** Le fournisseur s'engage à effectuer ses livraisons dans les délais et quantités convenus avec son client, lequel s'engage réciproquement à lui passer ses commandes dans les délais et quantités minimales convenus.
- 3.5.** Le fournisseur s'engage à ne pas effectuer de livraison anticipée sans en avertir le distributeur, qui a loisir de l'accepter ou de la refuser.
- 3.6.** Conscients des problèmes liés aux transports, distributeurs et fournisseurs conviennent de rechercher ensemble une amélioration constante de la qualité de service tout au long de la chaîne d'approvisionnement grâce à un échange complet d'informations.
- 3.6.** Ce sujet fait l'objet de l'annexe 1 du présent code, intitulée « Règles de bonne conduite dans le bricolage pour la chaîne logistique de l'industriel vers le distributeur ».

4. Tarifs

Le fournisseur s'engage à annoncer tout changement de tarif en respectant le délai d'entrée en application convenu contractuellement avec son client, ce délai étant au maximum de huit semaines. L'information est faite par lettre recommandée avec A.R. adressée à chaque centrale d'achat ou de référencement et également par courrier ordinaire à chaque magasin client régulier, en cas de demande expresse de la centrale. Cette information indiquera la date exacte à partir de laquelle les commandes sont émises au nouveau tarif. Le fournisseur justifiera les changements de tarif proposés en cours d'année.

5. Pratiques abusives

- 5.1.** De façon à faciliter l'interprétation des textes législatifs sur les pratiques abusives, les parties conviennent de se rapprocher pour éviter ces pratiques, d'où qu'elles viennent et quels que soient les domaines dans lesquels elles seraient susceptibles d'intervenir.
- 5.2.** Pour faciliter le traitement d'éventuels désaccords, les signataires conviennent de saisir l'Instance Paritaire de Concertation et de Conciliation avant tout autre recours (telle que définie à l'article 12).

6. Rupture commerciale (annexe 2)

- 6.1.** Dans le cadre de leur accord interprofessionnel du 15 janvier 2002 intitulé « Règles de bonne conduite concernant le déréférencement », les représentants d'Unibal et de la F.M.B. ont, en application de la législation en vigueur, déterminé dans un tableau les délais de préavis à respecter en cas de déréférencement comportant, en référence aux usages du commerce existants à l'époque dans le secteur du bricolage, des fourchettes avec une durée minimale et une durée maximale tenant compte de la durée de la relation commerciale.
- 6.2.** Les modalités et durées minimales et maximales actualisées que les parties s'engagent à respecter en cas de déréférencement partiel ou total sont mentionnées dans l'annexe 2 du présent code, intitulée « Règles de bonne conduite concernant le déréférencement ».

7. Délais et modalités de règlement (annexe 3)

- 7.1.** Fournisseurs et distributeurs s'engagent à s'efforcer, par toutes initiatives concertées, à améliorer le déroulement du processus commercial entre fabricants et distributeurs, de l'exécution de la commande jusqu'au règlement de la facture, afin d'optimiser les pratiques commerciales.
- 7.2.** L'ensemble des dispositions est repris à l'annexe 3 du présent code, intitulée « Délais et modalités de règlement ».



8. Les litiges

- 8.1.** Le distributeur s'engage à ne pas bloquer le processus normal de règlement d'une facture en raison d'un litige partiel. Il s'engage à régler la totalité de la facture, ou le montant approché de celle-ci, en rapport avec l'importance du litige. Il indique les lignes litigieuses et expose le motif de sa contestation.
- 8.2.** La solution du litige devra intervenir dans un délai maximum d'un mois y compris l'envoi de l'avis éventuel de régularisation si le litige est confirmé.
- 8.2.** Si la contestation s'avère non fondée, et si la facture n'a pas été totalement réglée, le distributeur s'engage à en régler immédiatement le complément.

9. Taux de service (annexe 4)

Conscientes de l'importance de l'optimisation du « service », les parties conviennent d'appliquer les dispositions de l'annexe 4, intitulée « Mesure et Amélioration du service » et d'en favoriser l'amélioration en se rencontrant régulièrement.

10. Développement durable, sécurité des produits (annexe 5)

- 10.1.** Conscients de la responsabilité citoyenne de leurs entreprises, distributeurs et industriels s'engagent à susciter et soutenir toute initiative (norme, label, certification) tendant à améliorer la sauvegarde de l'environnement depuis le stade de la fabrication des produits jusqu'à celui des informations d'usage à l'attention du consommateur final.
- 10.2.** Ils seront particulièrement vigilants quant aux conditions d'élaboration des produits (travail forcé, travail des enfants, épuisement de ressources naturelles et préservation de l'environnement en général) et échangeront toute information à ce sujet afin d'éliminer de leurs transactions tout article douteux.
- 10.3.** Ils encourageront l'indication, sur chaque produit ou élément de produit de son pays d'origine, de son impact sur l'environnement. Par ailleurs, industriels et distributeurs, attachant la plus grande importance à la sécurité des produits, conviennent d'appliquer les dispositions de l'annexe 5 du présent code, intitulée « Sécurité des produits de Bricolage et de Jardinage et procédure de notification de risque ».



11. Thèmes de réflexion

Fournisseurs et distributeurs constatent que de très nombreuses opportunités de progrès concernant leur activité peuvent - et doivent - être étudiées dans le cadre de leur partenariat de filière. Dans cet esprit, ils ont ouverts, et prévoient d'ouvrir, plusieurs chantiers communs pour les mois et années à venir : EDI, dysfonctionnements dans les règlements, NTIC, marques de distributeurs, normes de sécurité des produits, développement durable, formation produits, etc.

12. Informations et recours

- 12.1.** Pour faciliter l'application des différentes dispositions de ce code et observer l'évolution de sa mise en pratique, les signataires s'engagent à s'informer mutuellement dans le cas où des incidents répétés surviendraient.
- 12.2.** FMB et UNIBAL ont créé une Instance Paritaire de Concertation et de Conciliation qui traitera des cas de dysfonctionnements pour jouer un rôle de facilitateur visant à favoriser le retour au respect des dispositions du présent code.
- 12.3.** Cette Instance Paritaire de Concertation et de Conciliation est composée, outre les présidents et délégués généraux des organisations signataires, de dix membres désignés paritairement par ces organisations. Elle désigne son Président pour un mandat d'un an, choisi alternativement parmi les représentants de chaque partie.

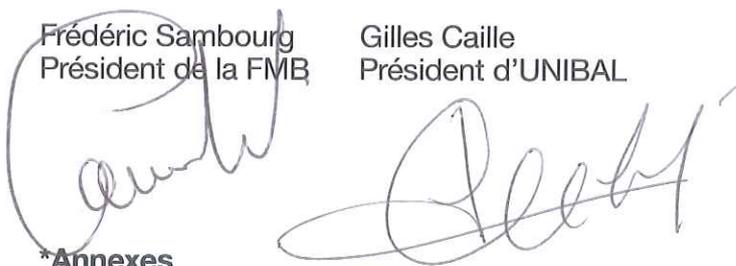
Entrée en application

Le présent Code de Bonne Conduite, avec ses annexes*, fait suite aux différents codes et annexes précédemment signés, et se substitue à tous ces textes précédents, avec application à la date de signature des présentes.

Fait à Paris, le 23 juin 2014

Frédéric Sambourg
Président de la FMB

Gilles Caille
Président d'UNIBAL



*Annexes

- Annexe I : La chaîne logistique de l'industriel vers le distributeur
- Annexe II : Le déréférencement
- Annexe III : Délais et modalités de règlement
- Annexe IV : Mesure et l'amélioration du service
- Annexe V : Sécurité des produits de bricolage et de jardinage et procédure de notification de risque

ANNEXE 1

CODE DE BONNE CONDUITE

Chaîne logistique de l'industriel vers le distributeur.

Conscients des nombreux dysfonctionnements de la chaîne logistique générateurs de gâchis d'énergie, de surcoûts et de tensions entre distributeurs et fournisseurs, la FMB et Unibal ont défini des règles de bonne conduite, qui s'inscrivent dans le prolongement du Code de Bonne Conduite signé en septembre 2000.

Chaque distributeur et fournisseur, s'organise pour respecter au mieux et dans le meilleur délai, les règles définies ci-dessous et contribuer ainsi à la qualité de la chaîne logistique. Toute déviation fait l'objet d'une discussion entre les partenaires.

Ces règles concernent l'ensemble des flux via entrepôt ou directs magasins. Néanmoins, certaines d'entre elles concernent plus spécifiquement les services centraux des enseignes.

Industriels et distributeurs se rencontreront tous les ans, pour mesurer les progrès accomplis et envisager les améliorations ou évolutions éventuelles.

1. Règles générales

- 1.1.** Chaque distributeur et fournisseur nomme, au niveau central, un correspondant de la fiche produit chargé de l'interface avec ses partenaires.
- 1.2.** Ces correspondants sont garants de l'exactitude des données en fonction des évolutions de leur transmission et de la mise à jour effective des fichiers.
- 1.3.** La FMB et Unibal préconisent l'utilisation du langage EAN-Com et recommandent aux distributeurs et aux fournisseurs de vérifier la conformité des systèmes d'information avec les standards EAN/Gencod.
- 1.4.** La FMB et Unibal encouragent leurs membres à progresser dans la mise en œuvre de l'EDI pour les fiches produits (PRODAT et DICALIS), l'avis d'expédition et la facture.

2. L'article : Unité Consommateur et Unité Logistique

- 2.1.** Les Unités Consommateurs (UC) et les Unités Logistiques (UL) doivent être codifiées et respecter les standards EAN/Gencod.
- 2.2.** Chaque unité consommateur doit être identifiée par un code-barres lisible.
- 2.3.** Chaque unité logistique doit être identifiée par un code-barres lisible permettant un lien avec l'unité consommateur et le nombre d'unités contenues.
- 2.4.** Chaque article (UC ou UL) doit faire l'objet d'une « **fiche logistique standard** » FMB/Unibal décrivant ses caractéristiques. Cette fiche est renseignée lors du référencement du produit. Les dates fiables de début et de fin d'application de la fiche sont communiquées dès qu'elles sont connues. Le modèle type de cette fiche est joint en annexe.
- 2.5.** Pour les produits composés de plusieurs colis (UC ou non), chaque colis doit être renseigné séparément et avoir un code-barres spécifique.

3. Rendez-vous et délais de livraison

- 3.1.** Les dates de rendez-vous sont définies en fonction de l'incoterm comme suit :
- **Rendu entrepôt / point de vente** : les livraisons se font sur rendez-vous à date et heure précises, confirmées selon des modalités agréées avec le distributeur.
 - **Départ fournisseur** : le fournisseur indique les dates et heures d'enlèvement, confirmées selon les modalités agréées avec le distributeur.
- 3.2.** La date de livraison ou de mise à disposition de chaque commande tient compte des délais convenus entre l'acheteur et le fournisseur lors du référencement.
- 3.3.** La réglementation des transports est respectée dans la détermination des délais.
- 3.4.** Une livraison *a priori* conforme, présentée au jour et à l'heure convenus, doit être réceptionnée.
- 3.5.** En cas de refus de réception, et quel qu'en soit le motif, le service réception appose son cachet sur le document du transporteur attestant qu'il s'est bien présenté tel jour à telle heure et inscrit le motif du refus. Il est préconisé de renseigner le formulaire-type FMB/Unibal « anomalies à la réception » et de le télécopier au fournisseur.
Il est rappelé les dispositions de l'article L.442-6 I 8ème du Code de Commerce qui interdisent de procéder à un refus lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant.
- 3.6.** En cas de différend entre services (ex: achats/approvisionnement et la réception), chaque distributeur désigne qui est le décideur afin de ne pas laisser le fournisseur entre deux attitudes contradictoires.
- 3.7.** Les jours et heures de livraison, ainsi que les jours de fermeture et d'inventaire, seront communiqués avec un délai suffisant au fournisseur. La réciprocité est applicable pour les enlèvements.



U

4. Qualité des données et commandes

- 4.1. Les outils promotionnels, la PLV et les kits d'implantation doivent être codifiés pour suivre le circuit classique de la commande.
- 4.2. Les lots, box-palette, ou toute autre modification affectant la présentation du produit ou de son unité logistique doivent être codifiés.
- 4.3. Les minimums et multiples de commande de chaque article seront respectés.
- 4.4. Les industriels déterminent avec chaque distributeur si les reliquats sont acceptés et dans quelles conditions.
- 4.5. Sauf accord préalable (GPA : Gestion Partagée des Approvisionnements, commandes en contre marque...), les distributeurs s'efforcent d'éviter la multiplication des petites commandes destinées à être consolidées sur une même livraison. L'atteinte du franco est gérée par le distributeur à la constitution de la commande et non par le fournisseur.
- 4.6. Les distributeurs valorisent les commandes pour éviter les litiges de facturation.

5. Livraison et réception

- 5.1. Chaque UC et UL doit disposer d'un emballage assurant au mieux sa protection.
- 5.2. Lors de chaque livraison, le référencement logistique doit être scrupuleusement respecté : les quantités, dimensions, poids des colis ou palettes doivent être conformes au descriptif de la « fiche logistique standard » en vigueur.
- 5.3. En cas de non-conformité des livraisons :
 - **Contrôle à la réception** : le nombre et l'aspect des palettes et/ou colis réceptionnés sont contrôlés.
En cas d'anomalie :
 - 1) Application des dispositions de l'article L133-3 - ancien article 105 - Code de Commerce :
 - Si l'anomalie est identifiée immédiatement, porter une réserve écrite, précise et motivée sur la lettre de voiture.
 - Si l'anomalie n'a pas été identifiée (dommage non apparent) ou si le chauffeur conteste la réserve par une mention écrite contrapposée, ou si la réserve sur le récépissé n'est pas juridiquement valable (imprécise, mal ou non motivée), transmettre une lettre recommandée avec accusé de réception au transporteur, avec copie au fournisseur, dans les 72 heures ouvrables suivant la livraison.
 - 2) En cas d'émargement conforme sur la lettre de voiture (CMR), et d'absence de lettre recommandée dans les 72 heures ouvrables suivant la livraison, aucune réclamation ultérieure n'est acceptée sur ces points.
 - **Au contrôle détaillé de la commande** : en cas d'anomalie, une télécopie précise est adressée au fournisseur dans les 72 heures, en utilisant le formulaire-type FMB/Unibal « anomalies à la réception ».

- **En cas de réception excédentaire ou non conforme**, si le distributeur ne souhaite pas conserver la marchandise :
 - 1) Il informe le fournisseur.
 - 2) Il laisse la marchandise au transporteur.
 - 3) En cas d'impossibilité, il fera reprendre la marchandise dans un délai concerté avec le fournisseur.

À l'issue de ce délai, il fera détruire les produits et facturera à l'Euro l'Euro les frais correspondants au fournisseur.

6. Bon de livraison et facture

La présentation des bons de livraison et des factures doit répondre aux règles suivantes :

- Aucune surcharge manuscrite.
- Le bon de livraison rappelle le numéro de commande d'origine (une seule commande par bon de livraison).
- Le bon de livraison ne se rattache qu'à une seule unité de transport (camion, wagon, container...).
- La facture est strictement conforme au bon de livraison (ou, exceptionnellement, à un ensemble de bons de livraison mais issus d'une même commande). Elle doit être conforme aux dispositions de l'article L.441-3 du Code de Commerce.
- Le numéro du bon de livraison et le numéro de la commande d'origine sont indiqués sur la facture (une seule commande par facture sauf demande de factures relevés).
- Sur la facture et le bon de livraison, la désignation et le code EAN13 de l'article doivent apparaître pour chaque ligne livrée.

7. Démarche Qualité et amélioration continue

Industriels et distributeurs s'engagent conjointement dans un processus d'amélioration continue de la qualité de la chaîne logistique.

Les règles ci-dessus constituent une première phase de progrès.

D'autres points ont été identifiés et feront l'objet de groupes de travail.

Parmi ceux-ci :

- L'ordre des produits sur les documents administratifs (commandes, bons de livraison, factures).
- Les problèmes liés à l'utilisation d'unités de mesure différentes pour l'achat, le stockage et la revente (ex. cartons et m²).
- La gestion des retours.
- Le SAV.
- La contremarque.
- Le cross-docking.
- La Gestion Partagée des Approvisionnements et les prévisions de vente conjointes.



ANNEXE 2

CODE DE BONNE CONDUITE

Le déréfèrement

UNIBAL et FMB ont retenu les principes suivants :

- Ils rappellent la liberté laissée aux parties pour convenir des règles propres lors de la conclusion de leurs contrats commerciaux, ceux-ci devront toutefois être conformes aux présentes règles de bonne conduite.
- Ils souhaitent le maintien d'un climat de respect mutuel pour que la fin des relations commerciales entre deux entreprises de leur profession s'effectue dans des conditions ni brutales ni abusives, chacun tenant compte des intérêts économiques légitimes de l'autre partie et également, en tout premier lieu, de ceux du consommateur.
- Ils rappellent que les règles énoncées doivent s'appliquer d'une façon symétrique aux industriels comme aux distributeurs.
- Ils ont défini des délais de mise en œuvre de ces déréfèvements que les parties soient ou non en situation de dépendance économique.

1. Délai de préavis

- 1.1.** La rupture de la relation commerciale ne pourra intervenir qu'au terme du respect d'un délai minimum de préavis de 3 mois.
- 1.2.** En tout état de cause, la FMB et Unibal préconisent des délais de préavis prenant en compte la durée des relations commerciales antérieures et le pourcentage du chiffre d'affaires concernant le déréfèvement, suivant le tableau ci-dessous :

DÉLAIS À RESPECTER			
Chiffre d'affaires déréfèré en % du chiffre d'affaires total entre le distributeur et le fournisseur concernés	Relations de moins de 2 ans	Relations de 2 à 5 ans	Relations de + de 5 ans
De 15 à 30 %	3 mois	3 à 4,5 mois	4,5 à 6 mois
De 30 à 50 %	3 mois	3 à 6 mois	6 à 9 mois
De 50 % à 75 %	3 mois	4,5 à 7,5 mois	7,5 à 12 mois
Plus de 75 % ou arrêt total	3 mois	6 à 9 mois	9 à 12 mois

- 1.3. En cas de Marques de distributeurs, le délai minimum de 3 mois est porté à 6 mois dans le cadre des dispositions de l'article L442-6 I 5ème du Code de Commerce.
- 1.4. Dans le cadre des durées figurant ci-dessus, le délai retenu sera fonction de l'importance du chiffre d'affaires concerné par le déréférencement et de l'investissement spécifique consenti par l'industriel ou par le distributeur.
- 1.5. Les chiffres d'affaires à considérer sont les chiffres réalisés en commun en France entre le fournisseur et le distributeur concernés au cours des douze derniers mois précédant l'envoi de la lettre de préavis.
- 1.6. Par ailleurs, toute rupture partielle n'impliquant qu'une baisse de chiffre d'affaires de moins de 15 % sera considérée comme non significative et ne donnera lieu qu'à une information écrite avec effet immédiat.
- 1.7. Les produits saisonniers pourront faire l'objet d'un accord spécifique.
- 1.8. Les marques de distributeurs et/ou les références spécifiques développées pour une enseigne feront l'objet d'une attention particulière. Il est précisé que la MDD est définie comme une marque appartenant au distributeur, que son nom soit apparent ou non.
- 1.9. Les parties prévoient au contrat le sort des stocks résiduels de produits finis et/ou d'emballages des MDD et/ou des références spécifiques existants à la fin de la période contractuelle ou au moment de la rupture. La durée de la relation à prendre en compte pour le calcul du préavis de la MDD est celle concernant exclusivement la fabrication par le fournisseur de ce produit MDD.
- 1.10. La durée de la relation à prendre en compte pour le calcul du préavis de la MDD est celle concernant exclusivement la fabrication par le fournisseur de ce produit MDD.

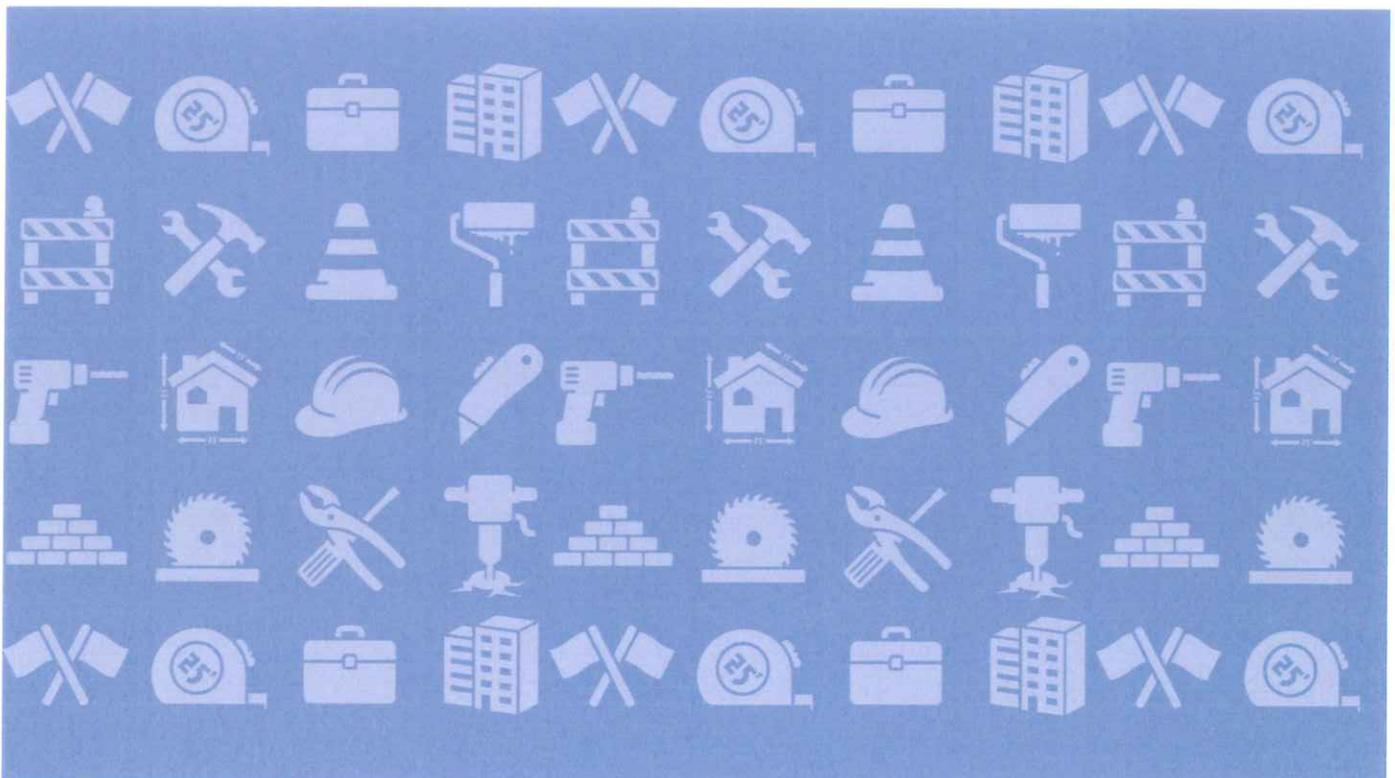
2. Modalités de la rupture

- 2.1. La FMB et UNIBAL demandent que l'annonce de toute rupture des relations commerciales soit précédée d'une rencontre (*de visu* ou téléphonique) entre interlocuteurs pouvant engager la responsabilité de l'entreprise, provoquée par la partie ayant pris cette décision afin d'en exposer les raisons à l'autre partie. Cet entretien sera suivi de l'envoi d'une lettre recommandée, confirmant ces raisons, point de départ du délai de préavis défini ci-dessus.
- 2.2. Pendant cette période de préavis, les deux parties maintiendront un courant d'affaires régulier et suffisant, compatible avec les impératifs de chacun dans ce contexte, tant en ce qui concerne les commandes de réassorts que les livraisons, ceci dans l'intérêt du consommateur. L'ensemble des conditions prévues dans le contrat continueront de s'appliquer.
- 2.3. Aucune mesure ne sera prise qui pourrait affecter l'image des interlocuteurs.



3. Cas particulier : le déréférencement après appel d'offres

- 3.1.** Dans le cas où le déréférencement est motivé par le lancement d'un appel d'offres et s'avère concomitant à ce lancement, le délai indiqué dans le courrier adressé en recommandé avec A.R. au fournisseur concerné devra respecter le tableau des délais et conditions exprimées ci-dessus, ainsi que de manière générale l'ensemble des conditions figurant dans l'annexe 1 du présent Code de Bonne Conduite.
- 3.2.** Nonobstant ce qui précède, le distributeur s'efforcera de faire connaître au fournisseur concerné sa décision définitive résultant de l'appel d'offres au plus tard à la moitié du délai indiqué.
- 3.3.** Par exemple, si le délai prévu pour le déréférencement est de 12 mois, le résultat de l'appel d'offres devra intervenir et être communiqué au bout de 6 mois au maximum afin que les 6 mois restant à courir permettent au fournisseur non retenu à l'issue de l'appel d'offres de prendre les mesures nécessaires pour s'adapter à cette situation.
- 3.4.** Dans l'hypothèse où le distributeur ne serait pas dans la possibilité de faire connaître sa décision définitive dans ce délai, la prise d'effet du déréférencement sera prolongée du délai supplémentaire qui aura été nécessaire au distributeur pour faire connaître sa décision définitive.
- 3.5.** Ainsi, dans l'exemple précédent, si le résultat de l'appel d'offres n'intervient qu'au bout de 7 mois, le fournisseur disposera de 6 mois + 1 mois, soit 7 mois avant que son déréférencement ne soit effectif.
- 3.6.** Toute clause contraire figurant dans un contrat conclu entre un fournisseur et un distributeur relevant du secteur du bricolage sera réputée nulle et non-avenue :
- Au cas où les règles de bonne conduite édictées ci-dessous ne seraient pas respectées par l'une des parties, l'autre partie pourra saisir l'Instance Paritaire de Concertation et de Conciliation.
 - Conscientes des progrès apportés par les règles ci-dessus, qui permettent de clarifier les règles du jeu et de prévoir les modalités d'un déréférencement, les parties chercheront un partenariat qui s'inscrive dans la durée, notamment par l'utilisation de clauses de reconduction automatique dans leurs contrats.



ANNEXE 3

CODE DE BONNE CONDUITE

Délais et modalités de règlement

Sur les délais et modalités de paiement, Unibal et FMB ont retenu les dispositions suivantes :

1. Date d'émission de la facture

- 1.1.** Pour les livraisons de marchandises effectuées en France métropolitaine, la computation des délais de paiement s'entend à compter de la date d'émission de la facture, étant de bonne pratique que celle-ci soit concomitante à l'expédition des marchandises par le fournisseur et que les délais d'acheminement jusqu'au point de vente et/ou de la plateforme, demeurent dans une fourchette raisonnable et/ou convenue entre les parties.
- 1.2.** La computation des délais peut s'opérer soit en décomptant le délai à partir de la date d'émission de la facture, soit en décomptant le délai à partir de la fin du mois d'émission de la facture. Le choix de l'une ou l'autre de ces méthodes devra faire l'objet d'une information précise et ne pourra changer sans un commun accord des parties.
- 1.3.** Conformément à la Loi, la computation des délais pour les importations de marchandises dans les DROM- COM se réalise à compter de la date de réception desdites marchandises ; soit à partir du dédouanement desdites marchandises au port de destination finale.

2. Paiement comptant

Fournisseurs et distributeurs négocieront annuellement, en tenant compte des évolutions du marché monétaire, un taux d'escompte qui pourra s'appliquer tout au long de l'année considérée.

3. Virement commercial et mobilisation de créance

Distributeurs et fournisseurs sont conscients de l'importance, pour ces derniers, d'une mobilisation rapide de leurs créances. Ils proposent en conséquence de favoriser les moyens de paiement immédiatement escomptables (LCR magnétique, virement commercial...).

4. Délai de référence pour le règlement

Le fournisseur s'engage, conformément à la loi, à indiquer sur la facture le jour calendaire où le règlement devra être effectué, dans le respect des conditions négociées.

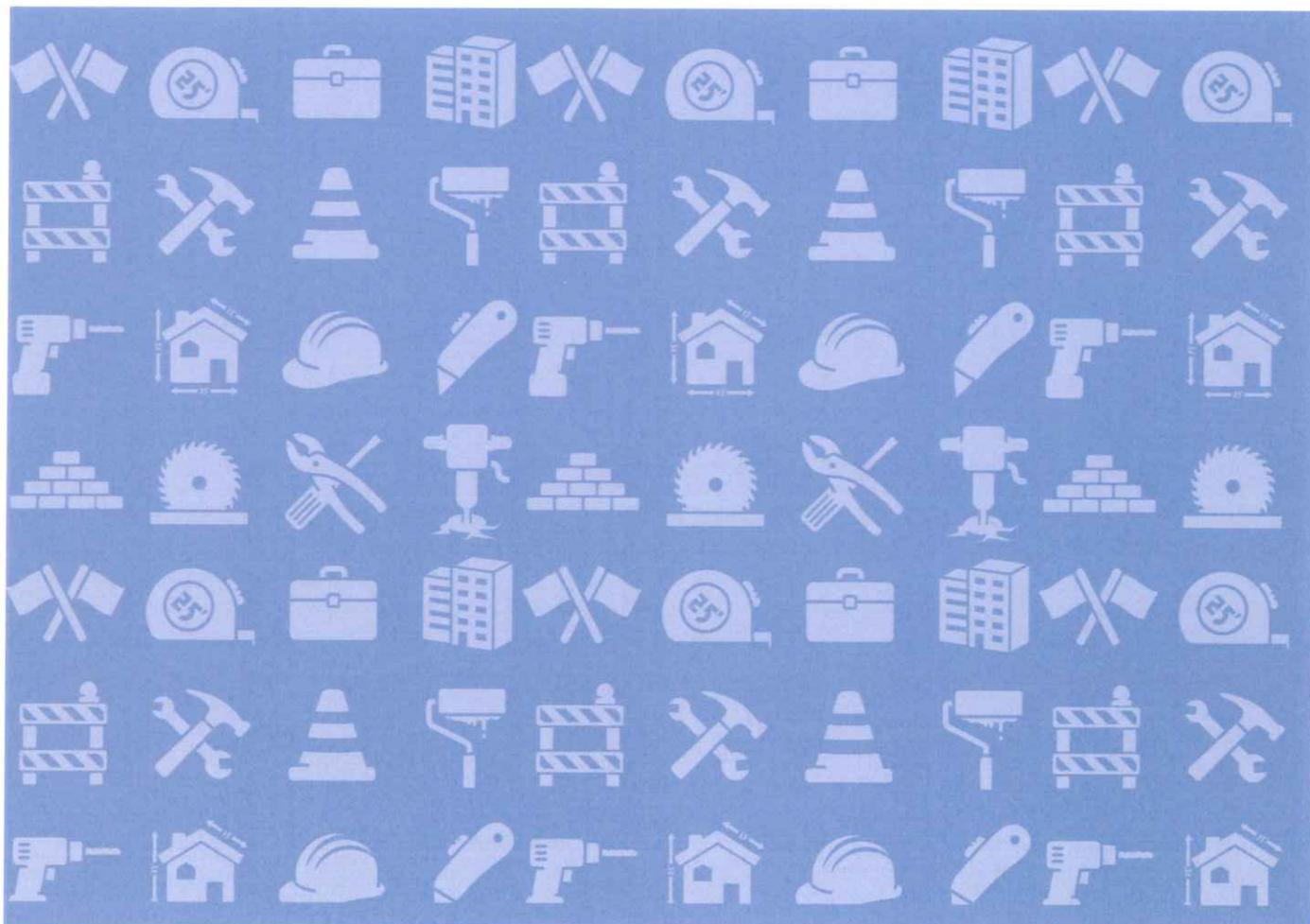
5. Effets commerciaux et titres de paiement

Le distributeur s'engage à accepter de retourner ces effets commerciaux au plus tard deux semaines après leur réception. Dans le cas où il crée lui-même un titre de paiement, il l'expédiera de la même façon au plus tard sous deux semaines.

6. Escompte et pénalités

Fournisseurs et distributeurs s'engagent à respecter les délais de règlement prévus contractuellement et à préciser :

- Sur la facture, les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente.
- Dans les conditions générales de vente, les pénalités et indemnités appliquées lorsque les sommes sont versées après la date de paiement, dans le respect de la législation en vigueur.



ANNEXE 4

CODE DE BONNE CONDUITE

Pour la mesure et l'amélioration du service

Industriels et distributeurs du bricolage et du jardinage souhaitent que les produits soient très accessibles pour les consommateurs. Ils progressent donc dans l'amélioration de la chaîne logistique.

Au-delà des principes énoncés dans l'annexe 1 « Règles de bonne conduite dans le bricolage pour la chaîne logistique de l'industriel vers le distributeur », qu'ils s'efforcent d'appliquer et de faire appliquer, ils souhaitent travailler sur l'amélioration de la disponibilité des produits livrés dans les centres logistiques et sur les surfaces de vente.

Après un travail commun, ils ont décidé d'adopter quelques principes concernant 2 aspects :

- La mesure du service par le taux de service.
- L'amélioration continue du service.

Les lignes directrices ci-dessous ont été pensées sur le principe d'un incoterm « rendu ». L'esprit de ces principes doit être conservé en cas d'incoterm « départ/enlèvement ».

La relation spécifique existant entre un industriel et un distributeur peut amener dans certains cas à adapter conjointement les principes présentés ici, le but restant d'obtenir au quotidien un service de qualité.

1. La qualité des commandes

Les distributeurs veillent à la qualité des commandes transmises aux industriels (fond de rayon ou promotions) :

- Articles actifs, codes EAN corrects.
- Quantités par ligne respectant le mini et le multiple de commande.
- Un prix conforme.
- Un délai conforme aux délais convenus.

Art.1. La mesure du taux de service

Afin que la mesure d'un taux de service entre l'industriel et le distributeur soit un bon outil de pilotage et de progrès sur la chaîne d'approvisionnement, il importe qu'elle soit représentative et réaliste.

Taux de service : Le taux de service est le taux des lignes de commandes livrées conformes (en quantités exactes et dans les délais) par rapport aux lignes commandées ou, si réalisable, le taux des quantités livrées conformes par rapport aux quantités commandées.

2. Précisions complémentaires

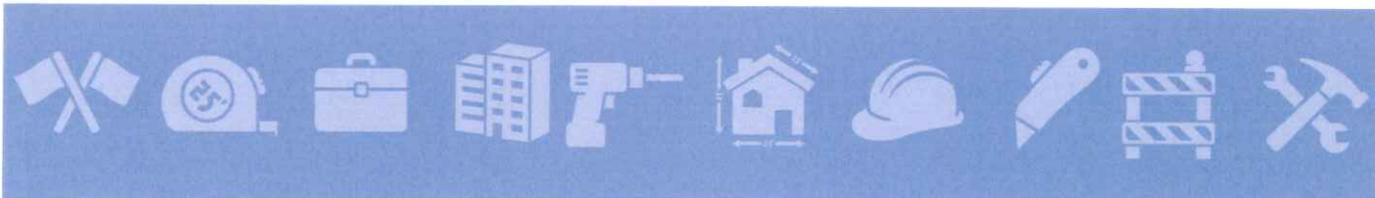
- 2.1.** Au-delà du « taux de service », l'état qualitatif des produits réceptionnés sur le point de livraison convenu avec le distributeur (emballages non détériorés, produits vendables en l'état, produits conformes à la fiche de référencement) reste par ailleurs un point essentiel de la mesure de la qualité du service rendu par l'industriel au distributeur.
- 2.2.** Il en est de même de la conformité/état qualitatif des supports de livraison et de l'identification des produits, comme cela a déjà été évoqué dans le « Code de Bonne Conduite logistique ».
- 2.3.** L'atteinte ou non d'un franco lors du passage de commande d'un distributeur à un industriel n'a aucune incidence sur la mesure ou sur le calcul du taux de service.

3. Qualité du référencement

- 3.1.** L'industriel fournit, lors du référencement et à chaque modification afférente au produit, tous les éléments nécessaires à la bonne mise à jour des fichiers de référencement.
- 3.2.** Le distributeur s'assure, par la qualité de la mise à jour de ses fichiers, que les lignes de commande respectent les minis et multiples de commande agréés lors du référencement.
- 3.3.** Les produits supprimés après échange entre l'industriel et le distributeur, ne sont plus pris en compte dans le calcul, à partir de la date de suppression convenue. Dans le cas d'une substitution de produit, l'industriel indiquera au distributeur la date de basculement d'une référence à l'autre.
- 3.4.** L'industriel se doit de maintenir un bon service toute l'année et doit donc éviter de longues périodes de fermeture de ses lieux d'expédition. Lorsque subsistent des périodes de fermetures des lieux d'expédition (jours fériés, ponts, inventaires, etc), l'industriel préviendra le distributeur de ses jours de fermeture suffisamment à l'avance afin que (le distributeur) puisse le renseigner dans ses fichiers et en tenir compte dans le délai de livraison retenu sur ses commandes à l'industriel. Le calcul du taux de service, sur le principe, en tiendra compte. Dans le même esprit, le distributeur prendra en compte ses propres dates de fermeture de réception.

4. Quantités

- 4.1.** Le distributeur peut annuler une commande et il doit alors en informer les industriels (par fax, mail, EDI, ou sur un site Web). Dans ce cas, les quantités de cette commande ne seront pas prises en compte dans le calcul du taux de service.
- 4.2.** En cas de modification de commande, tous les calculs (quantités et délais) doivent être réalisés par rapport à la dernière modification de commande et non pas par rapport à la commande initiale.

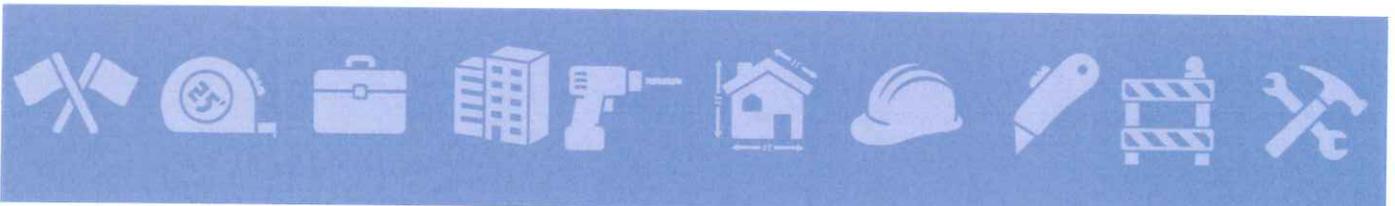


5. Délai contractuel

- 5.1.** Le délai qui sert de base de calcul est le délai négocié contractuellement ou le délai de la commande lorsqu'il est supérieur.
- 5.2.** On précisera, lors de la négociation du délai contractuel, si le délai est en jours ouvrables (en général 6 par semaine) ou ouvrés (5 par semaine, le cas général). Cette précision sera prise en compte dans le calcul du taux de service. Les articles très saisonniers pourront, si les parties en conviennent, avoir un délai standard contractuel en saison et un délai contractuel hors saison différent, pour peu que les dates de début et de fin de saison aient été définies. Ces délais spécifiques seront alors utilisés dans le calcul des taux de service.
- 5.3.** Les articles sur mesure et/ou sur fabrication pourront, si les parties en conviennent, avoir un délai contractuel différent des articles standards. Ces délais spécifiques seront alors utilisés dans le calcul des taux de service.
- 5.4.** Elles rappellent que les livraisons, au jour convenu, refusées par le magasin pour des questions propres au magasin, ne sont pas prises en compte dans le calcul du taux de service et des frais de relivraison pourront être facturés au distributeur.

6. Date de livraison

- 6.1.** La date de livraison demandée sur la commande tient compte du délai contractuel et le cas échéant des jours de rendez-vous fixes déterminés pour chaque lieu de livraison.
- 6.2.** L'industriel livre à la date demandée sur la commande, ni à l'avance ni en retard.
- 6.3.** Dans le cas où une livraison est retardée à la demande du distributeur, la nouvelle date demandée sert de base à la mesure du service.
- 6.4.** Industriels et distributeurs sont invités à collaborer pour maintenir une bonne qualité de transmission et de réception des commandes.
- 6.5.** Le délai mesuré de livraison d'une commande est défini comme suit :
- Il commence au jour de réception de commande (avant 12 heures) chez l'industriel.
 - Se termine le jour de réception sur le lieu de livraison indiqué sur la commande.
- 6.6.** Dans le cas où il existe une/des plage(s) fixe(s) hebdomadaire(s) de rendez-vous entre l'industriel et le lieu de livraison concerné, l'industriel s'engage à livrer l'ensemble des produits dans cette(s) plage(s), tout en respectant les délais négociés contractuellement, dans la mesure où le distributeur en aura dûment informé l'industriel.
- 6.7.** Dans le cas où il n'existe pas une/de(s) plages(s) fixe(s) hebdomadaire(s) de rendez-vous entre l'industriel et le lieu de livraison concerné, l'industriel, ou son mandataire, doit prendre rendez-vous au moins 48 heures voire 72 heures avant la livraison envisagée; le distributeur s'engage à accepter les rendez-vous des industriels permettant de tenir le délai contractuel.



7. Période de référence et conditions

- 7.1.** La mesure sera régulière à la semaine, au mois et/ou au trimestre, le but étant de garder une bonne réactivité et visibilité du service de chaque partenaire. Un bilan annuel est réalisé sur l'ensemble de l'année calendaire afin de calculer le taux de service moyen annuel.
- 7.2.** En cas de force majeure, de sinistre ou de catastrophe naturelle, le distributeur, dûment prévenu par l'industriel, ne tiendra pas compte, par principe, de la mesure du service lors de la période concernée.

8. Opérations commerciales et articles fortement saisonniers

- 8.1.** La réussite d'une opération commerciale et de la vente de produits fortement saisonniers est basée sur l'anticipation des volumes à produire et à livrer.
- 8.2.** Dans le cadre d'articles choisis dans ce contexte :
- L'industriel et le distributeur travailleront afin de formuler un estimatif de quantité, à une date convenue.
 - Un seuil sera établi au-delà duquel le taux de service ne sera plus mesuré.



9. L'amélioration continue du service

L'intérêt commun des industriels et distributeurs est d'obtenir, à un coût raisonnable, un bon niveau de service toute l'année. L'amélioration du service passe par une bonne collaboration entre l'industriel, le prestataire mandaté par l'industriel pour l'acheminement de la marchandise, et le distributeur.

10. Responsabilité de l'acheminement produit

- 10.1.** La prestation de l'industriel va jusqu'au lieu de livraison, et inclut donc intégralement la prestation logistique d'acheminement du produit jusqu'à ce lieu. Une partie essentielle du service est donc rendue dans cette prestation, pour laquelle l'industriel se doit d'apporter le plus grand soin.
- 10.2.** En particulier, la marchandise doit être livrée à l'heure/plage de rendez-vous convenue; il est de la responsabilité de l'industriel de s'assurer que la marchandise a été livrée en temps et en heure.
- 10.3.** L'industriel est ouvert à étudier avec le distributeur et à adopter des changements éventuels de circuits logistiques, de transporteurs et/ou de lieux de livraison, lorsque cela peut améliorer le service et générer des économies pour chaque partie.

11. Qualité de la livraison

- 11.1.** Par ailleurs, la marchandise doit être livrée avec l'ensemble des documents nécessaires à sa réception et valorisation. Il est également préconisé que le distributeur et l'industriel puissent convenir que les réceptions des lieux de livraison puissent, chaque fois que cela est possible, recevoir dès l'expédition, une copie des documents par fax, mail, EDI ou par accès sur un site Web.
- 11.2.** Dans le même esprit, tout projet émanant des parties visant à anticiper, simplifier et fiabiliser l'acte de réception, de valorisation, puis de mise en stock ou en rayon, est jugé apporteur en terme de qualité de service.
- 11.2.** À la livraison, toute anomalie de quantité doit avoir été notifiée à l'industriel dans les 72 heures pour être prise en compte.



ANNEXE 5

CODE DE BONNE CONDUITE

Sécurité des produits de bricolage et de jardinage et procédure de notification de risque

Dans le cadre des dispositions du Code de la Consommation sur la sécurité générale des produits, la FMB et Unibal ont souhaité améliorer les procédures que les industriels et les distributeurs mettent en œuvre afin d'agir rapidement et efficacement en cas de risque sur un produit.

Les industriels et les distributeurs du bricolage attachent la plus grande importance à ce que les produits qu'ils commercialisent soient sûrs dans leur utilisation et respectueux de la santé et de la sécurité des utilisateurs.

Préambule

Afin de prévenir les risques et les accidents, industriels et distributeurs rappellent leur volonté de travailler séparément et conjointement afin :

- De commercialiser des produits sûrs, conformes à la réglementation et répondant aux exigences des normes de sécurité en vigueur.
- De donner une information adaptée au client, sur les conditions d'utilisation du produit.

Les industriels, en tant que fabricants et/ou fournisseurs de produits de bricolage et de jardinage, s'engagent à mettre tout en œuvre pour livrer des produits sûrs et conformes à la réglementation et répondant aux exigences des normes de sécurité en vigueur.

Conformément à la Loi et à ce titre, les industriels s'engagent sur la conformité de leurs produits à la réglementation lors du référencement des produits, et en apportent la preuve à la première demande, ainsi que lors de toute modification ou évolution de ces derniers susceptible de remettre en cause la conformité établie, et/ou de toute modification ou évolution des réglementations qui leur sont applicables.

En outre, les industriels s'organisent pour informer les distributeurs et les consommateurs, dans le cadre de leurs obligations légales, sur les conditions de mise en œuvre inhérentes aux produits (information sur les caractéristiques essentielles, notice de montage et/ou d'utilisation, préconisations d'entretien, durée prévisible de mise à disposition des pièces détachées...) de manière à ce qu'ils soient à même de disposer d'une information complète et adaptée sur le produit et ses conditions d'utilisation.

Les distributeurs, étant en relation directe avec les consommateurs, mettront tout en œuvre pour apporter aux industriels les informations qu'ils ont pu recueillir quant aux conditions d'utilisation et/ou de mise en œuvre de leurs produits.

De plus, les distributeurs s'organisent pour relayer, au sein de leurs enseignes et/ou dans leurs surfaces de vente, les informations données par les industriels quant aux conditions d'utilisation et/ou de mise en œuvre de leurs produits et à apporter, le cas échéant, l'assistance nécessaire à l'utilisation et/ou la mise en œuvre sereine de ces produits.

Pour permettre aux distributeurs de satisfaire à ses obligations, l'industriel s'organise, au même titre que pour ses propres marques, pour fournir aux distributeurs toutes les informations nécessaires quant aux conditions d'utilisation et/ou de mise en œuvre de ces produits.

1. Définition du responsable de la première mise sur le marché

Le responsable de la première mise sur le marché peut être :

- Le fabricant lorsqu'il est implanté sur le territoire national.
- L'importateur lorsqu'il est implanté sur le territoire national.
- Le distributeur lorsqu'il met sur le marché des produits à marque de distributeur.

2. Détection et évaluation d'un risque

2.1. Un produit présentant un risque est un produit présentant un danger pour la sécurité et/ou la santé du consommateur dans des conditions normales ou raisonnablement prévisibles d'utilisation du produit, nécessitant la mise en place rapide d'un plan d'action dans les conditions prévues à l'Article 3 ci-dessous. Il est rappelé que le présent Code de Bonne Conduite ne se substitue pas aux obligations légales et réglementaires et qu'il convient de s'y reporter afin de déterminer les obligations de notification par produit.

2.2. Le responsable de la première mise sur le marché peut être alerté d'un tel risque :

- Par son contrôle interne.
- Et/ou par les distributeurs.
- Et/ou par les consommateurs.
- Et/ou par l'Administration.
- Et/ou par son futur fournisseur ou client étranger.

2.3. Dès qu'il dispose d'informations pertinentes lui permettant d'identifier le risque, le responsable de la première mise sur le marché effectue la notification de ce risque immédiatement en indiquant les mesures correctives qu'il met en oeuvre auprès de la DDCSPP du lieu du siège social de l'entreprise. Le signalement doit être fait en priorité par la voie de l'application « business application » qui permet une information simultanée de tous les Etats Membres destinataires du produit concerné.

2.4. Les dispositions de l'article L.221-1-3 du Code de la Consommation prévoient que, lorsqu'un producteur ou un distributeur sait que des produits destinés aux consommateurs qu'il a mis sur le marché, ne répondent pas aux exigences de l'article L.221-1, il en informe immédiatement les autorités compétentes. Si le distributeur a, le premier, connaissance d'un risque, il en informe immédiatement le responsable de la première mise sur le marché afin que celui-ci effectue la notification du risque et des mesures correctives, conformément à l'alinéa précédent.

2.6. Ultérieurement, le responsable de la première mise sur le marché et le (ou les) distributeur(s) peuvent décider, de manière concertée, des modalités de mise en oeuvre des mesures correctives.

3. Élaboration et mise en œuvre d'un plan d'actions

Le responsable de la première mise sur le marché mettra en œuvre les actions correctives nécessaires qu'il aura décidées, autant que possible en concertation avec les distributeurs. Ces mesures correctives peuvent prendre, en fonction du degré de gravité du risque, les formes suivantes :

- Un complément d'information pour le consommateur.
- Une information du consommateur par les moyens de communication adéquats (affichage magasin, presse, cartes de fidélité, site internet...).
- La suspension de la vente.
- La modification apportée au produit avant remise en vente.
- Le retrait définitif de la vente.
- Le rappel des produits auprès des consommateurs.

4.

Procédure de notification à la DRCCRF et d'information des différents acteurs

Conformément à l'Arrêté du 9 septembre 2004 publié au Journal Officiel du 9 septembre et à l'avis aux opérateurs économiques du 11 février 2012 :

Quand notifier ?

La notification doit intervenir lorsqu'un professionnel sait, sur la base des informations en sa possession, qu'un produit qui a été mis sur le marché présente pour le consommateur des risques incompatibles avec les dispositions de l'article L 221-1¹ du Code de la Consommation, en indiquant les actions qu'il engage afin de prévenir les risques pour les consommateurs.

Qui notifie ?

Les dispositions de l'article L.221-1-3 du Code de la Consommation prévoient que, lorsqu'un producteur ou un distributeur sait que des produits destinés aux consommateurs qu'il a mis sur le marché, ne répondent pas aux exigences de l'article L.221-1, il en informe immédiatement les autorités compétentes. La notification pourra également être effectuée par le responsable de la première mise sur le marché. Dans le cadre de l'engagement pris à l'article 2, alinéa 3, la notification par le responsable de la première mise sur le marché donnera lieu à une information des distributeurs. En cas de produits à marque de distributeur ou de produits autres importés par un distributeur, la décision appartient au distributeur. En cas de refus du responsable de la première mise sur le marché de notifier à l'Administration un risque dont le distributeur estime qu'il devrait être notifié, le distributeur doit notifier lui-même le risque aux autorités de surveillance du marché.

À qui notifier et avec quel document ?

Le signalement doit être fait en priorité par la voie de l'application « business application » qui permet une information simultanée de tous les Etats Membres destinataires du produit concerné. Toutes les informations sont disponibles sur le site www.economie.gouv.fr/dgccrf/Signalement-des-produits

Que notifier ?

L'information, réalisée selon les indications d'un avis aux opérateurs publié au Journal officiel de la République française du 10 juillet 2004, comporte les éléments suivants : la date du signalement, le nom ou la raison sociale et l'adresse du professionnel auteur du signalement, du ou des professionnels lui ayant fourni le produit et du ou des professionnels auxquels il a fourni le produit, la description du produit (notamment dénomination, marque, numéro de lot, volumes concernés), la description du danger et des mesures prises par le professionnel et toute autre information que le professionnel estimera utile aux autorités administratives compétentes.

Le professionnel doit notifier le risque et les mesures correctives pour le prévenir.

Chaque fois que possible, la mise en oeuvre des mesures correctives décidées par le responsable de la première mise sur le marché sera effectuée en concert avec les distributeurs.

Le professionnel qui notifie est invité à préciser si, bien que cela ne soit pas obligatoire,

il a déjà pris l'initiative de notifier à une ou des autorité(s) compétente(s) d'autres états membres.

Avec quelle procédure de communication ?

Si la notification est faite par le fabricant ou l'importateur, il communiquera une copie du formulaire à tous les distributeurs concernés ;

Si la notification est faite par le distributeur parce que le fabricant ou l'importateur concernés refusent de notifier, il communiquera une copie du formulaire au fabricant ou à l'importateur concerné.

¹ Article L 221-1 du code de la consommation : « Les produits et les services doivent, dans des conditions normales d'utilisation ou dans d'autres conditions raisonnablement prévisibles par le professionnel, présenter la sécurité à laquelle on peut légitimement s'attendre et ne pas porter atteinte à la santé des personnes. »

