



## CHARTRE DE BONNE CONDUITE ÉTABLIE ENTRE L'AMPI ET LE SDGA

### ENTRE :

**L'Association Martiniquaise pour la Promotion de l'Industrie**, située au Lamentin (97232) Centre d'Affaires de Californie - Bâtiment Pierre  
Représentée par Monsieur Jean Rouyer, en sa qualité de Président, dûment habilité aux fins des présentes.  
ci-après dénommée « **AMPI** »,

### ET :

**Le Syndicat de la Distribution et des Grossistes Alimentaires**, situé au Lamentin (97232) centre commercial La Galléria.

Représenté par Monsieur Georges Bagoée, en sa qualité de Président, dûment habilité aux fins des présentes.

ci-après dénommé « **SDGA** »,

### IL A ÉTÉ PRÉALABLEMENT RAPPELÉ CE QUI SUIT :

L'AMPI, Association Martiniquaise pour la Promotion de l'Industrie, créée en 1972, est une association qui a pour vocation de représenter le secteur industriel situé dans le département de la Martinique, la défense des intérêts de ces industries, le développement et la promotion de leurs productions sur le marché départemental, régional et international.

L'AMPI se veut ainsi constituer une force de proposition économique pour le développement des activités de production locale et ce, en étroite relation avec les autorités administratives, assurant à ce titre un dialogue constant avec les autorités publiques, qu'elles soient européennes, étatiques, régionales, départementales ou encore communales.

L'AMPI compte aujourd'hui plus de 100 entreprises, représentant plus de 4 000 emplois permanents et générant un chiffre d'affaires voisin du milliard d'euros, réalisé dans 8 secteurs d'activité, à savoir l'ameublement / décoration,

l'automobile et les bateaux, la chimie et les matières plastiques, l'énergie, l'imprimerie, le papier et le bois, les matériaux de construction, le travail des métaux et l'agro-alimentaire représenté par les entreprises suivantes : (cf liste des adhérents).

Pour sa part, le SDGA, Syndicat de la Distribution et des Grossistes Alimentaires, constitué en syndicat, regroupe l'ensemble des partenaires de la grande distribution et à ce titre, les enseignes suivantes : Champion, Carrefour, Hyper U, Cora, Géant, Casino, Match, Hyper Champion, Huit à 8, Super H, Hyper Landy, Promocash et les grossistes : Multigros, Lancry, De Négri, Sodigar, Martinique Viandes.

Ces entreprises emploient plus de 1 500 salariés permanents et réalisent un chiffre d'affaires d'environ 800 millions d'euros. Le SDGA a été créé en 1996 pour assurer une représentativité plus efficace des professionnels de la distribution à la Martinique ainsi que la défense de leurs intérêts.

L'AMPI et le SDGA souhaitent s'inscrire aujourd'hui dans le cadre des modifications issues de la loi 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques et plus particulièrement dans la logique de régulation que le législateur a souhaité au travers des dispositions visées dans la deuxième partie de cette loi, consacrée à la régulation de la concurrence et à la moralisation des pratiques commerciales.

L'AMPI et le SDGA rappellent leur volonté de favoriser la production, la commercialisation et la modernisation de produits industriels locaux, afin de contribuer à la sauvegarde de l'outil de travail martiniquais, pérenniser l'activité économique des entreprises qui y sont implantées et ainsi permettre la création de nouveaux emplois immédiatement ou à terme.

Le SDGA souhaite être régulièrement informé par l'AMPI de l'état du marché et des orientations industrielles des adhérents de l'AMPI afin de mieux accompagner le développement futur.

Enfin, sont exclues de cette chartre les agences de marques intégrées aux sociétés adhérant à l'AMPI.

**CECI AYANT ÉTÉ RAPPELÉ, L'AMPI ET LE SDGA ONT SOUHAITÉ PROCÉDER, D'UN COMMUN ACCORD, À LA RÉDACTION DES CLAUSES SUIVANTES :**

## **I - Promotion des produits industriels locaux**

L'AMPI et le SDGA conviennent qu'ils feront leurs meilleurs efforts pour promouvoir la production et la commercialisation des produits issus de l'industrie martiniquaise.

A titre d'exemple, les parties entendent viser les opérations dénommées « PIL », qui permettent la mise en avant des produits industriels locaux pendant une période de forte fréquentation touristique ou de grandes vacances scolaires et définiront une stratégie commune pour la promotion et la valorisation des produits locaux toute l'année (ex : concours, sponsoring, etc...).

## **II - Respect des règles de concurrence**

### **II.1 - La coopération commerciale**

L'AMPI et le SDGA rappellent leur volonté d'appliquer la réglementation et de respecter pleinement les dispositions de l'article L.441-6 alinéa 5 du Code du commerce qui précise que les conditions dans lesquelles un distributeur ou un prestataire de services se fait rémunérer par ses fournisseurs, en contrepartie de services spécifiques, doivent faire l'objet d'un contrat écrit en double exemplaire détenu par chacune des deux parties.

#### **II.1.1 - Définition des services susceptibles d'être rémunérés au titre de la coopération commerciale**

Les adhérents de l'AMPI auront la possibilité de signer des contrats

commerciale éventuellement contenues dans les conditions générales d'achat fournies par les adhérents du SDGA.

### **II.1.2 Rémunération des services de coopération commerciale**

L'AMPI et le SDGA rappellent que la rémunération des services de coopération commerciale doit être proportionnelle à la valeur des services rendus, conformément à l'article L.442-6-I-2-a) du Code du commerce.

### **II.1.3 - Signature de contrats de coopération commerciale**

L'AMPI et le SDGA rappellent l'obligation de signer un contrat de coopération commerciale préalablement à l'exécution de tout service de coopération commerciale.

## **II.2 - Référencement des produits**

### **II.2.1 - Définition du référencement**

Il sera rappelé que l'opération de référencement repose sur un contrat conclu entre le fournisseur (le référencé) et un groupement ou une centrale (le référenceur) aux termes duquel :

– le référencé sera autorisé à présenter ses produits dans les points de vente affiliés, en accordant divers avantages financiers immédiats ou différés ainsi que des délais de paiement, en contrepartie de quoi :

– le référenceur s'engage, sous certaines conditions, à inciter ses affiliés à acheter les produits du fournisseur référencé.

La centrale de référencement  
n'achète ni pour elle-même ni

quelconque distributeur qui serait ainsi représenté ; elle négocie et sélectionne des offres émanant de fournisseurs qu'elle transmet à ses adhérents ou affiliés.

### **II.2.2 Référencement de nouveaux produits**

Le référencement de nouveaux produits ne pourra pas donner lieu à versement d'une quelconque rémunération sans que le distributeur ne prenne un engagement écrit proportionné sur du quantitatif ou du qualitatif, conformément aux dispositions de l'article L.442-I-6-3 du Code du commerce.

## **II.3 - Rupture de relations commerciales établies / Déréférencement**

En cas de rupture de relations commerciales établies, l'AMPI et le SDGA souhaitent que leurs adhérents respectent en tous points les dispositions figurant sous l'article L.442-6-I-5 et qu'à cette fin, un préavis tenant compte de la durée de la relation commerciale ayant existé et correspondant en outre à la durée minimale, en référence aux usages du commerce et à d'éventuels accords interprofessionnels, soit pleinement respecté.

## **II.4 - Absence de rétroactivité des avantages tarifaires et de manière plus générale de tout accord**

L'AMPI et le SDGA rappellent que les avantages tarifaires, et de manière plus générale, les accords commerciaux ne peuvent rétroagir et, qu'à ce titre, les avantages tarifaires dont l'assiette de calcul est constituée par le chiffre d'affaires réalisé à compter du 1<sup>er</sup> janvier de l'année « n » doivent être prévus dans des accords commerciaux intervenus au plus tard à cette date.

Les adhérents de l'AMPI s'engagent à communiquer aux adhérents du SDGA les CGV, ainsi

développement de la production locale, avant le 10 janvier de chaque année et au vu des résultats de l'année précédente.

## **II.5 - Rappel des règles de facturation**

Les parties conviennent de leur volonté de respecter en tous points les dispositions visées sous l'article L.441-3 définissant les règles de facturation et, à ce titre, de porter sur les factures l'ensemble des mentions visées à l'article précité et tout particulièrement,

➤ s'agissant des adhérents de l'AMPI, toutes réductions de prix acquises à la date de la vente et directement liées à celle-ci,

➤ et s'agissant des adhérents du SDGA, dans le cadre de l'émission de factures au titre des services de coopération commerciale rendus, de mentionner les produits concernés, les magasins visés, la dénomination précise du (ou des) service(s) rendu(s), la période à laquelle ces services ont été rendus et leur rémunération forfaitaire ou variable, et dans ce dernier cas de porter sur les factures le taux et l'assiette de calcul permettant de déterminer la rémunération due. L'AMPI et le SDGA rappellent le principe de co-responsabilité pénale en matière de facturation.

## **II.6 - Respect des délais de paiement**

L'AMPI et le SDGA entendent rappeler la volonté du législateur de préciser les délais de paiement, s'inscrivant à ce titre dans le cadre de la directive communautaire du 29 juin 2000.

Ils entendent appliquer pleinement les dispositions de l'article L.443-1 du Code du commerce qui stipulent :

*« Le délai de paiement par tout producteur, revendeur ou prestataire de services ne peut être*

*➤ 1°) A trente jours après la fin de la décade de livraison pour les achats de produits alimentaires périssables et de viandes congelées ou surgelées, de poissons surgelés, de plats cuisinés et de conserves fabriqués à partir de produits périssables, à l'exception des achats de produits saisonniers effectués dans le cadre de contrats dits de culture visés aux articles L.326-1 à L.326-3 du Code rural ;*

*➤ 2°) A vingt jours après le jour de livraison pour les achats de bétail sur pied destiné à la consommation et de viandes fraîches dérivées ;*

*➤ 3°) A trente jours après la fin du mois de livraison pour les achats de boissons alcooliques passibles de droits de consommation prévus à l'article 403 du Code général des impôts ;*

*➤ 4°) A défaut d'accords interprofessionnels conclus en application du livre VI du Code rural et rendus obligatoires par voie réglementaire à tous les opérateurs sur l'ensemble du territoire métropolitain pour ce qui concerne les délais de paiement, à soixante-quinze jours après le jour de livraison pour les achats de boissons alcooliques passibles des droits de circulation prévus à l'article 438 du même code».*

Ils rappellent en outre les dispositions des articles L.441-6 et 7 du Code du commerce sur l'exigibilité de plein droit des pénalités de retard mentionnées dans les Conditions Générales de Vente et portées sur factures. L'ensemble des articles cités ci-dessus s'applique au règlement des factures de prestations de service émises par les adhérents du SDGA.

## **II.7 - Abus de puissance d'achat ou de vente**

strictement les dispositions visées sous l'article L.442-6-I-2-b du Code du commerce, qui prévoient la mise en cause de la responsabilité de l'auteur d'un abus de puissance d'achat ou de puissance de vente.

## **III - Non - compensation**

Les parties à la présente charte entendent rappeler leur volonté qu'aucune compensation n'intervienne entre des sommes dues au titre du règlement des produits, à la suite de factures émises par les adhérents de l'AMPI, d'une part, et les sommes dues au titre de la rémunération de services de coopération commerciale rendus par les adhérents du SDGA, d'autre part.

## **IV -Livraison**

Les adhérents de l'AMPI s'engagent à respecter les spécificités de la commande passée et, à ce titre, les quantités, les délais ainsi que les conditions tarifaires convenus et à signaler toutes modifications inhérentes aux produits (gencod, packaging, conditionnement, etc...) avant toute prise de commande.

Pour leur part, les distributeurs s'engagent à passer leurs commandes dans les délais et quantités minimales prévues dans le cadre des CGV.

Ils s'engagent à ce titre à ne pas refuser une livraison qui serait réalisée conformément aux conditions visées dans la commande intervenue, à vérifier l'état du conditionnement, la quantité, l'état des produits livrés et à émettre conformément aux dispositions de l'article L.133-3 du Code du commerce, en matière de transport de marchandises, toutes réserves motivées, dans un délai de trois jours ouvrables.

L'AMPI est consciente des difficultés ayant trait aux transports des produits commandés et estime nécessaire de rechercher à court

qualité du service tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

#### **V - Environnement**

L'AMPI et le SDGA sont conscients du nécessaire respect de l'environnement et s'engagent à respecter pleinement les règles protectrices de l'environnement, et à cette fin à initier et/ou à soutenir toute action se situant dans le cadre d'une telle volonté ; à titre d'exemple, actions de certification, de normalisation ou de labellisation.

Ils s'engagent à cet égard à informer les consommateurs sur une telle volonté de leurs adhérents. Il en ira de même s'agissant de la sécurité et de la qualité des produits.

#### **VI - Durée de la charte de bonne conduite**

La présente charte est conclue pour une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction. Elle pourra être dénoncée à l'initiative de l'une ou l'autre des parties, sous réserve

de respecter un préavis de trois mois.

#### **VII - Modification de la charte**

La présente charte pourra être modifiée à l'initiative de l'une ou l'autre des parties, par avenant et à la condition que la modification souhaitée se situe dans cette volonté de concertation dont procède la présente charte.

#### **VIII - Circulation de la charte**

L'AMPI et le SDGA demanderont à leurs adhérents de faire circuler la présente charte au sein de leur entreprise de telle sorte que lors des négociations les acheteurs et les commerciaux en aient une parfaite connaissance.

#### **IX - Conciliation**

L'AMPI et le SDGA souhaitent privilégier la concertation à toute approche conflictuelle,

considérant en effet qu'elle est le meilleur moyen d'accroître le développement de la production locale.

Il est bien entendu que l'AMPI et le SDGA n'entendent nullement se substituer à la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales mise en place par la loi du 15 mai 2001, sous l'article L.440-1 du Code du commerce et par son décret d'application du 31 décembre 2001, ni bien entendu se substituer à une quelconque juridiction.

#### **X - Approbation de la présente charte de bonne conduite par Monsieur le Préfet de Région de la Martinique**

La présente charte de bonne conduite est soumise à l'appréciation et l'approbation de Monsieur le Préfet de Région de la Martinique.

Fait au Lamentin, le 6 septembre 2002

**Monsieur le Préfet de Région de la Martinique  
Michel CADOT**

L'Association Martiniquaise  
pour la Promotion de l'Industrie

**Monsieur Jean Rouyer  
Président**

Le Syndicat de la Distribution  
et des Grossistes Alimentaires

**Monsieur Georges Bagoée  
Président**