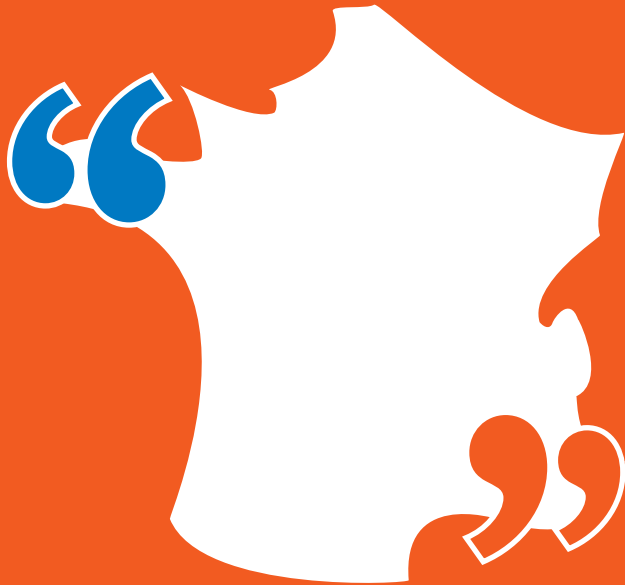


2005



La Charte

“Mousquetaires Partenaires des PME”

*Des liens plus forts pour
réussir ensemble*



Les Mousquetaires



Depuis maintenant plus de 30 ans, le Groupement des Mousquetaires développe une relation de forte proximité avec de très nombreuses Petites et Moyennes Entreprises françaises, notamment dans le secteur de l'industrie agro-alimentaire.

Aujourd'hui, le Groupement est partenaire de plus de 1 200 PME¹ sur tout le territoire national. Ainsi, ses marques propres et ses marques premier prix sont à plus de 90 % élaborées par des PME. De même, son offre nationale, régionale et locale est largement composée de produits PME, qui par leur originalité, leur qualité, leur adéquation aux attentes des consommateurs sont un facteur-clé de la réussite du Groupement auprès de ses millions de clients.

Tout au long de ces années, ces relations avec les PME se sont renforcées et transformées en un véritable partenariat "gagnant – gagnant".

En effet, plus que tout autre groupe de distribution, le Groupement des Mousquetaires est proche des PME. Proche géographiquement, bien sûr, grâce à son formidable maillage du territoire national (1 point de vente tous les 17 kms), mais proche aussi par ses valeurs, son identité et son patrimoine "culturel" : le Groupement est en effet une association de chefs d'entreprise indépendants qui sont eux-mêmes à la tête de PME. Ils partagent donc avec leurs partenaires le même esprit entrepreneurial, la même volonté d'indépendance et les mêmes défis économiques et sociaux.

Parce que les PME constituent une richesse économique vitale pour notre pays,

Parce que leur rôle social, notamment dans le maintien d'un certain équilibre territorial, est primordial,

Parce qu'elles élaborent des produits de qualité, permettant de maintenir une tradition, une originalité et une diversité chères à chacun,

Parce qu'elles constituent aussi un réel contrepoids à la toute puissance des grands groupes industriels qui soumis à la pression de leurs actionnaires, recherchent par tous les moyens à uniformiser les comportements et les goûts,

Le Groupement des Mousquetaires se devait d'aller encore plus loin en franchissant une nouvelle étape.

C'est le sens des Engagements pris aujourd'hui. Ils institutionnalisent des pratiques partenariales menées depuis de nombreuses années mais marquent aussi de nouveaux progrès.

Le Groupement concrétise au travers de la Charte "**Mousquetaires Partenaires des PME**" la place privilégiée qu'il entend leur donner. Tout en étant conscient que la relation avec les PME reste une relation commerciale acheteur/vendeur qui s'inscrit dans un cadre concurrentiel et qu'il est de l'intérêt de toute PME de diversifier sa clientèle, le Groupement des Mousquetaires exprime néanmoins la volonté, dans ses négociations commerciales, de clairement les différencier des multinationales.



1) Par PME, nous entendons des entreprises :

- dont le Patron ou la famille dirigeante est actionnaire majoritaire, son poids dans le capital lui garantissant son autonomie de décision,
- dont Aucun Groupe industriel de l'agro-alimentaire n'est présent dans le capital, même de façon minoritaire,
- dont le Patron est directement impliqué dans la Direction, et avec qui nous pouvons avoir un contact direct,
- qui n'occupe pas de position de leader sur les marchés de Grande Consommation.

Les critères quantitatifs de Bruxelles (pour rappel : 50 M€ de chiffre d'affaires et un maximum de 250 salariés) ne sont qu'un guide. Enfin, une coopérative peut être considérée comme un regroupement de PME.

Les 15 engagements des Mousquetaires vis-à-vis des PME

Ces engagements ont pour vocation
de répondre à 5 objectifs :

- Favoriser le développement économique des PME**
- Promouvoir leurs produits**
- Apporter une meilleure information**
- Améliorer la relation commerciale**
- Assurer le suivi des engagements**

Objectif n° 1

Favoriser le développement économique des PME

Moteur essentiel de notre vie économique et sociale, les PME doivent être soutenues.

1^{er} engagement : **Confirmer les PME comme premiers fournisseurs de marques propres**

En 2005, les PME produisent la très grande majorité des marques propres des Mousquetaires. Le Groupement s'engage à continuer à donner la priorité aux PME dans le choix de ses fournisseurs de marque propre.

2^e engagement : **Mener une réflexion commune au service du développement**

Chaque région animera un club de réflexion/PME regroupant l'enseigne et les principaux acteurs PME (FEEF/Agro Développement/Marques collectives régionales...), lequel aura pour mission d'échanger sur les stratégies respectives et d'étudier ensemble les opportunités de développement.

Objectif n° 2

Promouvoir les Produits des PME auprès des consommateurs

Promouvoir les produits des PME est aussi une façon essentielle de pérenniser et développer leurs activités. À cet effet, le Groupement souhaite mener conjointement des actions permanentes et des opérations plus exceptionnelles à forte visibilité. De plus, le Groupement s'engage par l'intermédiaire de ses structures d'Achat en Région, à continuer de travailler au plus près avec les PME régionales, en terme de référencement, d'animation et de développement.

3^e engagement : Organiser une grande manifestation annuelle, dédiée aux PME

Afin de favoriser la valorisation des produits PME, le Groupement s'engage à organiser chaque année un grand événement national décliné en région - "la semaine des PME" - dont la première édition se tiendra à l'automne 2005.

Cette opération sera menée simultanément dans l'ensemble des points de vente des 8 régions du Groupement.

Elle sera accompagnée d'une campagne de communication.

4^e engagement : Faciliter la rencontre acheteurs/PME

Les salons produits frais, qui regroupaient PME régionales et fournisseurs multinationaux, sont transformés en salons PME. Chaque région du groupement en organisera au moins un par an.

En complément, lorsque cela est possible, des rencontres à assise géographique restreinte pourront être organisées entre les adhérents et les entreprises régionales.

5^e engagement : Faciliter la présence permanente de produits PME en linéaires

L'intégration des produits régionaux dans les plans d'implantation (planches de merchandising) à destination des points de vente est considérée comme chantier prioritaire.

Ce chantier, en cours au sein du Groupement, devrait prochainement aboutir et permettre ainsi une meilleure présence des produits PME.

De plus, les initiatives locales et/ou régionales des PME comme le développement des marques collectives régionales, seront à chaque fois que c'est possible relayées dans les points de vente.

Objectif n° 3

Apporter une meilleure information aux PME

Le Groupement est conscient que l'information est un élément-clé dans la stratégie de développement des PME qui ont notamment besoin: de mieux connaître les évolutions du marché et des tendances de consommation; d'être mieux informées sur l'évolution de la réglementation notamment en matière de qualité/sécurité et enfin de mieux comprendre la stratégie du Groupement.

6^e engagement : Améliorer les informations sur le marché

Le Groupement organisera chaque année au siège des Mousquetaires, à l'attention exclusive des PME, des réunions d'information qui porteront à la fois sur les évolutions des principaux marchés mais aussi sur sa propre stratégie et ses axes commerciaux à venir.

De plus, des présentations plus ciblées seront organisées annuellement dans chacune des 8 régions Mousquetaires afin de toucher plus facilement l'ensemble de ses partenaires PME.

7^e engagement : Informer sur la qualité et la sécurité

Le Service Qualité du Groupement se tient à disposition des PME pour échanger leurs informations sur les évolutions réglementaires concernant la sécurité alimentaire via ses ingénieurs Qualité.

Objectif n° 4

Améliorer la relation commerciale

Parce que la relation commerciale reste le cœur d'un partenariat réussi, le Groupement souhaite s'engager sur 6 points précis :

8^e engagement : Faciliter le référencement des Produits PME

Afin de faciliter la relation commerciale, une plus grande latitude est donnée aux régions dans la détermination des références, à l'intérieur d'un cadrage préétabli tenant compte des spécificités de consommation de chaque région.

9^e engagement : Allonger le délai en cas de déréférencement d'un produit

Le Groupement s'engage à respecter un préavis formalisé de 6 mois en cas de déréférencement de produits, l'usage commun étant aujourd'hui de 3 mois.

10^e engagement : Accompagner au mieux la fin d'un partenariat

Pour une PME, l'arrêt de sa relation avec un distributeur peut être lourd de conséquences. C'est pourquoi, le Groupement, en fonction notamment de l'ancienneté de sa relation et de son poids relatif chez la PME, peut s'engager dans le cas d'un arrêt total de la relation non provoqué par une faute de la PME (qualité produit, problèmes récurrents de livraison ou de compétitivité...) à porter le préavis à un an avec échelonnement formalisé par un protocole de désengagement.

Objectif n° 4

Améliorer la relation commerciale (suite)

11^e engagement : **Gérer par la conciliation les litiges éventuels**

En cas de conflit commercial important avec une PME, le Groupement mettra en place un comité de conciliation constitué d'un représentant de la FEEF ou de toute autre organisation PME, et de la Direction des Achats de l'Enseigne. Ce comité devra rechercher toute solution de compromis : son avis sera soumis à la décision de la Direction du Groupement.

12^e engagement : **Simplifier les relations avec les PME en supprimant les marges arrière**

Le Groupement s'engage vis-à-vis de l'ensemble des PME qui en font la demande à supprimer les marges arrière et favoriser une relation commerciale basée sur un prix d'achat en triple net.

13^e engagement : **Aider les PME à se développer à l'international**

Le Groupement, en tant que membre fondateur de l'alliance internationale Alidis s'engage à lancer, avec ses partenaires Edeka en Allemagne et Eroski en Espagne, un chantier dont l'objet sera d'ouvrir aux PME les portes du développement international.

Objectif n° 5

Assurer le suivi des engagements

14^e engagement : **Percevoir l'évolution des attentes**

Afin de percevoir au mieux les attentes de ses partenaires PME, le Groupement les interrogera chaque année sous la forme d'une enquête nationale.

15^e engagement : **Organiser un séminaire annuel**

Les résultats de cette enquête menée auprès des PME seront un des éléments-clés du séminaire de travail annuel du Groupement avec la FEEF et les autres organisations représentatives des PME. Il s'agira d'étudier les actions menées et d'identifier les chantiers prioritaires.

En conclusion

Les Mousquetaires sont conscients que le déploiement de ces engagements ne pourra être effectif que si l'ensemble des Adhérents et Collaborateurs du Groupement sont régulièrement informés et sensibilisés. C'est pourquoi, Les Mousquetaires s'engagent à relayer l'information sur les PME fournisseurs auprès de ses membres.