

CODE DE PERFORMANCE ET DE BONNES PRATIQUES RELATIF A LA RELATION CLIENT-FOURNISSEUR AU SEIN DE LA FILIERE ET DE LA CONSTRUCTION AUTOMOBILE

Dans le cadre des Etats Généraux de l'Automobile, les signataires du présent accord considèrent qu'il est du bien commun de la filière industrielle automobile française de renforcer les relations de partenariat en son sein, notamment en vue de relever les défis de la mondialisation, d'améliorer la compétitivité du secteur et de préserver le tissu industriel et l'emploi.

Le développement de la sous-traitance dans le domaine industriel, en particulier de la sous-traitance en cascade, a favorisé l'émergence d'une conception nouvelle de la relation client-fournisseur nécessitant de faire évoluer celle-ci entre tous les intervenants de la filière automobile, quelle que soit leur position dans la chaîne, afin de la rendre à la fois plus durable et harmonieuse.

Afin de s'assurer que les co-contractants à la transaction sont pleinement informés de leurs responsabilités, un code de performance et de bonnes pratiques peut jouer un rôle régulateur et modérateur en rappelant certains principes généraux relatifs aux comportements dans les relations interentreprises.

Clients et fournisseurs de la filière automobile, représentés par leurs organisations professionnelles respectives manifestent la volonté de développer en commun et d'appliquer de manière homogène à l'ensemble de la filière les bonnes pratiques décrites ci-après, permettant tout au long de la chaîne, chacun à son niveau, d'exercer ses responsabilités dans un cadre de confiance réciproque, d'équité et de bénéfice partagé, dans la connaissance et le respect des droits et devoirs respectifs.

Le présent code de performance et de bonnes pratiques prend appui sur le régime de droit commun de la liberté contractuelle soumis à l'ensemble des dispositions législatives s'appliquant aux relations interentreprises (Code de commerce) ainsi que de celles encadrant cette liberté (Code civil), dont les principales sont rappelées en annexe, et décrit des engagements volontaires permettant d'aller au-delà de ce régime de droit commun.

Les signataires reconnaissent les principes du code de performance et de bonnes pratiques et invitent leurs adhérents à appliquer ces engagements.

1 - Le cadre contractuel

Le client s'interdit d'exiger qu'une part minimale des productions du fournisseur ou sous-traitant, ou de ses achats soit réalisée dans des pays à bas coût sans justification économique objective fondée sur le prix rendu. En particulier, le client s'interdit d'utiliser un critère relatif à une telle part minimale dans ses processus internes d'évaluation et de définition des rémunérations fixes et variables de ses collaborateurs.

Cette disposition est sans préjudice d'accord de compensation existant.

1-1 Les moules et outillages spécifiques

- Les moules et outillages spécifiques sont définis comme des moyens industriels de série, non standards ou non standardisables, destinés à la production de pièces spécifiques à un client.
- Le client émet une commande de moule ou d'outillage spécifique dès la sélection du fournisseur et au plus tard avant le début de fabrication du moule ou de l'outillage.
- Le contrat de commande d'outillage établit clairement les phases de réception identifiées par les parties, en précisant « les dates objectif », avec les caractéristiques à vérifier à chaque étape ainsi que les termes de paiement qui y sont associés et les garanties éventuellement convenues (notamment de bonne fin, de restitution d'acomptes, de paiement du sous-traitant, ...).
- Chaque phase de réception est notifiée par le fournisseur au client. La réception par le client fait alors l'objet d'un procès verbal.
- Le client ne retarde pas au-delà du délai fixé contractuellement ou ne refuse pas pour des raisons non définies au contrat la réception du moule ou de l'outillage, et respecte les dispositions légales en matière de retenue de garantie.

1-2 Les pièces

- Les fournitures de pièces doivent faire l'objet de commandes, dans lesquelles les engagements des parties doivent être réciproques et les conditions négociées entre les parties reprises (y compris éventuellement les conditions d'escompte et les garanties convenues, notamment de bonne fin, de restitution d'acomptes, ...).
- Dans le cas d'une commande ouverte, le client s'engage à donner à son fournisseur dans les meilleurs délais une information complète sur les volumes prévisionnels de livraisons.
- Lorsque les conditions contractuelles prévoient la mise en place de stock de consignment de pièces, un contrat est établi, fixant les conditions de fonctionnement de ce stock (lieu du stockage, quantités, modalités de prélèvement, de facturation).
- Il n'est recouru à l'auto-facturation que si celle-ci présente un réel avantage pour toutes les parties.

- Le fournisseur s'engage à :
 - livrer des pièces conformes à la commande, à la date convenue, dans les conditions fixées au contrat (lieu et date de livraison, modalités d'emballage, ...).
 - respecter le niveau de qualité contractuellement convenu.

1-3 La résolution amiable des litiges relatifs à la livraison des pièces

- En cas de litige sur la qualité ou la quantité d'une livraison, sur la rédaction d'une facture, ..., les parties s'efforcent de résoudre à l'amiable le litige avant l'échéance de paiement de la facture concernée. Les modes de résolution des litiges peuvent être envisagés à titre préventif dans le contrat.
- Le client doit :
 - dès la constatation d'un défaut ou d'une non-conformité des pièces livrées, la formaliser au plus tôt auprès du fournisseur afin de la matérialiser. Le fournisseur doit être mis en mesure de pouvoir vérifier si les produits signalés comme présentant des défauts sont effectivement non conformes au contrat.
 - en cas de litige portant sur une partie d'une livraison, permettre le paiement partiel selon les modalités convenues par les parties.
 - ne pas 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 même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant dans un délai convenu dans le cadre du contrat.
 - en cas de report ou d'annulation de commande, de livraison, de report de « démarrage série », et en l'absence de dispositions contractuelles, les parties s'accordent pour négocier de bonne foi les modalités de compensation.

2 - La propriété intellectuelle

Les droits de propriété intellectuelle désignent indifféremment tous droits de propriété intellectuelle, artistique et industrielle, notamment brevets, marques, dessins et modèles, savoir-faire, secrets de fabrication, logiciels, droits d'auteur ou tous droits voisins ou équivalents.

Les parties doivent :

- signer un accord réciproque de confidentialité et de respect des droits de propriété intellectuelle des informations qui sont échangées dans le cadre de la préparation et de l'exécution de leur contrat.
- ne pas utiliser ces informations à des fins ou pour des activités autres que l'exécution de leur contrat, sauf accord contraire des parties.
- prévoir, dans les contrats les modalités réglant les cessions et/ou utilisations du droit de propriété intellectuelle ou de savoir-faire, ou si nécessaire la possibilité de négocier ces modalités dans un accord distinct.

3 - Les conditions de règlement

3-1 Le paiement des moules et outillages spécifiques commandés par le client

Ces moules et outillages spécifiques sont systématiquement payés selon les termes suivants :

- acompte de 25 % à 50 % à la commande du moule ou de l'outillage spécifique sur présentation d'une facture par le fournisseur ;
- acomptes complémentaires de 33 % à 50 % en fonction de l'avancement des travaux de réalisation du moule ou de l'outillage spécifique, et au plus tard à la présentation des échantillons initiaux (« EI ») ;
- solde à la réception des échantillons initiaux, ou au démarrage série et, en tout état de cause, au premier de ces deux termes atteints pour les moules et outillages spécifiques.

Les acomptes sont toujours considérés comme un paiement partiel qui est imputé sur le montant de la dette et ne pouvant faire l'objet d'un remboursement, sauf cas de non respect d'une obligation contractuelle de la part du fournisseur. Dans ce cadre, le fournisseur remet, à la demande du client, une garantie de restitution d'acompte.

Les acomptes sont payés au plus tard à 30 jours fin de mois.

3-2 Le paiement des pièces

- le délai de paiement est naturellement mis en œuvre par tous les acteurs de la filière dans l'application stricte, sincère et immédiate de la réglementation en vigueur et, en particulier, de la Loi de Modernisation de l'Economie ;
- le client doit délivrer un moyen de paiement mobilisable ou finançable au fournisseur qui en effectue la demande et, ce, dans un délai de 20 jours à compter de la réception de la facture.

3-3 Etudes sur les petites séries¹

Les projets dont les volumes véhicules sont inférieurs à 30 000 unités par an ou bien les volumes pièces (dérivés/options) sont inférieurs à 10 000 unités par an et les frais d'études supérieurs à 300 k€, font l'objet d'une double offre systématique (paiement à 30 jours nets à compter de la date de la facture des frais d'études et frais d'études amortis dans le prix pièce) ; le principe général retenu est le paiement à 30 jours nets à compter de la date de la facture, mais le choix final relève du client sur la base de la comparaison des deux offres et de la valeur actualisée nette (VAN) positive définie entre les parties, projet par projet.

Le délai de règlement en la matière est de 30 jours nets à compter de la date de facture.

3-4 Le paiement des frais de recherche et de développement spécifiques et des moules et outillages spécifiques respectivement amortis dans le prix des pièces

¹ *L'article 3-3 ne s'applique pas aux véhicules utilitaires lourds à savoir cars, bus, et véhicules industriels lourds à partir de 3,5 tonnes.*

Deux ans après le démarrage série, puis annuellement par la suite, pour les contrats conclus après la signature du code de performance et de bonnes pratiques, lorsque l'une des parties constate un écart supérieur aux variations de volume initialement prévues, les parties procéderont à un ajustement des montants d'amortissement pour les demandes à venir desdites fournitures. Au cas par cas, client et fournisseur peuvent, d'un commun accord, décider d'un ajustement partiel voire de ne pas appliquer d'ajustement.

Ces modalités s'appliqueront sans préjudice de dispositions spécifiques convenues entre client et fournisseur.

Dans l'hypothèse où les travaux de développement, préalables à la production série, seraient partiellement ou totalement annulés par le client pour des motifs non imputables au fournisseur, ce dernier sera indemnisé à hauteur des frais réellement engagés.

4 – Coopération

Les constructeurs et leurs fournisseurs confirment la nécessité de renforcer le dialogue dans l'ensemble de la filière industrielle de la construction automobile.

A cet effet, ils décident de mettre en place :

- au plus tard fin avril 2009, une plateforme permanente de concertation et d'échanges entre donneurs d'ordre et fournisseurs de la filière industrielle de la construction automobile pour préparer et réussir la mutation de la filière automobile et de ses métiers par le partage régulier de la vision stratégique des donneurs d'ordres, à moyen et long termes, avec leurs fournisseurs (Choix industriels et technologiques ; constitution de pôles de compétences ; développement à l'International) ;
- les actions suivantes :
 - développer pour la mi-2009 un programme de déploiement de « lean manufacturing » dans la filière pour atteindre les niveaux mondiaux d'excellence industrielle ;
 - identifier par métier ou spécialité technologique les innovations clés donnant l'opportunité à la filière industrielle automobile française d'assurer son leadership dans la concurrence internationale ;
 - identifier par métier ou par spécialité technologique les pistes d'amélioration de la compétitivité de la filière (standardisation des outils ; mutualisation des moyens ; conception collaborative ; simplification des interfaces ; optimisation des stocks tout le long de la filière...) ;
 - clarifier et simplifier pour la mi-2009 les processus de passation de commande, de réception et de règlement d'acquisition des biens d'équipement de production.
- un dialogue sur les autres thèmes suivants :
 - donner un éclairage sur l'évolution des profils « métiers » qui seront nécessaires à la filière industrielle automobile pour disposer demain des savoirs faire et des compétences nécessaires à la compétitivité de la filière ;
 - promouvoir l'utilisation des nouvelles technologies d'informations et de communication ;
 - organiser la transmission de l'information dans l'ensemble de la filière et selon les besoins par métier et par spécialité technologique.

Les signataires de l'accord sont membres de la plateforme.

5 – Suivi

Le suivi de l'application de l'accord se fera au sein de la plateforme permanente de concertation et d'échanges. Deux réunions annuelles minimum seront tenues à cet effet.

Ce suivi permettra de s'assurer de la bonne application de l'accord dans l'ensemble de la filière. Il permettra de prendre les mesures correctrices pratiques qui s'imposeraient à l'examen des éléments factuels fournis par les membres de la plateforme.

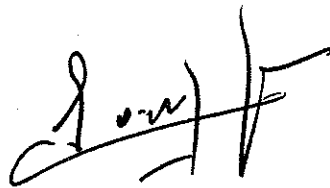
6- Conclusion

Ces engagements doivent être mis en œuvre de façon homogène tout au long de la filière industrielle automobile pour être pleinement opérationnels et permettre une relation client-fournisseur équilibrée dans l'ensemble de la filière. Les signataires du présent code de bonnes pratiques invitent leurs adhérents à appliquer ces règles à l'ensemble de leurs relations commerciales, qu'ils soient clients ou fournisseurs.

**A Paris,
Le 9 février 2009**

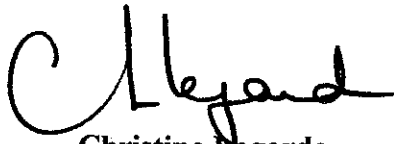


Le CCFA



Le CLIFA

En présence de :

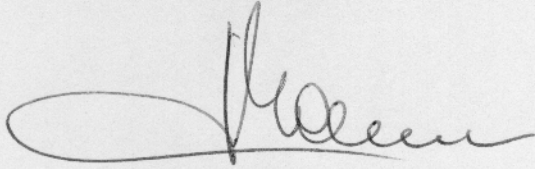


**Christine Lagarde
ministre de l'économie, de l'industrie et
de l'emploi**



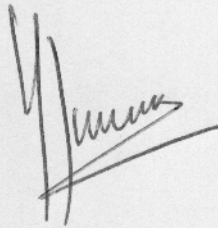
**Luc Chatel
secrétaire d'Etat chargé de l'industrie et
de la consommation
porte-parole du Gouvernement**

Les fédérations représentées par le CLIFA :

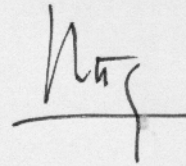


La FIEV
Armand BATTEUX, Président

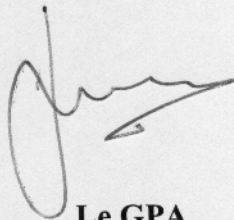
La FIEEC
Pierre GATTAZ, Président



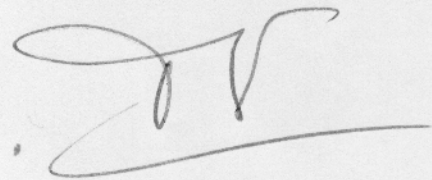
La FIM
Yvon JACOB, Président



Les Fondateurs de France
André ROBERT-DEHAULT, Président



Le GPA
Jean NANOUX, Président



Le SNCP
Thierry DU GRANRUT, Président