

Le 6 novembre 2020

Code de performance et de bonnes pratiques relatif à la relation client-fournisseur au sein de la filière de la construction automobile

En 2009, les acteurs de la filière automobile ont signé un code de performance et de bonnes pratiques relatif aux relations entre clients et fournisseurs (CPBP).

Au regard des circonstances particulières créées par la crise du covid-19, et dans le cadre du plan de soutien mis en place par le gouvernement pour accompagner les entreprises de la filière face aux lourds défis à relever, l'ensemble des parties a convenu de la nécessité de renforcer les relations entre constructeurs, équipementiers et fournisseurs. L'objectif poursuivi est d'améliorer la compétitivité de la filière, de préserver le savoir-faire et les compétences présents en France et d'accomplir les profondes transformations à réaliser en faveur de la transition écologique.

A cette fin, compte tenu de la concurrence internationale exacerbée, les acteurs de la filière rappellent la nécessité d'un cadre économique compétitif et d'un environnement juridique et social stable.

Dans ce contexte, les acteurs de la filière doivent mettre en œuvre des mesures en vue de renforcer leurs relations stratégiques, économiques et contractuelles. Ils ont décidé de faire évoluer, de façon équilibrée les relations contractuelles et donc de mettre à jour le CPBP.

Clients et fournisseurs de la filière automobile, directement ou 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, le cas échéant, invitent leurs adhérents à appliquer ces engagements.

1 - Le cadre contractuel

Les parties négocient et exécutent les contrats de bonne foi, dans le respect des dispositions légales et réglementaires.

Les parties reconnaissent l'importance de prendre en compte les particularités de chaque secteur, technologie et métier et d'en tenir compte dans l'établissement et l'appréciation des objectifs et des performances de compétitivité.

Les choix des fournisseurs sont toujours basés sur des justifications économiques objectives fondées notamment sur le prix total rendu. Aucun site fournisseur ne peut être privilégié ou écarté sur la base du seul critère géographique.

Les clients s'abstiennent de recourir à toute pratique consistant à demander un quelconque avantage commercial (ex. versement d'une somme d'argent) comme préalable à la participation à un appel d'offres (pratique dite du « Pay to Play »).

Les parties ne peuvent pas modifier unilatéralement, ou dans des conditions de nature à constituer un vice du consentement à cette modification, le prix convenu contractuellement. Toute modification tarifaire procède d'une négociation menée de bonne foi et dans un délai raisonnable.

En cas d'arrêt de contrat, conformément à la législation en vigueur, la partie qui en est à l'origine informe l'autre partie par écrit avec un délai de préavis suffisant.

1-1 Les volumes et commandes de pièces

La filière fonctionne sur le principe de commandes ouvertes basées sur un "capacitaire" installé reposant sur des volumes prévisionnels correspondant, pour la première monte, aux besoins d'assemblage.

Les clients tiennent régulièrement informés les fournisseurs de l'évolution de ces volumes prévisionnels de livraisons. L'objectif des parties est que les EDI respectent au mieux le "film ferme" de livraison. Toutefois, lorsque le "capacitaire" installé ne permet pas de répondre à la demande, les parties se concertent au plus tôt en vue de trouver une solution économique et industrielle.

Lorsque les volumes réalisés sont significativement supérieurs ou inférieurs aux volumes prévisionnels, les parties se rencontrent afin de discuter des conséquences sur l'équilibre économique du contrat, dont les accords à long terme (LTA). Cette discussion s'appuiera sur les décompositions de prix échangées lors de la nomination.

Le client et le fournisseur ont la possibilité d'élaborer une matrice de prix / volumes fondée notamment sur la décomposition analytique des coûts, ce qui permet d'identifier dès l'origine les impacts des hausses ou baisses de volumes.

1-2 Le make or buy

Le Client informe le fournisseur en temps utile de :

- Ses projets d'augmentation ou diminution de l'utilisation de ses capacités internes ou des capacités externes ;
- Des conséquences sur les volumes prévisionnels de ces projets.

De la même manière, lorsque cela n'est pas contractuellement prévu, le Fournisseur informe le Client de ses projets d'augmentation ou diminution de ses capacités de production.

1-3 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.
- Lorsqu'un moule ou outillage arrive en fin de vie, les parties s'accordent sur la pertinence d'un renouvellement et les modalités associées si celles-ci n'ont pas fait l'objet préalablement d'un accord.
- Le client diffuse une information permettant à ses fournisseurs de connaître les typologies de moules et outillages relevant respectivement des conditions de règlement prévues à l'article 3.1 et ceux relevant des conditions de règlement prévues à l'article 3.4 du présent document.

1-4 Les pièces

- Lorsque les conditions contractuelles prévoient la mise en place de stock de consignation 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.

1-5 Les emballages

Le Client et le Fournisseur ont pour objectif d'optimiser la boucle logistique des emballages afin de rechercher la meilleure efficacité économique pour l'ensemble des parties (voir Annexe 1).

1-6 L'évolution des coûts en série

Le Client et le Fournisseur ont pour objectif d'optimiser la réduction des prix série en privilégiant l'optimisation des coûts, du contenu produit et des validations associées sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Ils ont également pour objectif d'optimiser la réduction de la diversité, accroître le volume des séries ainsi que la réduction des coûts (voir Annexe 2).

1-7 La résolution amiable des litiges et médiation

- 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.
 - Le client ne peut pas déduire d'office du montant des factures établies les pénalités correspondant au non-respect d'une date de livraison ou à la non-conformité des marchandises sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant dans un délai raisonnable.
 - 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.
- Le Client et le Fournisseur s'engagent à privilégier la résolution amiable de leurs litiges en usant des dispositifs de médiation existants.

2 - La propriété intellectuelle

Les droits de propriété intellectuelle (DPI) 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 DPI 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 si nécessaire la possibilité de négocier ces modalités dans un accord distinct. Les besoins d'acquisition des DPI doivent être formalisés au moment des appels d'offres.

Les parties conviennent de négocier plus précisément les conditions relatives aux DPI (voir Annexe 3).

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 législation en vigueur.
- 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 séries (*)*

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.

(*) *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.*

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

Deux ans après le démarrage série, puis annuellement par la suite, 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.

3-5 Le traitement du coût des modifications des développements projet

Le client doit supporter tous les coûts engendrés par des modifications de son fait. Inversement, le fournisseur doit supporter les coûts de son fait.

Si des modifications sont nécessaires pour des raisons extérieures aux parties (ex. modifications réglementaires ou législatives, indisponibilité d'un composant sur le marché tel qu'une obsolescence d'un composant électronique), les parties doivent en négocier les conséquences, notamment économiques.

Les décisions des demandes de prise en charge des coûts des modifications doivent intervenir dans des délais raisonnables, cohérents avec les échéances du projet.

4 – La coopération et compétitivité de la filière

Les acteurs de la filière confirment la nécessité de rechercher de la compétitivité produit et processus ainsi que de renforcer le dialogue dans l'ensemble de la filière industrielle de la construction automobile.

A cet effet, ils décident de mettre en place les actions suivantes :

- Identifier par anticipation, avec le concours des Pouvoirs Publics, les facteurs spécifiques pénalisant la compétitivité des sites France et rechercher des solutions d'amélioration de la compétitivité et de pérennité de la filière, notamment en favorisant le déploiement des outils de l'industrie du futur (ex. digitalisation, automatisation, big data, IOT) ;
- Encourager les parties prenantes, dont les pouvoirs publics, à identifier par métier ou par spécialité technologique des 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...) ;

- Encourager les parties prenantes, dont les pouvoirs publics, à identifier les pistes permettant, dans un environnement disruptif, de renforcer les fournisseurs français performants, faire émerger des champions et assurer la reconversion des personnels de la filière ;
- Favoriser l'apprentissage et l'alternance ainsi que la formation aux métiers de demain ;
- Accompagner le renforcement des territoires grâce à l'émergence de nouveaux pôles (ex. véhicule électrique, hydrogène, batteries, électronique de puissance) ;
- Travailler à une meilleure visibilité de la filière vis-à-vis des investisseurs.
- Permettre par ailleurs une meilleure connaissance des financements existants au service du développement de la filière.

5 – Le suivi

A compter de la signature de la mise à jour du CPBP le suivi de l'application de l'accord se fera via un Comité de suivi se réunissant au minimum une fois par trimestre. Ce comité se tiendra sous l'égide de la PFA, au nom de l'ensemble de la filière automobile, et réunira les représentants de tous les signataires du CPBP.

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.

6- Le déploiement

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.

Les parties s'engagent à diffuser et expliquer ce Code, au sein de leur organisation à tous les échelons nécessaires de leurs entreprises respectives.

Le Code de performance et de bonnes pratiques relatif à la relation client-fournisseur au sein de la filière de la construction automobile est approuvé par :



PFA | Filière Automobile & Mobilités
M. Luc Chatel, Président

Pour les constructeurs

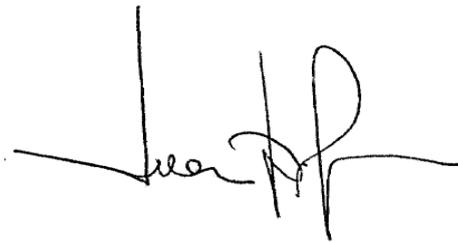


Groupe PSA
M. Grégoire Olivier, Secrétaire Général

Groupe Renault
M. Luca de Meo, Directeur Général



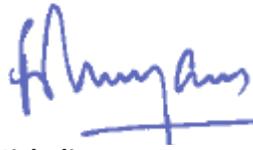
CCFA
M. Thierry Cognet, Président



Pour les équipementiers



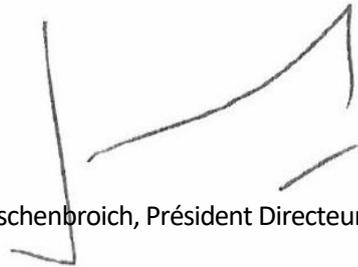
Faurecia
M. Patrick Koller, Directeur Général



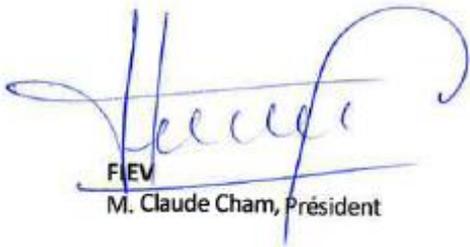
Michelin
M. Florent Menegaux, Président Directeur Général



Plastic Omnium
M. Laurent Favre, Directeur Général



Valeo
M. Jacques Aschenbroich, Président Directeur Général



FEV
M. Claude Cham, Président

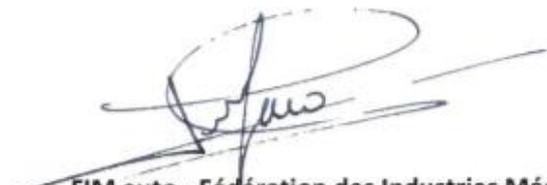
Pour les fédérations de fournisseurs



FFC - Fédération Française de Carrosserie
M. Patrick Cholton, Président



FFF - Fédération Forge Fonderie
M. Nicolas Grosdidier, Président



FIM auto - Fédération des Industries Mécaniques
François Liotard, Président



GPA - Groupement Plasturgie Automobile
M. Luc Messien, Président



SNCP - Syndicat National du Caoutchouc et des Polymères
M. Serge Perret, Président

ANNEXE 1 – EMBALLAGES

(Ajoutée en avril 2021)

Introduction

L'industrie automobile, hors flux intercontinentaux, privilégie majoritairement l'utilisation d'emballages durables pour des raisons de coûts, qualité des pièces livrées, environnementales, propreté et facilité de gestion des déchets dans les usines. On entend par emballages tous contenants durables et réutilisables, ainsi que les accessoires qui sont nécessaires (coiffes, palettes, intercalaires...). Tous ces emballages sont soit standards, soit adaptés spécifiquement à des familles de pièces ou sous-ensembles. Ils sont soit dédiés à un flux client/fournisseur spécifique, soit gérés dans un pool commun à de multiples partenaires.

Cette stratégie impose la mise en place d'un processus de gestion des emballages impliquant les clients, les fournisseurs et les prestataires logistiques concernés. Par processus, il faut comprendre les modes de fonctionnement, les flux physiques, les règles, les méthodes, les systèmes d'informations, les moyens d'échanges et de communication nécessaires au bon fonctionnement de cette activité.

Cette activité joue un rôle majeur dans la continuité de la chaîne logistique et dans le bon fonctionnement et la performance des usines clients et fournisseurs.

A. Les règles de la dotation initiale

A.1 Description du processus

A la mise en place de chaque flux, le client et le fournisseur dimensionnent conjointement la boucle des emballages en tenant compte des paramètres logistiques.

Sur cette base, le fournisseur détermine ses besoins en emballages. Il les inclut dans son offre commerciale. Le cas échéant, le client peut allouer une dotation au fournisseur.

Il existe des cas où l'ensemble de la boucle est investie par le fournisseur. Alors, ce coût est inclus dans l'offre commerciale.

En cas de variation de volumes, le dimensionnement de la boucle des emballages peut être revu à l'initiative des parties.

A.2 Bonnes pratiques en matière de dotation

Il est souhaitable de privilégier un seul type d'emballage pour une même référence de pièces. Si tel n'est pas le cas, le fournisseur remontera la difficulté au client.

B. Le fonctionnement de la boucle : précision du rôle des acteurs respectifs

- Le client définit le processus de gestion des emballages et le communique à ses fournisseurs au travers de ses référentiels (Manuel Logistique Fournisseur, cahier des charges emballages, référentiel emballages, règles de palettisation, calculs de boucle logistique, référentiel produit, prestataires utilisés...) et le système d'informations Ad hoc.
- Le client et le fournisseur valident conjointement les conditions de mises en œuvre du processus de gestion et son impact économique, dont la dotation accordée au fournisseur (notamment pour les plus petits volumes).

- Le fournisseur s'engage à appliquer les référentiels établis et à s'organiser pour mettre à jour le système d'informations. Il est responsable de la fiabilité du stock en dépôt chez lui et de la déclaration d'entrée et sortie.
- Le client délègue éventuellement, à un tiers, la mise en place des opérations. Dans ce dernier cas, il existe également une relation contractuelle entre le fournisseur et le prestataire de service, reprenant les prestations négociées avec le client et pouvant contenir des prestations supplémentaires directement contractualisées avec le fournisseur.
- Les contrats établis peuvent faire l'objet de modification une fois que les parties ont pu en discuter et s'en accorder.

C. Les règles applicables en cas de pénurie d'emballages

Les parties prenantes s'efforcent de respecter les processus en place et de tout mettre en œuvre afin d'éviter l'utilisation d'emballages de substitution.

En cas de demande de passage en substitution, les principes ci-dessous doivent être respectés :

- a) L'emballage de substitution doit avoir été défini et validé, en amont, entre les parties (de préférence en phase projet).
- b) Le client décrit, dans son manuel logistique, les procédures à respecter pour obtenir l'autorisation de passage en substitution (exemple : alerte au plus tard à J-x). L'accord ou le refus doivent être donnés par le client dans le délai défini dans le manuel logistique qui permet : (i) au fournisseur de s'organiser et (ii) au client d'être livré dans les temps, afin d'éviter toute interruption de la chaîne de production.
- c) Le client souhaite indemniser de manière « juste » les fournisseurs dans le cas d'une demande de passage en substitution justifiée (carton, main d'œuvre, coût de perturbation éventuelle dans la Supply Chain du fournisseur). Le fournisseur doit faire une demande dans les 2 mois. Le client s'engage à indemniser le fournisseur sous 2 mois, dans la mesure où le dossier ne demande pas d'éléments complémentaires.
- d) Lorsque la fourniture des emballages est gérée par un prestataire de service, les procédures, les responsabilités et les modes d'indemnisation doivent être clairement définis entre le fournisseur et le prestataire, avec le support du client.
- e) Dans le cas où des emballages de substitution ont dû être utilisés, ceux-ci doivent être transcrits dans les échanges d'informations automatisées accompagnant l'expédition des pièces.

D. Conformité et propreté des emballages

D.1 Dépollution

Les emballages doivent être reçus propres, sans étiquette, dépollués et utilisables en l'état, qu'ils proviennent du prestataire de service ou du client, sauf accord particulier de dépollution entre les parties.

D.2 Lavage

Si nécessité d'un lavage systématique avant d'utiliser l'emballage, il est recommandé au fournisseur de le réaliser au dernier moment (ex : pour les pièces nécessitant un traitement poussière, cette prestation doit être valorisée dans le contrat liant le client et le fournisseur).

D.3 Traitement des anomalies

Celles-ci sont traitées dans le processus de réclamation (ex : bacs souillés, cassés, impropres à l'utilisation).

E. Déploiement de l'Annexe 1

Les parties s'engagent à diffuser et expliquer les principes de cette annexe, au sein de leurs organisations à tous les échelons nécessaires de leurs entreprises respectives.

Annexe 2 – Evolution des coûts en série

Cette annexe est en cours d'établissement dans le cadre d'un Groupe de Travail à constituer.

Echéance : mars 2021

Annexe 3 – Conditions relatives aux DPI

Cette annexe est en cours d'établissement dans le cadre d'un Groupe de Travail à constituer.

Echéance : à définir