



# CCC

## Code de conduite Coop

**Nom, prénom:**

**Fonction:**

**Lieu, date:**

**Signature:**

.....

Bâle, le 28 février 2007

## **1 Rappel de la situation**

Distributeur important et fiable proposant un assortiment complet et différencié dans un réseau de points de vente couvrant toute la Suisse, Coop représente un partenaire de poids et le client de nombreux fournisseurs en Suisse comme à l'étranger.

Soucieuse d'atteindre ses objectifs économiques et de préserver son image, Coop n'utilise sa puissance d'achat dans les négociations avec ses partenaires commerciaux que d'une manière raisonnable et conforme à la situation de la concurrence.

Coop oriente les négociations avec ses partenaires commerciaux systématiquement sur l'obtention de contributions importantes à ses prestations de marché. Elle a en vue à la fois la satisfaction des attentes de ses clients et la réalisation de ses objectifs en matière financière et de rentabilité.

## **2 Objectifs**

Le code de conduite Coop fournit des directives à caractère impératif pour les collaborateurs de Coop dans leurs relations avec leurs partenaires commerciaux.

## **3 Dispositions relatives au comportement**

### **3.1 Généralités**

- Nous considérons nos fournisseurs comme des partenaires commerciaux et nous comportons de manière transparente et loyale vis-à-vis d'eux. Notre objectif est d'assurer une collaboration intensive, basée sur la confiance et le respect.
- Nous nous efforçons d'avoir avec nos partenaires commerciaux des relations à long terme, orientées vers la performance et la création de valeur, avec des perspectives de développement durable tant pour Coop que pour les partenaires commerciaux.
- Nous nous comportons, dans le cadre des possibilités existantes dans notre domaine d'activité, dans le respect des règles contractuelles.

### **3.2 Principe de la prestation et de la contre-prestation**

- Nous menons les négociations de manière équitable et ouverte, en nous appuyant sur des critères objectifs et dans le respect du principe de la prestation et de la contre-prestation.
- Sous réserve que la situation économique et générale ne connaisse pas de changements importants, nous traitons tous nos partenaires commerciaux de la même façon, tant en ce qui concerne les prix que les conditions commerciales.
- Aux conditions que nous accordent nos partenaires commerciaux correspondent des contre-prestations spécifiques fournies par Coop.

### **3.3 Sélection de produits et de partenaires commerciaux**

- Nous choisissons les produits et services de nos partenaires commerciaux en nous appuyant sur une analyse détaillée de la prestation fournie.
- Nous effectuons la sélection des offres / partenaires commerciaux d'abord en fonction des critères objectifs suivants:
  - Potentiel d'innovation
  - Contribution identifiable à des prestations et à une création de valeur supplémentaires
  - Possibilité de gagner de nouveaux clients et de satisfaire la demande des consommateurs
  - Offre apportant un bénéfice consommateur supplémentaire
  - Potentiel de différenciation
  - Concordance avec les valeurs des missions de Coop
  - Assurance qualité

- Contribution à des prestations de marché écologiques et sociales
  - Production/logistique/disponibilité
  - Amélioration de l'efficacité notamment par le transfert électronique des données
  - Service
- Dans le cadre de la sélection des partenaires commerciaux, nous évaluons également la situation générale de l'entreprise (champs d'activité, niveau d'organisation, équipement, position sur le marché/image, situation économique et financière, situation géographique, relations avec Coop, réputation, etc.).
  - En contrepartie de notre politique de négociations équitable et ouverte, nous attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils nous aident à garantir et à favoriser la proximité, la variété, le profil et l'innovation des prestations de marché de Coop.

### **3.4 Politique d'approvisionnement**

- Les négociations avec nos partenaires commerciaux visent à accorder de manière optimale leurs plans de vente à notre stratégie d'approvisionnement s'orientée sur les attentes des clients et sur notre marché.
- Pour un niveau de prestation proposé similaire, nous accordons la préférence aux producteurs suisses et entreprises produisant en Suisse.
- Nous proposons à nos partenaires commerciaux des possibilités de livrer Coop dans les segments de marché suivants:
  - Articles de marque
  - Labels de confiance Coop (Naturaplan, Naturafarm, Naturaline, Oecoplan, Max Havelaar, Betty Bossi, etc.)
  - Marques commerciales Coop
- Nous proposons à nos partenaires commerciaux de nous fournir des prestations dans les domaines de la logistique, des technologies de l'information, du marketing, des finances, etc.

### **3.5 Politique de distribution et différenciation de la prestation**

- Nous menons nos négociations avec nos partenaires commerciaux afin que ceux-ci favorisent et renforcent la différenciation des prestations de Coop.
- Pour un niveau de prestation proposée identique, nous accordons la préférence aux partenaires commerciaux qui apportent une contribution active à la différenciation de Coop sur le marché par rapport à la concurrence.
- Coop propose aux partenaires commerciaux dont la politique de distribution est loyale à son égard des avantages sous forme de prestations monétaires et non monétaires.

### **3.6 Qualité**

- Nous visons, dans nos négociations, l'obtention de produits dont la qualité correspond à celle attendue par nos clients.
- Coop respecte les exigences légales en matière de qualité et définit, en accord avec ses partenaires commerciaux, dans le cadre de directives ayant un caractère obligatoire et / ou en fonction de la situation, des normes qualité plus exigeantes que les normes légales.

### **3.7 Écologie / Responsabilité sociale / Éthique**

- Nous attendons de nos partenaires commerciaux qu'ils respectent les normes nationales qui leur sont applicables en matière d'environnement, de droit du travail et de protection des animaux.
- Nous nous engageons en faveur du développement durable, c'est-à-dire d'une gestion des ressources sur le long terme, et soutenons nos partenaires

commerciaux qui respectent les droits de l'homme et mettent en place des conditions de travail correctes.

- Nous accordons la préférence aux partenaires commerciaux qui agissent de manière responsable sur les plans écologique et social.

#### **4 Influence sur le marché**

- Nous sommes attachés à la préservation d'une concurrence efficace et équitable, avec comme objectifs prioritaires l'obtention d'avantages pour le consommateur et le renforcement de la compétitivité de Coop.
- Nous utilisons notre puissance sur le marché sans abuser de notre position dominante et
- en veillant à ne pas traiter les partenaires avec lesquels nous collaborons sur le marché d'une manière différente de celle de la concurrence sans raison objectivement justifiée.

#### **5 Échange d'informations et communication**

- Nous informons nos partenaires commerciaux en temps utile et de manière transparente.
- Nous veillons à ce que nos partenaires commerciaux connaissent leurs interlocuteurs directs et soient informés en temps utile des changements organisationnels chez Coop.
- Le responsable de Coop concerné répond à toutes les offres, demandes et questions des partenaires commerciaux en temps utile et de manière ouverte.
- Si les partenaires commerciaux en font la demande, les collaborateurs Coop compétents peuvent leur accorder un entretien. L'entretien, s'il a lieu dans les locaux de Coop, est organisé dans un cadre approprié.

#### **6 Concurrence / Intégrité**

- Coop s'efforce de régler d'un commun accord tout différend qui apparaîtrait avec des clients, fournisseurs, partenaires commerciaux ou partenaires de marché et / ou avec les organisations représentant leurs intérêts. Coop se déclare prête en tout temps à la discussion. Cette disposition s'applique notamment aux différends qui naîtraient de l'accusation de concurrence déloyale ou d'abus de position dominante.
- En cas de survenue d'un événement grave du point de vue du partenaire commercial ou de non-respect du Code de conduite par Coop, celle-ci propose au partenaire commercial de transmettre le problème au supérieur du collaborateur Coop responsable.

#### **7 Enrichissement personnel**

- Les collaborateurs Coop s'engagent à ne pas accepter, ni pour eux-mêmes ni pour des tiers, d'avantages de la part de fournisseurs ou d'autres personnes entretenant des relations d'affaires avec une entreprise du groupe Coop, que ce soit sous la forme de commissions, de prêts, d'argent, de cadeaux, de prix préférentiels ou de tout autre avantage financier allant au-delà de la simple attention.
- Nous n'offrons, quant à nous, pas de cadeau à nos partenaires commerciaux.
- Tout partenaire commercial qui essaierait d'influencer nos acheteurs en leur proposant de l'argent, des cadeaux, des voyages ou tout autre avantage se verrait immédiatement sanctionné par la rupture des relations d'affaires.

#### **8 Dispositions légales**

- Coop respecte les dispositions légales dans leur intégralité et se refuse à aider des tiers à enfreindre la loi. Notamment, Coop refuse d'aider des tiers en matière de fraude ou d'évasion fiscale.