

CHARTRE - 2025



Intermarché
SUPER

Intermarché & Netto,
partenaires des TPE/PME

Renforcer nos liens pour
construire l'avenir ensemble

Intermarché

Netto



ÉDITO

Ensemble, construire l'avenir

Depuis sa création, il y a plus de cinquante ans, le Groupement Les Mousquetaires s'est attaché à développer une relation de confiance avec les petites et moyennes entreprises françaises, notamment dans le secteur agroalimentaire.

Le Groupement, au travers de ses enseignes alimentaires, Intermarché et Netto, est un partenaire actif de plus de 5 000 TPE/PME sur l'ensemble du territoire national. Elles font partie intégrante de la stratégie commerciale des Mousquetaires.

L'offre proposée au niveau national, régional ou local est largement composée de produits conçus et fabriqués par des TPE/PME.

Elles élaborent et fournissent aussi une large part des marques propres proposées chez Intermarché et Netto. De par leur originalité, leur qualité et leur capacité à répondre aux attentes des consommateurs, ces produits constituent un facteur clé de différenciation dans la construction de l'assortiment. Ils sont, de ce fait, un élément déterminant de la réussite de ces enseignes auprès de leurs millions de clients.

En 2005, le Groupement Les Mousquetaires a souhaité consolider cette relation, en rédigeant la charte "Mousquetaires, partenaires des TPE/PME". Cette première étape, inédite dans la distribution française, a été renouvelée avec de nouveaux engagements pris à l'occasion des rééditions de cette charte. Les liens se sont resserrés et les pratiques ont été éprouvées sur le terrain. En vingt ans, de nombreux progrès ont été accomplis. D'autres peuvent être poursuivis, au regard notamment de l'évolution du contexte économique, sociétal et environnemental, qui appellent au renforcement de ces engagements. Sur cette base déjà solide, Intermarché et Netto ont décidé de faire un pas supplémentaire en élaborant une nouvelle charte 2025, "Ensemble, construisons l'avenir".

À travers les 17 engagements qui la composent, elle réaffirme les liens étroits qui unissent ITM Alimentaire aux TPE/PME.

Des liens de proximité, tout d'abord : la densité extrême de son réseau de points de vente permet aux enseignes, Intermarché et Netto, de bénéficier d'un ancrage territorial puissant, proche de ses fournisseurs et de ses clients. C'est pour cela qu'en 2020, Intermarché renforce son engagement pour la proximité et le local, en lançant les « Producteurs d'Ici ». Cette démarche nationale vise à construire et renforcer des partenariats solides, entre des artisans, agriculteurs, TPE/PME qui cultivent, élèvent ou fabriquent leurs produits à proximité du point de vente où ils sont distribués.

Des liens d'attachement à des valeurs communes viennent enfin renforcer cette proximité naturelle : Les Mousquetaires sont des chefs d'entreprise, eux-mêmes à la tête de TPE/PME. Ils partagent avec leurs partenaires un même esprit

SPÉCIAL
PME

d'entreprendre, un même souci d'indépendance et affrontent les défis économiques, environnementaux et sociétaux avec le même courage et la même détermination.

Le Groupement a, depuis quelques années, déployé et mis en musique sur le terrain une démarche visant à progresser sur les problématiques RSE actuelles. Nous avons donc décidé de nous engager, autour de combats alignés sur les enjeux sociétaux et notre ADN de discounter : l'économie circulaire, la transition énergétique, l'évolution du travail, la transition agricole, la décarbonation et le label « Commerçant Responsable ». Dans cette dynamique, Intermarché et Netto souhaitent donc encourager les TPE/PME françaises dans leurs démarches et stratégies RSE et s'engagent à valoriser leurs efforts.

Parce que les TPE/PME françaises représentent une richesse économique vitale pour notre pays. Parce que leur rôle social, en matière de création d'emplois et dans le maintien d'un certain équilibre territorial, est primordial. Parce qu'elles permettent, grâce aux produits de qualité qu'elles élaborent, l'expression d'une offre diversifiée.

Parce que les TPE/PME constituent en cela un contrepoids à la puissance des grands groupes industriels face au risque d'uniformisation des goûts, le Groupement, au travers de ses enseignes Intermarché et Netto, réaffirme dans ce document le bien-fondé du « réussir ensemble » et l'intérêt de valeurs communes partagées.

Christophe Chineau
Président d'ITM Alimentaire
International

Lyse Manzoni & Philippe Latour
Adhérents Pôle relations
avec les PME



6 objectifs

pour développer des relations fructueuses avec les TPE/PME

p. 08 **OBJECTIF 1**
Soutenir le développement
 économique des TPE/PME

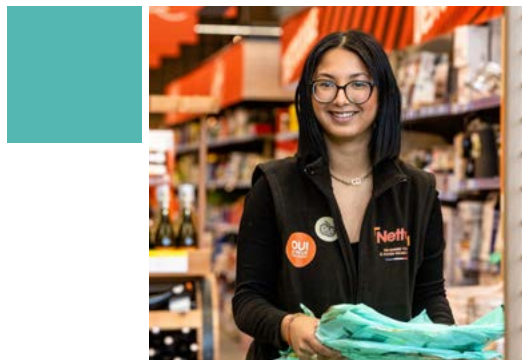
p. 11 **OBJECTIF 2**
Apprendre à se connaître
 pour mieux travailler ensemble

p. 14 **OBJECTIF 3**
Partager sur les perspectives
 et les enjeux de marché

p. 16 **OBJECTIF 4**
Promouvoir les produits
 des TPE/PME auprès des consommateurs

p. 18 **OBJECTIF 5**
Accroître la visibilité des produits
 et stimuler l'innovation

p. 20 **OBJECTIF 6**
Assurer le suivi et la mesure
 de ces engagements



Des partenaires de choix

PAR TPE & PME NOUS ENTENDONS

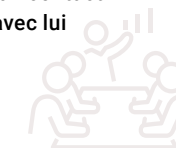


3



UN DIRIGEANT IMPLIQUÉ

dans la direction opérationnelle ;
le Groupement peut établir un contact direct avec lui



1



UN CHIFFRE D'AFFAIRES

n'excédant pas 2 millions d'euros pour une TPE

n'excédant pas 50 millions d'euros pour une PME



4



UN ACTEUR

de son marché sans en être leader



UN DIRIGEANT ACTIONNAIRE MAJORITAIRE

ou une famille dirigeante actionnaire majoritaire. Leur poids dans le capital supérieur à 51%, leur garantit l'autonomie de décision



2



OBJECTIF 1

Soutenir le développement

économique des TPE/PME

Parce que les TPE/PME françaises constituent le principal moteur économique de notre pays et qu'elles représentent d'importantes sources d'emplois, elles doivent être soutenues et accompagnées dans leur développement.

ENGAGEMENT 2

Garantir les délais de paiement et exempter les TPE/PME des pénalités logistiques

Une approche différenciée dans les relations commerciales et Supply Chain

Concernant les efforts en matière de trésorerie, Intermarché et Netto s'engagent, par ailleurs, à réduire les délais de paiement sur demande du fournisseur TPE/PME auprès de son acheteur, par rapport aux délais indiqués dans les Conditions Générales de Vente (CGV). En complément du cadre juridique en vigueur, Intermarché et Netto s'engagent à ne pas facturer de pénalité logistique aux TPE/PME. Un moratoire sur les pénalités est mis en place depuis le 13 octobre 2022, et ce, pour une durée de trois années.



Nos mesures visent à préserver la trésorerie des TPE/PME.

ENGAGEMENT 1

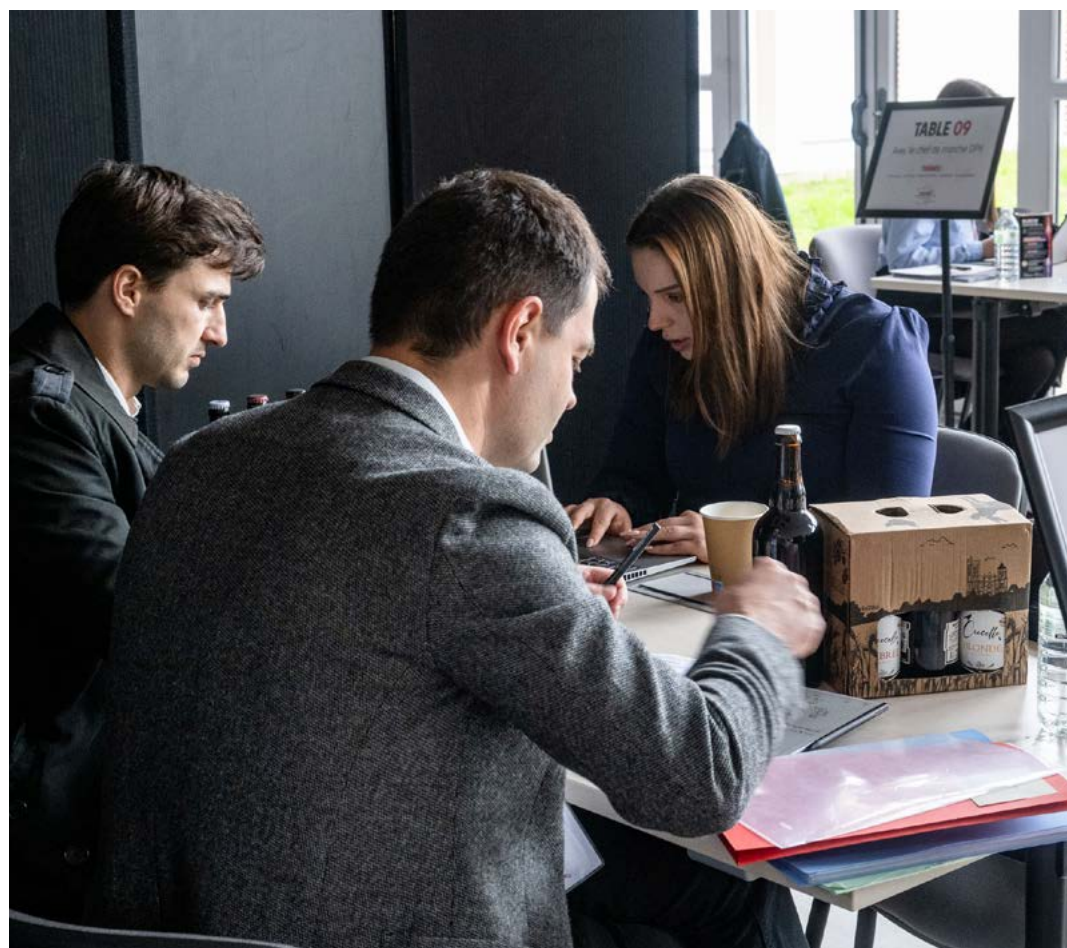
Réaffirmer et valoriser les TPE/PME au sein des enseignes alimentaires

Les TPE/PME sont des partenaires essentiels d'Intermarché et Netto

Les enseignes alimentaires des Mousquetaires enregistrent, en 2024, une croissance de leur chiffre d'affaires de 5,1 % avec les TPE/PME* et réalisent 10,5 % de leur chiffre d'affaires produits grande consommation, frais, libre services (PGCFLS) avec des produits issus de TPE/PME.

Les TPE/PME françaises fournissent une grande partie des produits à nos marques (PNFM) proposés dans les points de vente et constituent de ce fait un élément déterminant dans la différenciation de l'offre. Intermarché et Netto s'engagent à diffuser les appels d'offres et à donner la priorité aux TPE/PME françaises, à offre équivalente, dans le choix de leurs fournisseurs de marques propres concernant les appels d'offres administrés directement par ITM AI. Elles s'engagent également à favoriser les échanges d'informations en amont sur le sourcing et les stratégies de développement de leurs marques propres.

Source Nielsen - ITM HSM+PROXI+DRIVE+SDMP - CAM - P08 - 2024



ENGAGEMENT 3

Conduire une réflexion autour des facteurs communs de développement

Avancer ensemble rend plus fort

Dans le respect du droit à la concurrence, Intermarché et Netto animeront périodiquement, aux niveaux national et régional, des groupes de travail et de réflexion avec les TPE/PME françaises et leurs représentants nationaux ou régionaux (FEEF, Agro-développement, Aria, marques collectives régionales...).

Ces groupes de travail échangeront autour des stratégies et des bonnes pratiques des uns et des autres, afin d'étudier ensemble les opportunités communes de développement.

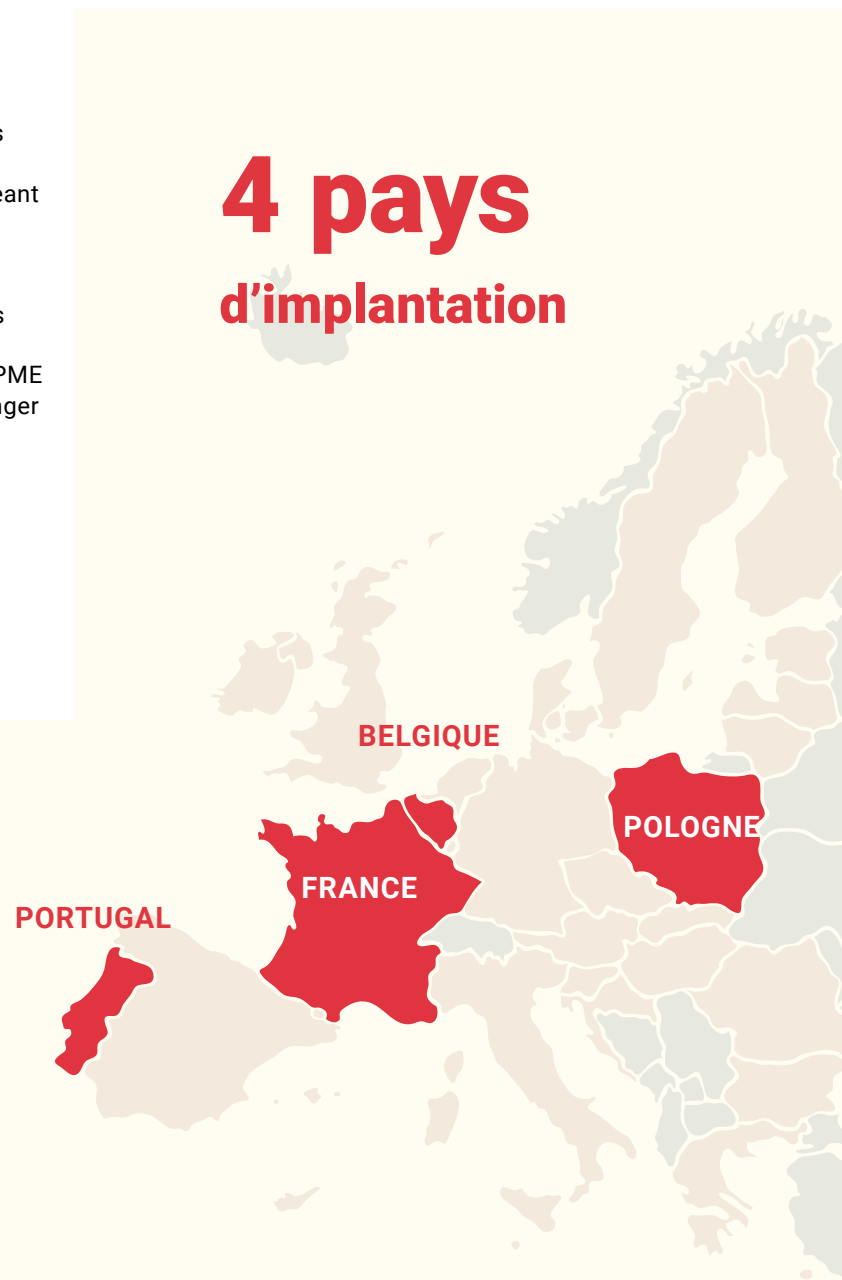
ENGAGEMENT 4

Encourager le développement hors des frontières

L'expansion à l'international constitue une opportunité de croissance intéressante pour les TPE/PME françaises

Intermarché s'engage à aider les entreprises structurées et organisées pour cette aventure à formuler leurs projets. Notamment en les encourageant directement dans les efforts qu'elles déploient dans les pays où le Groupement est présent (Belgique, Pologne et Portugal), ou à travers ses partenaires et alliés à l'étranger. Afin d'améliorer la visibilité des TPE/PME dans ces pays, mais aussi pour échanger des informations sur ces zones potentielles de développement, Intermarché s'engage à organiser ponctuellement des rencontres pays en partenariat avec des associations de TPE/PME ou des groupements d'entreprises régionales.

Plus de
4 100
points de vente
en Europe



OBJECTIF 2

Apprendre à se connaître

pour mieux travailler ensemble

Parce que l'accès des produits de TPE/PME aux rayons commence d'abord par une rencontre, tout doit être fait pour favoriser la relation directe, l'échange d'entrepreneur à entrepreneur.

ENGAGEMENT 5

Rendre les enseignes plus accessibles

Identifier le bon interlocuteur est parfois une démarche complexe

Afin de faciliter cette phase de mise en relation, Intermarché et Netto s'engagent à diffuser, à la demande des entreprises, la liste des responsables en région afin de permettre aux TPE/PME d'identifier leur "réfèrent" local. De plus, une personne chargée des relations avec les TPE/PME est présente au national pour faciliter la mise en relation avec les différentes entités du Groupement et développer la relation commerciale et catégorielle. En complément, un projet permettant de faciliter l'accès et la prise de contact entre les TPE/PME et les enseignes est en cours de déploiement.



ENGAGEMENT 6**Organiser des rencontres d'affaires en région et au national****Échanger pour multiplier les opportunités de développement**

Afin de faciliter les relations entre collaborateurs de l'offre et producteurs, les enseignes proposent d'organiser, des rencontres d'affaires au niveau national et en région : des salons sourcing, speed meeting et webinars ; digitaux ou en présentiel accessibles à toutes les TPE/PME, référencées ou non. Des contacts et des rendez-vous pourront être pris avec les collaborateurs et leurs adhérents, à l'occasion de ces manifestations.

**ENGAGEMENT 8****Encourager le développement d'une « culture TPE/PME » au sein des équipes enseignes alimentaires****La gestion et la conduite d'une TPE/PME répond à des contraintes spécifiques**

Celles-ci sont souvent liées à la taille et à l'organisation de ces entreprises. Afin de sensibiliser les collaborateurs aux réalités économiques auxquelles les TPE/PME françaises sont confrontées, Intermarché et Netto s'engagent à informer régulièrement les collaborateurs amont et en PDV par le biais de canaux de communication (par exemple : newsletters, podcasts, fiches pense-bêtes, brèves sur le portail Groupement ou encore à travers l'espace dédié aux TPE/PME dans les intranets métiers).

Pour appuyer ce travail, la Direction PME et Offre régionale intervient directement lors des sessions de formation de futurs adhérents pour les sensibiliser à cet « écosystème PME ». Des organisations professionnelles peuvent également intervenir sur des sujets complémentaires.

ENGAGEMENT 7**Favoriser les contacts directs entre Intermarché/Netto et les TPE/PME****Mieux se connaître pour être plus efficace**

C'est la raison pour laquelle Intermarché et Netto souhaitent favoriser les contacts en amont et proposer des visites de TPE/PME pour les membres de la Direction PME et Offre régionale, les responsables et équipe de l'offre et du marketing en région et/ou au national, ainsi que pour leurs adhérents binômes. Les enseignes s'engagent également à favoriser une participation active des collaborateurs, mais également des adhérents aux événements et manifestations organisés par le pôle PME, en particulier les salons nationaux et régionaux regroupant les TPE/PME partenaires.



Des échanges riches au service d'un bénéfice mutuel...



OBJECTIF 3

Partager sur les perspectives et les enjeux de marché

Parce que l'information est un élément clé pour piloter une entreprise, il est indispensable d'échanger sur les grandes évolutions des marchés, afin d'offrir de la visibilité sur les besoins à venir.

ENGAGEMENT 9

Alerter les TPE/PME sur les mouvements et les orientations du marché

L'accès à l'information permet aux entreprises d'adapter leur stratégie aux enjeux à venir

Afin de permettre ce partage, et dans le respect des règles de la concurrence, Intermarché et Netto s'engagent à associer plus étroitement les TPE/PME leaders, partenaires des enseignes, aux réflexions engagées sur les perspectives de marché. Les TPE/PME compétentes et expertes sur leurs secteurs seront conviées à ces réunions.

Dans un plus large spectre, les grandes évolutions des marchés seront transmises, notamment lors des conventions annuelles, salons, revues d'innovation ou rencontres digitales dédiées aux TPE/PME, afin d'offrir une visibilité sur les besoins à venir.



Une connaissance pointue des marchés permet d'anticiper leurs évolutions toujours plus rapides.

ENGAGEMENT 10

Partager et collaborer sur les enjeux qualité, sociétaux et environnementaux

Parce que la qualité, la santé et les enjeux environnementaux constituent des défis majeurs pour les entreprises de demain

Les Mousquetaires considèrent qu'il est indispensable de collaborer et de co-construire avec leurs partenaires TPE/PME pour relever les nouveaux enjeux auxquels nous faisons collectivement face et s'engagent jusqu'au client final en développant un label « Commerçant Responsable » dans leurs points de vente qui met en avant, entre autres, les initiatives RSE avec les TPE/PME.

Pour mener à bien ces défis, les Mousquetaires proposent d'échanger avec les partenaires TPE/PME sur la veille technique et réglementaire, les bonnes pratiques et les innovations autour des différents thèmes (qualité, responsabilité sociale et environnementale).

Les Mousquetaires s'engagent à valoriser les TPE/PME dans les démarches qu'ils mettent en œuvre face aux enjeux environnementaux et sociaux notamment en faisant signer à leurs fournisseurs la charte commune d'achats responsables. Cette charte engage les fournisseurs à progresser dans le respect de 15 engagements portant sur la gouvernance, les pratiques sociales, l'environnement et l'ancrage territorial.

Avec ses enseignes Intermarché et Netto, les Mousquetaires souhaitent aussi développer avec les TPE/PME partenaires des projets à vocation sociétale et responsable. A titre d'exemple, depuis 2017, ils participent avec une de ces PME au développement du village solaire d'Id Mjahdi au Maroc, en améliorant les conditions de travail et de vie d'une coopérative fournisseur des amandes permettant de fabriquer l'huile d'argan bio.



En étant membre de Amfori – BSCI pour la réalisation des audits sociaux sur les zones internationales à risque, le Groupement a repris le code de conduite des conditions sociales acceptables.

Selon les zones où se trouvent nos achats de produits, les fournisseurs sont intégrés dans le programme annuel d'audits sociaux BSCI, conforme aux conventions internationales de l'OIT (Organisation Internationale du Travail).

Pour faciliter les échanges au sujet des problématiques, opportunités et stratégie RSE avec les experts internes, le Groupement a mis en place un canal de communication direct (itmai_pme_contact_rse@mousquetaires.com*) accompagné d'un questionnaire de prise de contact spécialement dédié aux TPE/ PME.

*Cette boîte mail n'a pas un but commercial

OBJECTIF 4

Promouvoir les produits

des TPE/PME auprès des consommateurs

Parce que les TPE/PME – et les produits qu'elles élaborent au quotidien – ont besoin de relais efficaces pour assurer leur développement et leur pérennité, il est essentiel de mieux les faire connaître auprès des consommateurs.



ENGAGEMENT 11

Resserrer les liens entre les TPE/PME et les consommateurs

Les TPE/PME françaises constituent une force pour le dynamisme de nos régions et une richesse vitale pour notre pays

Afin de tisser des liens durables entre les Français et les marques et les produits qu'ils apprécient et consomment : les enseignes alimentaires s'engagent à accroître la visibilité des TPE/PME en mettant en place des thématiques TPE/PME sur prospectus couplés à des boutiques PME+ sur le Drive qui regroupent tous les produits PME+ détenus lors de ces opérations. Les enseignes s'engagent également à valoriser l'écosystème TPE/PME en prenant la parole sur les réseaux ou supports professionnels, pour mieux les faire connaître auprès des consommateurs et valoriser nos partenariats.

ENGAGEMENT 12

Mettre en scène les TPE/PME dans les points de vente

Rendre les produits des TPE/PME visibles dans les rayons permet de les promouvoir et d'en développer les ventes

C'est la raison pour laquelle Intermarché soutient les « Producteurs d'Ici », TPE ou PME locales qui cultivent, élèvent et fabriquent leur produit « ici » dans un rayon de 70 km, en mettant à disposition des points de vente un kit de balisage « Producteurs d'Ici » (affiches, logos...). Ces produits sont également accessibles sur le Drive dans le rayon « Producteurs d'Ici » spécialement imaginé pour promouvoir ces produits.

D'autres part, Intermarché et Netto soutiennent le développement des TPE/PME en incitant les adhérents à créer des espaces de produits régionaux dans leurs points de vente. Un projet est en cours afin de développer des outils de balisage devant faciliter la « mise en scène » de ces produits régionaux à l'intérieur des magasins. Cette démarche visant à promouvoir et rendre visibles les TPE/PME s'appuie également sur des labels régionaux existants comme, par exemple, « Produit en Bretagne ».



ENGAGEMENT 13

Développer des prospectus en région

Offrir de la visibilité pour stimuler et faire connaître

Afin de renforcer l'efficacité des opérations promotionnelles réservées aux TPE/PME, Intermarché s'engage à renforcer les opérations commerciales, relayées par des prospectus régionaux, ce qui valorise les entreprises de proximité. Ces opérations pourront bénéficier d'un balisage spécifique mettant en avant les produits issus des TPE/PME animés sur la période. Intermarché souhaite également offrir plus de visibilité aux entreprises engagées en faveur de pratiques plus éthiques et responsables en mettant en avant des produits d'entreprises labellisées PME+ sur les prospectus nationaux régionalisés lors de plusieurs temps forts au cours de l'année.

OBJECTIF 5

Accroître la visibilité des produits

et stimuler l'innovation

Parce que les TPE/PME constituent une source de différenciation précieuse dans l'offre des points de vente, elles doivent être encouragées, soutenues et accompagnées dans leur démarche d'innovation.



ENGAGEMENT 14

Favoriser le développement de produits innovants dans les points de vente

Stimuler l'innovation pour encourager le renouvellement de l'offre

Les enseignes alimentaires du Groupement s'engagent à organiser périodiquement des sélections de nouveaux produits développés par les TPE/PME dans le cadre des « Challenge référencement » qui ont lieu, lors de différents salons. Les visiteurs, collaborateurs et adhérents sont invités à départager les produits participants sur différents critères et élire les lauréats. Les produits retenus à cette occasion bénéficient d'un référencement national pendant six mois. Intermarché s'engage à proposer un flux poussé pour ces produits, lors du lancement sur cadencier. Ces sélections ont pour but d'encourager et soutenir les TPE/PME dans leur démarche d'innovation et de favoriser la différenciation dans nos rayons.



ENGAGEMENT 15

Accompagner le lancement des nouveaux produits

Les produits des TPE/PME doivent être soutenus lors de leur commercialisation

Intermarché propose une sélection de nouveaux produits en flux poussé, à leur lancement sur cadencier. Intermarché s'engage à soutenir les TPE/PME en sélectionnant de nouveaux produits et en les implantant sur les planches de merchandising, dans le cadre de produits référencés au national. Pour les produits référencés en région, une part de linéaire leur est réservée sur chaque planche de merchandising. De plus, les régions proposent aux points de vente des books de commande des gammes au bassin.



L'innovation "produit" répond à la quête de nouveautés des consommateurs.

OBJECTIF 6

Assurer le suivi et la mesure de ces engagements

Parce que la mesure du chemin parcouru ensemble permet de déterminer les progrès accomplis par tous, il est nécessaire de jauger, de façon régulière et réciproque, la portée de ces engagements communs.



Mesurer, échanger, évaluer,
pour mieux avancer...

ENGAGEMENT 16

Mesurer le respect et l'impact des engagements pris

Parce qu'il est indispensable de pouvoir évaluer le chemin parcouru

Intermarché et Netto s'engagent à mettre en place des outils de mesure spécifiques, afin de jauger l'impact des mesures prises et de confirmer le respect par leurs équipes des objectifs et des engagements inscrits dans la Charte. Cela se traduit par la réalisation de baromètres annuels sous la forme d'un questionnaire, adressé à l'ensemble des TPE/PME partenaires des enseignes. Les réponses et notes attribuées sont totalement anonymes et nous permettent de faire émerger nos points forts et axes d'amélioration avec pour objectif : l'amélioration continue de nos relations commerciales.

ENGAGEMENT 17

Répondre aux demandes de rendez-vous des entreprises

Pour avancer, il est important de pouvoir échanger

Afin de pouvoir partager des points de vue sur des données chiffrées de marché, ou encore faire un point spécifique sur les actions menées au niveau national et régional, Intermarché s'engage à ce que les demandes de rendez-vous formulées par les TPE/PME soient honorées dans des délais raisonnables. La Direction PME et Offre Régionale constituée de collaborateurs et d'adhérents, s'engage à répondre à toute sollicitation de la part des TPE/PME. Ce pôle peut également être un facilitateur et un soutien stratégique pour les TPE/PME lorsque celles-ci en formulent le besoin.



Vos contacts en région

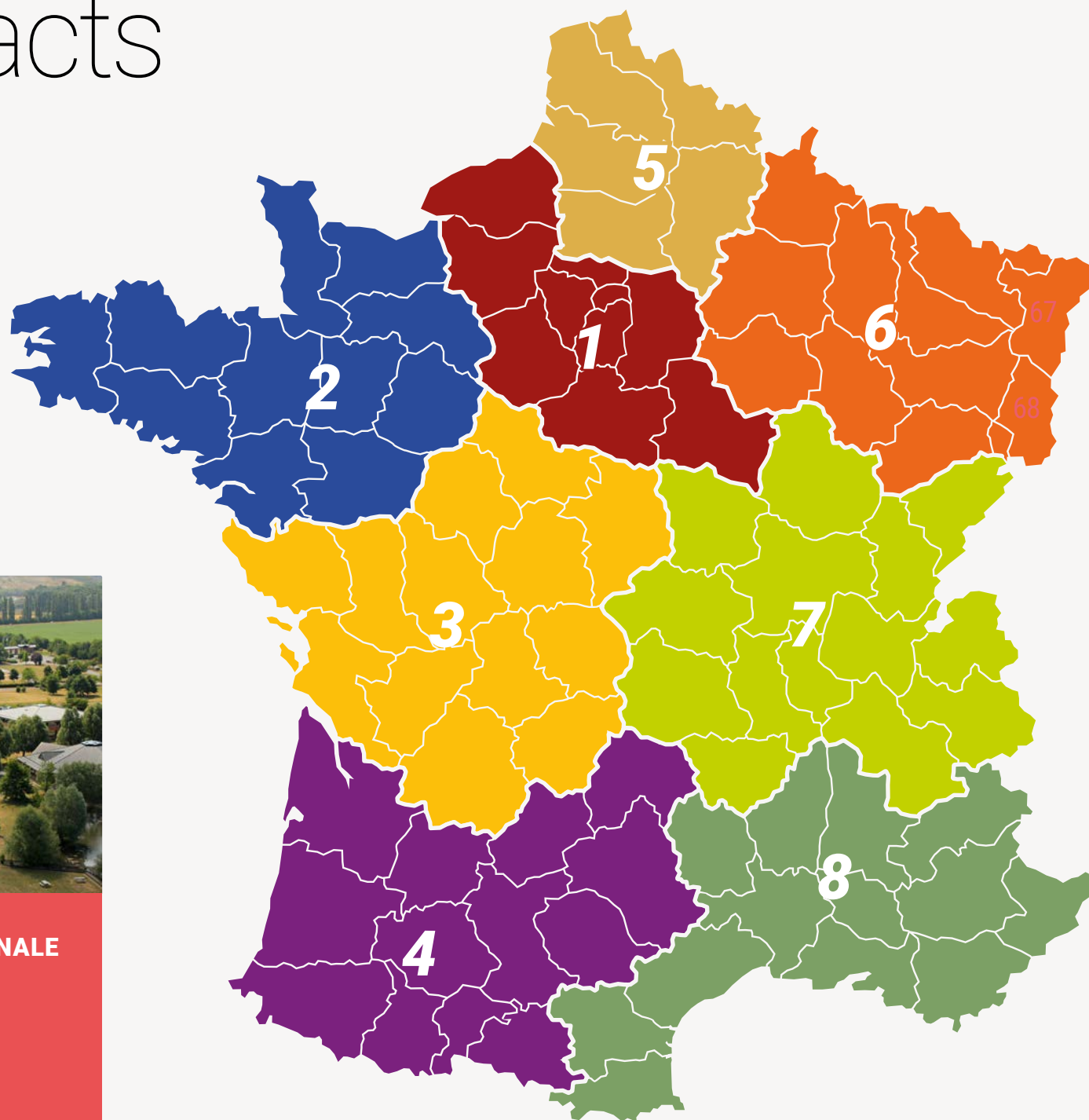


DIRECTION PME ET OFFRE RÉGIONALE

Parc de Tréville

29, allée des Mousquetaires
91078 BONDOUFLE

ITMAI_RELATIONS_PME@mousquetaires.com



1 RÉGION PARISIENNE
Base de Garancière en Beauce
Lieu-dit Dièpe - CD 05
28703 AUNEAU CEDEX
simon.duval@mousquetaires.com

2 RÉGION OUEST
"Les Branchettes"
35370 ARGENTRE-DU-PLESSIS
arnaud.villani@mousquetaires.com

3 RÉGION CENTRE-OUEST
ZA La Touche D'Anais
16560 ANAIS
william.tapie@mousquetaires.com

4 RÉGION SUD-OUEST
Prat de Valat
82710 BRESSOLS
denis.dupont@mousquetaires.com

5 RÉGION NORD
ZI - Route d'Hallu
80320 CHAULNES
itmai_scapr_region_nord@mousquetaires.com

6 RÉGION EST
RN 4 Z.I les Herbues
55190 PAGNY-SUR-MEUSE
christophe.pesenti@mousquetaires.com

7 RÉGION CENTRE-EST
204 rue du Chat Botté
ZAC des Malettes
01700 BEYNOST
pierrick.portelli@mousquetaires.com

8 RÉGION SUD-EST
Rue Gustave Eiffel
ZAC Les Eoliennes
26290 DONZERE
jeanrene.icart@mousquetaires.com

DIRECTION PME ET OFFRE RÉGIONALE

Parc de Tréville

29, allée des Mousquetaires

91078 BONDOUFLE

ITMAI_RELATIONS_PME@mousquetaires.com

