



Droit des entreprises aux états unis

Par **ruth89**, le **22/05/2019** à **17:37**

Un grand détaillant(walmart) américain demande à ses fournisseurs de payer la place qu'occupe leurs marchandises dans ses entrepôts, ce que les fournisseurs refusent parce que dans le contrat passé avec ce gros détaillant, ils ont déjà appliqués des rabais. Walmart explique que ils appliquent ces nouveaux frais pour pouvoir baisser le prix de vente des produits dans ses magasins et relancer sa compagnie.

Et les vendeurs ont volontairement accepté d'être mis sur les étagères. Ce qu'ils perdent en profits, ils sont souvent en mesure de les compenser par le volume parce qu'étant sur les tablettes des 11 500 magasins de Wal-Mart dans le monde, ils seront exposés à 260 millions de clients potentiels chaque semaine.

Pourtant, même l'Inquisition espagnole n'a pu aller aussi loin avant que les dirigeants de l'époque ne se révoltent et qu'elle ne soit abolie. Wal-Mart fait également face à une rébellion de la part de ses fournisseurs qui tentent d'imposer de nouveaux frais dans le but, selon les fournisseurs, de compenser les salaires plus élevés des employés que le détaillant a instaurés plus tôt cette année.

Payez ou sinon

Selon BloombergBusiness, Wal-Mart a envoyé des lettres à des milliers de ses fournisseurs leur demandant d'assumer le coût de l'entreposage de leurs stocks par le détaillant. Elle évitait auparavant d'imposer de telles surcharges, mais alors que Wal-Mart lutte pour redonner vie à ses activités américaines, elle fait appel aux fournisseurs pour qu'ils supportent davantage de coûts. Il dit qu'en réduisant leurs dépenses, ils seront en mesure de réduire leurs prix pour les clients.

Plus tôt cette année, Wal-Mart a dit aux fournisseurs qu'ils devraient minimiser les activités de marketing et de promotion et transmettre les économies réalisées.

Bien que Wal-Mart ait avisé tous ses quelque 10 000 fournisseurs des nouveaux frais, le fardeau de payer les coûts pourrait incomber au plus petit. Les grands fournisseurs et ceux qui entretiennent une relation de longue date avec le détaillant peuvent être en mesure de réduire les frais ou de les éviter complètement, mais les petites entreprises devraient choisir

entre payer plus cher la possibilité d'être un partenaire Wal-Mart ou renoncer aux ventes que le détaillant apporte.

Cela pourrait aller à l'encontre de l'engagement pris plus tôt cette année d'acheter 250 milliards de dollars de biens supplémentaires à des entreprises américaines d'ici 2023, des entreprises qui, dans l'ensemble, devraient presque être de petites entreprises.

Commencer à se défendre

Certains fournisseurs auraient engagé des avocats pour lutter contre les surtaxes, et Bloomberg rapporte qu'un cabinet qui représente un certain nombre de fournisseurs affirme que cela marque un tournant pour le plus grand détaillant du monde en ce sens que, plutôt que de chercher à éliminer les coûts, il les augmente. Un autre consultant a ajouté : " Tout fournisseur établi qui fait affaire avec Wal-Mart offre déjà par tous les moyens le prix le plus bas possible. Donc, ces frais piquent certainement."

Bien que les activités de Wal-Mart aux États-Unis semblent avoir retrouvé une partie de leur élan perdu, enregistrant trois trimestres consécutifs d'augmentation des ventes des mêmes magasins, un indicateur important pour le commerce de détail parce qu'il mesure la croissance sans l'ouverture de nouveaux magasins, il semble aussi que le redressement commence à s'essouffler.

Wal-Mart n'a pas répondu aux attentes des analystes en matière de bénéfices au deuxième trimestre, tout en abaissant les prévisions pour l'ensemble de l'exercice à un niveau qui était également inférieur aux prévisions de Wall Street. Sa décision en avril d'augmenter le salaire de tous les employés américains à un minimum de 9 \$ l'heure commence cette année, suivie d'une nouvelle augmentation à 10 \$ l'heure en février prochain et d'un nouveau niveau de dépenses pour le détaillant. Augmenter le salaire de quelque 500 000 travailleurs coûtera environ 1 milliard de dollars à Wal-Mart.

Douleurs du travail

Bien que le géant de la vente au détail affirme que l'augmentation salariale n'est pas à l'origine de la décision de presser ses fournisseurs pour obtenir encore plus d'argent, il est remarquable que l'effort vienne alors que Wal-Mart lui-même tente de trouver de nouvelles avenues pour économiser. Par exemple, elle a récemment porté à plusieurs centaines le nombre de magasins qui étaient auparavant ouverts 24 heures sur 24 et qui ferment maintenant au moins quelques heures par nuit, une autre mesure qui, selon elle, est liée aux augmentations salariales.

Les critiques peuvent chercher à lier chaque mouvement qu'elle fait au salaire plus élevé, mais Wal-Mart peut trouver qu'elle a besoin de nouvelles stratégies pour obtenir le sang hors d'une pierre comme serrer les vis à molette sur les fournisseurs se montre pour avoir ses limites.

dans ce cas comment la relation entre ce détaillant et ses fournisseurs doit être améliorée?

quelle est la solution qui pourrait arranger les parties en conflits?

merci

Par morobar, le 23/05/2019 à 09:01

bonjour,

Tout un laïus pour nous expliquer que les relations commerciales c'est un peu comme dans une boucherie.

Il y a un boucher, un couteau, un étal et un veau.

Il y a belle lurette que les fournisseurs paient un tas de choses, comme le stockage à destination du client, les emplacements chez le client, têtes de gondoles, stands...

Il y a belle lurette que toutes les grandes usines automobiles ont institués autour de leur implantation des parcs "fournisseurs" obligeant ceux-ci à s'y installer pour bénéficier de la livraison "just in time" avec par fois des délais exprimés en minutes?voire le personnel en Grace surface, comme par exemple le rayon "fromages" dont le personnel à coup de dizaines de contrat ç temps partiels relèvent des fabriquant de produits lactés et non du magasin.