

## **CONDITIONS GENERALES DE VENTE** **APPLICABLES A COMPTER DU 1<sup>er</sup> Avril 2025**

Les présentes Conditions Générales de Vente constituent le régime auquel la SAS SUCRE DISTRIBUTION (ci-après la « Société ») subordonne la vente des produits à ses clients professionnels (ci-après le « Client »).

Sauf accord contraire, toute vente effectuée par la Société se trouve régie par les présentes Conditions Générales de Vente ainsi que par les termes de la commande afférente à l'opération de vente concernée telle qu'acceptée dans les conditions ci-après définies par la Société.

Les présentes Conditions Générales de Vente sont établies en considération de la loi n°2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs, dont la Société attend réciproquement que ses Clients les respectent strictement, comme condition déterminante du consentement de la Société.

### **1) CHAMP D'APPLICATION DES** **CONDITIONS GENERALES DE VENTE**

#### **1.1 Généralités**

Les présentes Conditions Générales de Vente ont vocation à s'appliquer pour toute commande passée auprès de la Société par ses Clients pour des livraisons intervenant en France métropolitaine, à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2024. Les présentes Conditions Générales de Vente ne sont pas applicables aux ventes à l'export.

Cette présente version des Conditions Générales de Vente annule et remplace celles précédemment établies.

En cas d'achats récurrents des produits à la Société par le Client en vue de leur revente et/ou lorsque les parties conviennent de prestations rendues à la Société par le Client, une convention unique ou un accord-cadre annuel ou pluriannuel doit être conclu entre les parties conformément à l'article L.441-3-1 du Code de commerce compte tenu de la qualité de grossiste de la Société.

En toutes hypothèses, toute commande passée à la Société implique nécessairement à titre de condition essentielle et déterminante, l'acceptation entière et sans réserve par le Client des dites Conditions Générales de Vente, qui constituent le socle unique de la négociation commerciale, conformément aux dispositions de l'article L.441-1-2 IV du Code de commerce. Toutes conditions contraires et, notamment, toutes conditions générales ou particulières, contrat de référencement et/ou contrat de groupement et/ou d'enseigne émanant du Client ou de son groupement, sont en conséquence inopposables à la Société, sauf négociation loyale et acceptation préalable et écrite par notre Société des conditions contraires

proposées à notre Société, dans le respect de la réglementation applicable.

À ce titre, les Conditions Générales de Vente de la Société sont communiquées dès l'émission de l'offre de prix visée à l'article 3.1 pour permettre au Client de notifier ses réserves à la Société ou, le cas échéant, de transmettre ses conditions générales d'achat.

Afin de faciliter les échanges ultérieurs, le Client devra expliciter et détailler les motifs de refus de chaque stipulation qu'il souhaite discuter.

Dans le but de s'assurer du respect de la date butoir, le Client adressera à la Société dans ce même délai sa convention annuelle, ainsi que l'ensemble de la documentation contractuelle liée à la relation commerciale avec la Société, dont les versions contractuelles pour signature des parties devront témoigner obligatoirement du résultat fidèle des négociations des parties, sur la base des présentes Conditions Générales de Vente.

Il est donc fondamental pour les parties d'établir un contexte de négociation commerciale le plus favorable possible en vue d'obtenir, avant la date butoir, la signature d'une convention annuelle équilibrée. Ce qui signifie pour les parties, dans l'hypothèse où les parties n'auraient pas trouvé d'accord à l'approche de la date butoir, qu'elles devront chacune mettre tout en œuvre de bonne foi afin de parvenir rapidement à un accord commun équilibré.

Compte tenu des modes de signature électronique des conventions ne permettant pas toujours d'intégrer les modifications sollicitées par la Société, sur la base des présentes Conditions Générales de Vente, la Société pourra communiquer toute lettre de réserves, qui seront réputées intégrées à l'ensemble contractuel pourvu qu'elles résultent des présentes Conditions Générales de Vente ou des caractéristiques constantes de la relation commerciale des parties. La lettre de réserves pourra également notifier des points de désaccord qui n'auront pas été signifiés expressément lors des rendez-vous de négociations ou qui résulteraient de la rédaction de la convention annuelle du Client.

Dans le cas où la Société et le Client n'auraient pas trouvé d'accord avant la date butoir, le tarif et les prix applicables durant le préavis de rupture ne pourront pas être le tarif et les prix applicables antérieurement à la date butoir et devra tenir compte des conditions économiques du marché sur lequel opèrent la Société et le Client telles que, sans que cela soit limitatif, les prix convenus par le Client avec ses autres clients placés dans une situation équivalente, l'inflation et l'évolution du prix des matières premières agricoles et industrielles.

Chaque Partie s'efforcera d'adresser un compte-rendu pour toute négociation qui prendrait une forme autre que des correspondances écrites (réunions en présentiel ou

en distanciel). Le récipiendaire disposera d'un délai de 15 jours à compter de sa réception pour émettre ses réserves, le cas échéant. À défaut, le compte-rendu est réputé avoir été contradictoirement établi.

Les présentes Conditions Générales de Vente sont modifiables à tout moment, étant entendu que toute modification sera notifiée au Client par lettre simple ou e-mail dans le délai d'un (1) mois avant sa mise en application, sous réserve des modifications tarifaires dont les conditions sont prévues à l'article 3.2 des Conditions Générales de Vente. Le fait de ne pas se prévaloir, à un moment donné, de l'une quelconque des présentes conditions générales de vente ne peut être interprété par le Client comme valant renonciation par la Société à se prévaloir ultérieurement de l'une quelconque desdites conditions.

## **1.2 Catégorie de produits**

Les produits concernés par les présentes Conditions Générales de Vente sont les produits présentés sur le site internet de la Société : [www.sucré.plus](http://www.sucré.plus).

## **2) COMMANDE – LIVRAISON – RECEPTION**

### **2.1 Commande**

Les commandes sont adressées à la Société, par écrit (email ou télécopie), téléphone, EDI ou tout autre moyen de transmission fiable, accessible selon horaire de réception et date de livraison préalablement définis entre les deux parties.

Les commandes doivent être passées (de même qu'elles doivent être facturées et payées) au prix convenu à l'issue des négociations commerciales et consigné dans les documents contractuels liant les parties.

Sauf conditions particulières convenues entre les parties, les commandes sont passées au tarif en vigueur lors de la commande tel que communiqué au Client dans les conditions de l'article 3.1.

Le bénéfice d'une commande est personnel au Client et ne peut être cédé sans l'accord de la Société.

Le Client est le seul responsable de ses prévisions et des quantités commandées, et la Société n'assurera aucune conséquence notamment financière des commandes passées par le Client qui se révéleraient supérieures à ses prévisions. En particulier, aucun produit ne sera repris à ce titre par la Société.

### **2.2 Acceptation de la commande**

Les commandes ne deviennent définitives qu'après acceptation par la Société. Cette acceptation résulte soit

de la confirmation de la commande par écrit (e-mail), soit de la livraison effective des produits commandés.

Les commandes reçues par la Société qui lui paraîtraient anormales ou qui ne correspondraient pas aux conditions contractuellement prévues peuvent être refusées dans un délai de 48h. En conséquence, sauf cas de force majeure, tel que définie à l'article 9, ou sauf accord exprès du point d'achat, toute commande qui a été acceptée ou qui n'a pas fait l'objet d'un refus de la Société dans ce délai de 48h, est ferme et doit être respectée. En cas d'acceptation par le Client d'une livraison partielle ou incomplète ou fractionnée, aucune pénalité ne pourra être réclamée à la Société.

Sous réserve des conventions conclues ou dans le cadre accords conjoncturels des Parties, la Société dispose de toute liberté de décider de ne pas donner suite aux commandes passées - ce notamment au regard :

- des délais impartis pour effectuer la livraison de ladite commande.
- des quantités de produits concernés par ladite commande.
- des stocks de produits détenus par la Société et plus généralement des disponibilités concernant les produits visés par la commande – la Société faisant part, lors du traitement par la Société de la commande passée par le Client, de ses possibilités au Client.

En cas de circonstances dûment justifiées, telles que des pénuries de matières premières constatées sur les marchés amont de l'approvisionnement en matières premières, la Société se réserve le droit, à réception de la commande, de préciser au Client les modalités d'acceptation, partielle ou totale, de la commande, sous réserve de justifier desdites circonstances.

De façon plus générale, aucune renonciation à conclure de la part de la Société n'est constitutive de faute et ne peut générer au profit du Client de droit à indemnité.

La Société se réserve le droit, même en cours d'exécution d'une commande, d'exiger une garantie du Client. A défaut de production de ladite garantie, la Société est autorisée à ne pas traiter ou le cas échéant à résoudre la commande concernée.

En cas de problème de solvabilité du Client, la Société pourra exiger un paiement partiel ou total avant mise à disposition des produits (sur présentation d'une *facture pro-forma*), ou un délai de paiement restreint. En cas de pro-forma, ce n'est qu'à son encaissement effectif par la Société que la commande sera considérée comme ferme et définitive.

La Société se réserve le droit de refuser les commandes en cas de manquement du Client à l'une quelconque de ses obligations et, plus généralement, de refuser toute commande présentant un caractère anormal pour quelque raison que ce soit.

Il est en outre rappelé que la Société peut se trouver dans l'obligation légale de refuser certaines commandes, conformément à la réglementation sanitaire en vigueur.

## **2.3 Livraison**

### **2.3.1 Emballages**

Les produits objet de la commande sont conditionnés en considération du type de transport défini par la commande. Il est rappelé à cet effet :

- que lesdits emballages – à propos desquels le Client déclare avoir obtenu toutes les précisions nécessaires – sont jugés par le Client comme aptes à préserver l'intégrité des produits – le Client déchargeant de ce fait la Société de toute poursuite dirigée contre la Société sur ce fondement ;
- que sauf conditions contraires explicitement formulées par la Société, les emballages des produits ne sont pas repris par la Société, leur coût étant partie intégrante du tarif de vente signifié au Client.

En cas de livraison des produits sur supports (tels que les palettes EUR 80 x 120), ces derniers appartiennent à la Société. Ainsi, les palettes ne sont pas considérées comme des emballages – le Client s'engageant à en assurer l'échange avec restitution à la Société de palettes de nature et qualité identiques. A défaut, les supports seront facturés en sus du prix de la commande.

Plus généralement, le Client s'engage à respecter les instructions qui lui seront données par la Société au titre des supports de livraison.

### **2.3.2 Modalités et délais de livraison**

Les livraisons sont soumises à l'incoterm EX WORKS CCI (Version 2020), entrepôt de la Société.

Toutefois, les parties pourront convenir, à titre de condition particulière, de l'application de l'incoterm COST PAID TO (CPT) CCI (Version 2020), notamment pour le produit « sucre vrac », ou de l'incoterm DELIVERED DUTY PAID (DDP) CCI (Version 2020), notamment pour les produits « sucre conditionné ».

La Société et le Client peuvent convenir spécifiquement d'une livraison fractionnée.

Les délais de livraison indiqués par la Société répondent à des schémas convenus avec le Client en fonction des lieux de livraison et de l'heure de transmission des commandes. Sauf accord contraire, les délais de livraison sont donnés à titre indicatif. En conséquence, tout retard éventuel n'emporte pour le Client ni le droit d'annuler la commande ni le droit de réclamer des dommages-intérêts, ni d'opérer une quelconque retenue sur les sommes dues à la Société par le Client.

Tout dépassement dudit délai ne pouvant donner lieu en conséquence au profit du Client à des dommages-intérêts, indemnités, retenues, ou annulation de commande. De plus, ces délais sont subordonnés à la réception en temps utile par la Société de tous les renseignements à fournir par le Client.

La Société se réserve la faculté, au cas de besoin, d'effectuer la livraison de façon globale ou fractionnée – ce sans indemnité au profit du Client.

Il est par ailleurs rappelé que la force majeure, telle que définie à l'article 9 des présentes, libère à la discrétion de la Société - à titre temporaire ou définitif – la Société de tout engagement de livraison et ce sans dédommagement au profit du Client.

Compte tenu de la spécificité et de la nature des produits fabriqués, de la variabilité des volumes commandés, il ne sera en aucun cas accepté de garantir un taux de service, sauf accord contraire loyalement négocié entre les parties.

En toutes hypothèses, la livraison dans les délais ne peut intervenir que si le Client est à jour de ses obligations envers la Société quelle qu'en soit la cause.

## **2.4 Réception**

### **2.4.1 Vérification des produits**

Lorsque les produits sont vendus "départ usine"(EXW) », la vérification et la reconnaissance des produits doivent être faites au départ en termes de quantité (cartons manquants et Palettes conformes manquantes) et de défauts apparents (carton endommagé, palette instable ou inclinée, etc.).

Les frais et les risques afférents à cette vérification sont à la charge du Client.

### **2.4.2 Avaries liées au transport**

En cas de négociation de conditions particulières aux termes desquelles la Société serait responsable du transport, conformément aux dispositions de l'article L.133-3 du Code de commerce, le Client sera tenu, s'il constate une perte ou des avaries, soit d'émettre des réserves précises sur le bon de livraison et d'adresser ses réclamations au transporteur par lettre recommandée avec accusé de réception dans les trois (3) jours, non compris les jours fériés, suivant la réception des produits, soit de former une demande d'expertise dans le même délai en application des dispositions de l'article L.133-4 du Code de commerce.

### **2.4.3 Réserves liées à la conformité des produits et vices cachés**

#### **1) Conformité des produits**

Sans préjudice des vérifications de l'article 2.4.1, toute réserve ou contestation relative à la conformité des produits devra être précisément motivée par écrit par le Client (signature habilitée, nom en clair et cachet de l'entreprise), par des réserves précises, détaillées et complètes sur le bon d'enlèvement et au plus tard lors du retraitement et contresignées par le personnel de la Société à peine de forclusion. Dans le cas où la Société serait responsable du transport, toute réserve devra être mentionnée dans les conditions susvisées sur le bon de livraison ou la lettre de voiture remis au transporteur et être confirmée par écrit à la Société dans le délai visé à l'article 2.4.2.

Dans l'hypothèse où le Client constaterait une non-conformité, et à moins que celle-ci ne rende les produits manifestement impropres à toute consommation humaine, ou utilisation quelconques, conformes aux règles sanitaires, les produits livrés devront impérativement être tenus à la disposition de la Société, dans le respect des règles de conservation.

La preuve du défaut incombe toujours au Client, qui doit mettre, en toutes circonstances, la Société en mesure de procéder à la constatation des défauts allégués en joignant tout justificatif pertinent (notamment photographie, échantillon, numéro de lot, etc).

Toute intervention d'un tiers aux fins de constat ou d'analyse doit faire l'objet d'un accord exprès de la Société dans son principe et son coût.

La responsabilité de la Société ne saurait être engagée (i) si les produits ont été transportés dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature (hygiène, température etc.), en cas de recours à un transporteur indépendant de la Société, (ii) au cas où les produits vendus seraient entreposés dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature.

Le traitement, la transformation ou la modification des produits livrés, de quelque manière que ce soit, par le Client vaut renonciation à tout recours à l'encontre de la Société pour quelques raisons que ce soit.

Si les non-conformités sont avérées, le Client pourra obtenir le remplacement ou le remboursement des produits, à l'exclusion de toute indemnité ou dommages et intérêts et ce, nonobstant toute clause contraire figurant dans les éventuelles conditions générales d'achat du Client.

## 2) Vices cachés

S'agissant de produits à caractère alimentaire, le Client s'engage à informer la Société par écrit et dans les quarante-huit (48) heures suivant la découverte d'un vice caché allégué.

- Le Client communiquera par écrit à la Société le numéro de la commande, la date d'enlèvement,

le numéro de lot, la référence produit, la nature du vice allégué et les quantités concernées.

- La charge de la preuve de l'existence d'un vice caché incombe au Client.
- Si la Société reconnaît l'existence du vice caché et accepte le retour du produit, le transport retour se fera aux frais, aux risques et périls de la Société et un avoir sera émis au bénéfice du Client égal au prix facturé et encaissé des produits retournés

A défaut, le Client sera présumé avoir renoncé à toute action à l'encontre de la Société.

Si les vices sont avérés, le Client pourra obtenir le remplacement ou le remboursement des produits, à l'exclusion de toute indemnité ou dommages et intérêts et ce, nonobstant toute clause contraire figurant dans les éventuelles conditions générales d'achat du Client.

## 3) TARIFS– REVISION DES TARIFS

### 3.1 Prix

Les coûts de production des produits de la Société sont soumis à des variations trop fréquentes pour faire l'objet d'un barème des prix unitaires préétabli. Aussi, sauf conditions particulières convenues entre les parties, les tarifs sont communiqués au sein d'un devis par la Société à tout Client qui en fait la demande.

Compte tenu de la forte fluctuation des coûts de production de la Société, les devis ne sont valables que pour une période de 3 jours, sauf précision contraire expressément indiquée sur ledit devis, et ne constitue en tout état de cause pas une offre ferme que pendant le délai d'acceptation fixé par la Société.

Ainsi, en cas de variation significative du prix entre l'émission du devis et l'acceptation du Client, si elle est tardive, la Société se réserve la possibilité d'adresser un nouveau devis au Client.

En tout état de cause, l'émission d'un devis ne fait pas obstacle aux conditions d'acceptation de la commande prévues à l'article 2.2.

Les prix s'entendent hors taxes.

Tous impôts, taxes, droits ou autres prestations à payer en application de la réglementation en vigueur, sont à la charge du Client. Ces surcoûts ne sont pas inclus dans les tarifs de la Société.

En vertu des articles L.443-4 du Code de commerce, les critères et modalités de détermination du prix des tarifs en vigueur prennent en compte les indicateurs de matières premières agricoles mentionnés en **Annexe 1**.

Toutefois d'autres paramètres et leurs variations entrent aussi dans la détermination libre et entière de son tarif par la Société, tels que :

- Le coût des autres matières premières ;



- Les coûts de la production des emballages, les coûts du recyclage des matériaux d'emballages et de la gestion des déchets,
- Les coûts fixes structurels liés au fonctionnement de la Société, les partenaires qui fournissent la Société ainsi que le coût de la main d'œuvre,
- Les coûts de transport amont et aval,
- Les coûts financiers,
- La fiscalité,
- Les éléments immatériels des produits dont la notoriété des marques commercialisées par la Société, les investissements marketing, etc...
- Les coûts de la politique RSE de la Société.

Ces éléments sont communiqués dans les limites de la liberté d'entreprendre, de la liberté tarifaire garantie par l'article L 410-2 du Code de commerce du Code de commerce et du secret des affaires.

### **3.2 Révision des prix**

Sauf en cas de conditions particulières convenues entre les parties, les prix des produits étant en constante variation, tout Client ne saurait se prévaloir d'une modification de sa relation commerciale du fait de l'augmentation des prix de la Société par rapport à une ou plusieurs commandes antérieures.

Dans un souci de transparence, la Société précise que, outre la nécessité de prendre en compte les fluctuations de ses coûts de productions considérées comme ordinaires, liées notamment à l'évolution générale des prix, des fluctuations monétaires, du cours des matières premières, de l'évolution des coûts d'achat, de production, d'acheminement, des charges d'exploitation et couts de revient à la Société, ou de toute modification législative ou réglementaire, la Société se réserve le droit de faire évoluer ses tarifs en cours d'année afin de tenir compte notamment des fluctuations inédites des marchés amont de l'approvisionnement tels que celles que la Société a connu après la crise sanitaire de la Covid-19 et la Crise ukrainienne.

En cas de contrat cadre conclu avec le Client si la Société n'a pas vocation à imposer au Client une quelconque modification unilatérale du prix, le Client s'interdit quant à lui de retenir abusivement son accord sur les nouveaux tarifs proposés par la Société au regard de son obligation de loyauté d'ordre public mais également de la clause de renégociation des prix convenus stipulée en **Annexe 1** ou, le cas échéant, des clauses d'adaptation des prix convenus qui doivent être obligatoirement stipulées aux contrats en application de l'article L 441-8 du Code de commerce.

Toutefois, l'essentiel des produits de la Société figure sur la liste de l'arrêté du 15 février 2024 modifiant l'arrêté du 31 juillet 2023 fixant la liste des produits agricoles et alimentaires pour lesquels le I de l'article L. 441-8 du code de commerce n'est pas applicable de sorte

que, pour ces produits, la clause de renégociation du prix est inapplicable.

En cas de modification à la hausse ou à la baisse des taxes et autres impôts en cours d'année, ou de nouvelle taxe, les nouveaux montants et/ou taux et/taxes s'appliqueront selon les dispositions légales et seront dus intégralement par le Client, à la date de mise en application.

Chaque livraison intervenant postérieurement à la notification du nouveau tarif sera pleinement soumise à celui-ci.

## **4) PAIEMENT**

### **4.1 Facture**

La Société procède à la facturation de ses expéditions, conformément à la réglementation applicable.

### **4.2 Délais de paiement**

Les factures sont payables dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de livraison des produits.

La date de règlement étant entendue comme la date à laquelle les fonds sont mis par le Client à la disposition de la Société ou à celle de son subrogé.

Aucun escompte ne sera accordé en cas de règlement anticipé.

### **4.3 Lieu de paiement**

Les factures sont payables à l'adresse de l'émetteur figurant sur les factures de la Société.

### **4.4 Modalités de paiement**

Elles sont payables, par chèque, virement, autorisation de prélèvement, billet à ordre, lettre de change.

Le règlement par chèque ou effet de commerce doit parvenir à la Société dans un délai suffisant (3 jours au moins avant la date d'échéance) pour que le compte bancaire de la Société soit crédité à l'échéance notifiée sur la facture.

Les effets de commerce devront être retournés à la Société revêtus de l'acceptation du Client dans les 30 jours de la livraison.

La simple remise d'un effet de commerce ou d'un chèque impliquant une obligation de payer ne constitue pas un paiement au sens du présent article. L'acceptation préalable de traite ou lettre de change ne peut en aucun cas constituer une dérogation au délai de règlement ci-dessus visé.

### **4.5 Retard ou défaut de paiement**

Seul le règlement à l'échéance convenue est libératoire. Conformément aux dispositions visées sous les articles L.441-10 et L.441-11 du Code de commerce, toute inexécution par le Client, totale ou partielle, de ses obligations de paiement ou tout retard, entraînera l'exigibilité de plein droit, sans rappel, d'une pénalité d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur à la date d'échéance. Les intérêts commenceront à courir à compter de la date de paiement figurant sur la facture et continueront à courir jusqu'au jour du parfait paiement de la totalité des sommes dues à la Société.

En sus de cette pénalité et conformément aux articles L.441-10 et D.441-5 du Code de commerce, une indemnité forfaitaire de quarante (40) euros pour frais de recouvrement sera exigée par la Société. Il est précisé que cette indemnité forfaitaire n'est pas exclusive du montant des autres frais qui pourraient être engagés par la Société aux fins de recouvrement de ses factures.

A défaut de paiement, même partiel, d'une seule des échéances convenues pour l'une quelconque des livraisons, la Société se réserve la possibilité de demander l'exigibilité immédiate de la totalité des sommes dues par le Client à quelque titre que ce soit.

En cas de paiement par effet de commerce, le défaut de retour de l'effet sera considéré comme un refus d'acceptation assimilable à un défaut de paiement.

Toute compensation émanant du Client est exclue sauf accord préalable et écrit de la Société.

La compensation d'éventuelles pénalités de retard, de non-conformité ou dues à tout autre titre, ne peut intervenir qu'à la condition stricte que ces pénalités aient été fixées dans le cadre d'une procédure contradictoire permettant à la Société de vérifier, et de contester si elle le souhaite, la réalité du grief qui lui est reproché et l'application de la pénalité, dans les conditions prévues à l'article 2.

En conséquence, toute compensation non autorisée par la Société dans les conditions susvisées sera assimilée à un défaut de paiement autorisant cette dernière à refuser toute nouvelle commande de produits et à suspendre immédiatement les livraisons en cours après en avoir informé le Client.

En cas de retard ou d'inexécution totale ou partielle, par le Client, de ses obligations de paiement, la Société pourra notifier au Client, la suspension de ses livraisons, et ce jusqu'au paiement intégral des factures impayées.

En tout état de cause, la Société sera en droit de ne plus livrer de nouvelles commandes tant que le Client n'aura pas pleinement réglé les montants dus en principal, frais, intérêts et accessoires.

Trois (3) jours ouvrés après une mise en demeure restée infructueuse, la commande partiellement ou totalement impayée et tous autres contrats conclus avec le Client pourront être résiliés de plein droit par la Société, sans qu'aucune indemnité ne soit due.

En outre, la Société pourra suspendre et/ou annuler les remises promotionnelles convenues, le TMP convenu, ainsi que toute opération NIP convenue.

En cas d'insolvabilité notoire, de paiement au-delà de la date d'échéance, de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire, la Société pourra, sous réserve des dispositions impératives de l'article L.622-13 du Code de commerce, résilier de plein droit le contrat en totalité sur simple avis donné au Client par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, sans autre formalité et sans préjudice de l'exercice de tous ses autres droits.

Toute détérioration du crédit du Client pourra, à tout moment, justifier en fonction des risques encourus, la fixation d'un plafond en découvert éventuellement autorisé du Client, l'exigence de certains délais de paiement, d'un règlement comptant des commandes en cours et à venir et de certaines garanties.

Conformément aux dispositions visées sous l'article L.622-7 du Code de commerce, de convention expresse, en cas d'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de mise en redressement ou mise en liquidation judiciaire du Client, le montant non encore payé des factures qu'il aurait pu émettre au titre des prestations effectuées au profit de la Société et celui des réductions de prix éventuellement dues, se compensera avec les sommes qu'il resterait devoir à la Société, celles-ci devenant immédiatement exigibles.

## **4.6 Litiges**

Aucun litige relatif au paiement ne sera traité par la Société si le Client n'a pas envoyé par e-mail une « notification litige sur facture marchandises » et joint les pièces justificatives afférentes à sa demande. Toutefois, une telle notification ne saurait remettre en cause le respect de l'obligation de paiement à la charge du Client. Si le litige n'est pas résolu dans les meilleurs délais et en tous cas avant la date d'échéance, la facture doit être payée à l'échéance convenue à charge pour les parties de parvenir au règlement de leur différend.

## **5) CONDITIONS APPLICABLES EN CAS DE PARTENARIAT SOUMIS AU CHAMP D'APPLICATION DE L'ARTICLE L.441-3 DU CODE DE COMMERCE**

### **5.1 Champ d'application**

Le présent article 5 complète le régime applicable aux partenariats définis ci-après et ne déroge aux autres stipulations des présentes Conditions Générales de Vente qu'en cas de contradiction.

Le présent article 5 est applicable à l'égard des clients professionnel du secteur de la Grande Distribution

Commerce de détail à prédominance alimentaire tel que défini ci-dessous et, plus généralement, aux relations qui entrent dans le champ d'application de l'article L.441-3-1 du Code de commerce.

Par secteur Grande Distribution Commerce de détail à prédominance alimentaire, il convient d'entendre les entreprises sises en France métropolitaine (Corse et DROM-COM compris) exerçant une activité de commerce de détail non spécialisé à prédominance alimentaire en magasin, quelle que soit sa surface de vente :

- d'une surface de vente inférieure à 120 m<sup>2</sup> – Code NAF 47.11 B
- d'une surface de vente comprise entre 120 et 400 m<sup>2</sup> – Code NAF 47.11 C
- d'une surface de vente comprise entre 400 et 2500 m<sup>2</sup> - code NAF 47.11 D
- d'une surface de vente supérieure à 2500 m<sup>2</sup> - code NAF 47.11 F

dans le cadre d'un réseau exploité sous une enseigne commune.

Les présentes conditions générales de vente sont également applicables aux Centrales d'achat sises en France métropolitaine disposant d'un lien capitalistique ou d'affiliation avec les entreprises précitées et dont la vocation exclusive est - dans le cadre d'un réseau tel que défini ci-dessus - de négocier les conditions d'approvisionnement et/ou assurer les approvisionnements des entreprises précitées.

Dans le cas d'un groupement fédérant des adhérents indépendants affiliés, les présentes Conditions Générales de Vente seront adressées à la centrale du groupement qui s'engage à les porter à la connaissance de l'ensemble de ses affiliés auxquels elles seront dès lors opposables.

En toute hypothèse, toute modification ou complément éventuel aux termes des présentes Conditions Générales de Vente devrait être formalisé dans les conditions prévues à l'article L.441-3-1 du Code de commerce, avec la précision des obligations respectivement souscrites par les parties dans le cadre de cette modification ou de ce complément.

Les Conditions Générales de Vente de la Société sont communiquées suffisamment en amont pour permettre au Client de notifier ses réserves à la Société ou, le cas échéant, de transmettre ses conditions générales d'achat.

Dans un esprit de coopération et de négociation loyale entre les parties, le Client s'engage dans un délai raisonnable, que la Société estime être égal à un (1) mois à compter de la réception des présentes Conditions Générales de Vente à motiver son refus de ces dernières ou son acceptation ou, le cas échéant, les dispositions des Conditions Générales de Vente qu'il souhaite soumettre à la négociation dans les conditions définies à l'article 1.1.

Le Client adressera à la Société dans ce même délai sa convention annuelle ainsi que l'ensemble de la documentation contractuelle liée à la relation commerciale avec la Société témoignant obligatoirement du résultat des négociations des parties, sur la base des présentes Conditions Générales de Vente.

Les produits vendus par la Société répondent à la définition des produits de grande consommation définis comme des produits non durables à forte fréquence et récurrence de consommation conformément à l'article L.441-4 du Code de commerce.

Pour autant, la convention prévue par l'article précité est inapplicable, la Société répondant à la notion de « grossiste » au sens de l'article L.441-1-2 I du Code de commerce.

## 5.2 Commandes - Acceptation

Sans que cela ait valeur d'engagement de fourniture souscrit par la Société et à l'effet d'optimiser les perspectives d'acceptation de sa commande par la Société, le Client devra, dans le cadre d'opérations promotionnelles mises en œuvre par le Client, impliquant notamment la fourniture de volumes importants et/ou périodiques et/ou à des dates préétablies et/ou des conditionnements spécifiques se rapprocher de la Société au moins six (6) semaines avant le début de l'opération concernée et lui faire part de ses besoins.

Lorsqu'elle est transmise par EDI, la commande s'inscrivant dans le cadre d'une opération promotionnelle mise en œuvre par le Client doit être émise de façon distincte des commandes ne s'inscrivant pas dans un tel cadre, et doit identifier précisément l'opération promotionnelle à laquelle elle se rattache.

Pour les commandes s'inscrivant dans le cadre d'opérations promotionnelles mises en œuvre par le Client, l'acceptation par la Société de donner suite à l'opération en cause fera l'objet d'un accord écrit émis par la Société précisant le ou les produit(s), volume(s), période(s) concerné(s), l'existence éventuelle de pré-commandes, le calendrier des livraisons, et plus généralement définissant le régime applicable à cette relation spécifique.

## **5.3 Plan d'affaires / Conditions particulières de vente / Services propres à favoriser la commercialisation des produits / Autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale**

La Société peut consentir des conditions particulières de vente à son partenaire commercial. Il s'agit d'avantages négociés, propres à un client, compte tenu des engagements quantitatifs ou qualitatifs pris par ce dernier, non régis par les Conditions Générales de Vente, en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation.



Ces conditions particulières pourront prendre la forme de remise, ristourne, conditions juridiques différenciées, conditions tarifaires différenciées.

Les réductions de prix s'entendent sur le Tarif en vigueur lors de la livraison, hors taxes. Elles sont soumises à la confidentialité des négociations particulières. Lorsque des réductions de prix sont négociées, elles sont calculées en cascade.

Les réductions de prix sont systématiquement négociées sur la base de contreparties proportionnées au montant de la réduction de prix, notamment dans la mesure où elles ont pour objectif de réduire les coûts de fonctionnement ou de développer le courant d'affaires entre la Société et le Client.

Les parties pourront convenir d'un certain nombre d'opérations promotionnelles qui seront menées avec le Client. Le montant total des remises promotionnelles accordées ne peut être que le fruit d'une part des opérations proposées et retenues par le Client, sous réserve qu'elles soient validées par la Société, et d'autre part, du TMP correspondant à la stratégie commerciale de la Société.

Un produit bénéficiant d'une remise promotionnelle sur facture ponctuelle dans le cadre d'une opération ne pourra en aucun cas bénéficier sur la même période d'une mécanique NIP telle que définie ci-dessous.

Le paiement des ristournes par la Société est subordonné à la condition que le Client ait respecté les échéances de la totalité des factures émises par la Société et précédant la mise en paiement desdites ristournes. Dans l'hypothèse où le taux de ristourne serait mentionné sur facture, le règlement de la ristourne correspondante ne pourra cependant intervenir que pour autant qu'au 31 décembre de l'année en cours les conditions y donnant droit continuent d'être réalisées. A défaut de paiement, même partiel, d'une seule facture, les avances sur ristournes éventuellement intervenues seront purement et simplement annulées et devront être remboursées immédiatement par le Client.

Les réductions de prix ne figurent sur la facture de la Société en déduction du prix de vente que si leurs conditions d'octroi sont remplies par le Client à la date de la vente.

Aucune réduction de prix ne peut être octroyée de manière rétroactive.

Les parties doivent se conformer, pour les autres produits, aux articles L.441-1-2 et L.441-3-1 du Code de commerce, en vue de conclure une convention dénommée « Plan d'Affaires Annuel » établie entre la Société et le Client qui devra être conclue avant le 1<sup>er</sup> mars de l'année n et définira l'ensemble des obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale ; dans ce cadre, le Plan d'Affaires Annuel précisera :

- 1) **les conditions de l'opération de vente des produits dont les présentes Conditions Générales de Vente** (intégrant notamment les conditions tarifaires communiquées par la Société préalablement à la négociation commerciale) qui devront être annexées au Plan d'Affaires Annuel, et les conditions particulières de vente éventuellement accordées au Client, sous forme de remises ou de ristournes dérogeant aux présentes Conditions Générales de Vente, pour autant que ces conditions particulières soient pleinement justifiées au vu des obligations souscrites par le Client et dont la réalité, à tout le moins potentielle à la date de signature du Plan d'Affaires Annuel, devra être préalablement démontrée par ledit Client ;
- 2) **les obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre la Société et le Client ne relevant pas de la coopération commerciale**, en précisant pour chacune d'entre elles l'objet, la date prévue de réalisation du service et ses modalités d'exécution, ainsi que la rémunération ou la réduction de prix globale afférente à ces obligations ;
- 3) **les prestations de services de coopération commerciale propres à favoriser la commercialisation des produits ou services de la Société**, en définissant les services devant être rendus, les produits concernés, les dates desdits services, leur durée et leur rémunération, sauf à ce que le Plan d'Affaires Annuel établi sous la forme d'un contrat cadre puisse en partie renvoyer à des contrats d'application, mais sans que pour autant ces derniers ne puissent se substituer au contrat cadre annuel qui devra être établi préalablement à l'exécution de tout service.

Le Plan d'Affaires Annuel négocié par la Société avec le Client est annexé à la convention annuelle. Il a vocation à formaliser le résultat de la négociation, conformément à la loi.

Il comprend, entre autres :

- L'assortiment tel que convenu entre la Société et le Client, exprimé par enseigne/format, comprenant : le nombre de références (assortiment permanent et innovations) et la typologie de magasins ;
- Le plan promotionnel, composé du nombre de temps forts sur la durée totale de la convention annuelle, la répartition calendaire qui devra tenir compte de l'activité de la catégorie et des volumes correspondants ;



- La collaboration merchandising (exposition du produit, mise en avant des articles en linéaires) ;
- Les éventuels projets spécifiques à l'enseigne (contreparties spécifiques liées à l'enseigne) ;
- Les éventuelles modalités logistiques convenues entre la Société et le Client qui dérogeraient aux présentes conditions générales de vente. Ces modalités devront, pour être opposables, être formalisées par écrit.

Ces points doivent ainsi formaliser les engagements mutuels de la Société et du Client ainsi que leurs contreparties (descente tarifaire pour aboutir au prix convenu). Les contreparties octroyées par le Client devront être proportionnelles au niveau d'investissement consenti par la Société et justifiées.

Le Plan d'Affaires annuel devra préciser le calendrier de mise en œuvre, notamment dans les dates de référencement prévues.

Tout avenant au Plan d'affaires Annuel devra être formalisé par écrit et mentionner l'élément nouveau le justifiant conformément à l'article L.441-3-1 II du Code de commerce.

L'avenant ainsi négocié, dans le respect des articles L.442-1 à L.442-3, restera à vigueur jusqu'au terme du Plan d'Affaires Annuel.

Conformément à l'article L.441-9 du Code de commerce, les factures de prestations de services établies par le Client devront comporter le nom et l'adresse des parties, la date d'édition de la facture, les dates de début et fin de la prestation de service, sa description précise avec notamment les produits et marques concernés, ainsi que le prix hors TVA. Elles comporteront en outre la forme de la société prestataire du ou des services en cause, son capital social, son numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés, son siège social et les numéros de factures. Ces prestations de services sont soumises au taux de TVA en vigueur. Ces factures devront être en tous points conformes aux dispositions de l'article 289 du Code général des impôts et de l'article 242 nonies A de l'annexe II du Code général des impôts.

Aucun paiement de ristourne ou de services propres à favoriser la commercialisation des produits ou d'autres services ne saurait intervenir avant le retour de l'un des deux exemplaires originaux du Plan d'Affaires Annuel, dûment signé, paraphé et daté par le Client, avant le 1<sup>er</sup> mars de l'année en cours.

Les factures de services de coopération commerciale propres à favoriser la commercialisation et/ou d'autres services seront payées après constatation de la réalisation de la prestation. Ces factures, comme les ristournes, ne seront pas compensables avec les factures de vente des produits et ne pourront pas être déduites du règlement de ces dernières, toute déduction étant

assimilée à un défaut de paiement par le Client et justifiera un refus de vente.

Lorsque le montant d'un avantage financier (rémunération de prestation de services ou ristourne) est déterminé par application d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires, celui-ci s'entend net de tous droits et taxes.

La base ristournable sera constituée du chiffre d'affaires net facturé et encaissé par la Société sur tous les achats des produits sur l'ensemble de la période de la convention annuelle, déduction faite :

- De toutes sommes retenues, déduites ou compensées par le Client à quelque titre que ce soit et tout particulièrement au titre de la facturation de pénalités quelle que soit leur motivation, sauf acceptation préalable et écrite de la Société ;
- de la contribution écoemballage et toutes contributions de même nature ;
- des avoirs modifiant le prix unitaire des produits, incluant les réductions de prix, et des sommes versées au titre des prestations de service ou au titre des opérations promotionnelles.

En cas de retard de paiement des factures de services de coopération commerciale et/ou d'autres services, le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles par le Client le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ne pourra pas excéder trois fois le taux d'intérêt légal. Aucune pénalité pour retard de paiement d'acomptes ne sera acceptée par la Société.

## **6) CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE**

**Les produits vendus demeurent la propriété de la Société jusqu'au paiement intégral des factures, conformément aux articles 2367 à 2372 du Code civil.**

A cet égard, ne constitue pas un paiement au sens de la présente clause, la remise d'une traite, d'un chèque bancaire ou postal ou de tout titre créant une obligation de payer.

Le paiement ne pourra être considéré effectué que lors de l'encaissement total et effectif du prix par la Société, signifiant notamment que le Client disposera des produits vendus de quelque façon que ce soit, en pleine propriété ou en gage, uniquement qu'à compter du paiement intégral des sommes dues par le Client à la Société.

Nonobstant la présente clause de réserve de propriété, tous les risques afférents aux produits vendus sont à la charge du Client dès acceptation desdits produits à la livraison.

Si les produits, objet de la réserve de propriété, ont été revendus par le Client, la créance de la Société sera automatiquement transportée sur la créance du prix des produits ainsi vendus par le Client.

Le Client cède dès à présent à la Société toutes créances qui naîtraient de la revente des produits impayés sous réserve de propriété.

En cas de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire du Client, les produits pourront être revendiqués, conformément aux dispositions légales et /ou réglementaires en vigueur.

En cas non-paiement partiel ou total, les produits en stock seront réputés correspondre aux créances impayées. Conformément aux articles L.624-9 et L.624-16 du Code de commerce, nonobstant toute clause contraire, la présente clause de réserve de propriété est opposable au Client.

La Société est d'ores et déjà autorisée par le Client qui accepte, à faire dresser un inventaire et/ou mettre sous séquestre les produits impayés détenus par lui. Tous acomptes antérieurement payés resteront acquis, dans leur totalité, à la Société à titre de clause pénale.

Le Client sera ainsi tenu pour seul responsable de tous les risques de détérioration, de perte, de destruction partielle ou totale, quelle que soit la cause du dommage, même s'il s'agit d'un cas fortuit ou de force majeure.

Le Client devra en conséquence assurer les produits sous réserve de propriété, stipuler dans la police d'assurance que toute indemnité sera payée directement à la Société et fournir à la Société, à sa première demande, toute justification de l'assurance ainsi souscrite.

Le Client s'oblige à informer tout tiers, notamment en cas de saisie, du fait que les produits sous clause de réserve de propriété appartiennent à la Société, et à informer la Société immédiatement de toute saisie ou opération similaire.

Nonobstant la présente clause de réserve de propriété, les risques afférents aux produits vendus sont transférés au Client dès l'enlèvement.

Le Client sera ainsi tenu pour seul responsable de tous les risques de détérioration, de perte, de destruction partielle ou totale des produits, quelle que soit la cause du dommage, même s'il s'agit d'un cas de force majeure. Le Client doit assurer les produits sous réserve de propriété et faire stipuler dans sa police d'assurance que toute indemnité sera payée directement à la Société. Il justifiera de l'assurance ainsi souscrite à première demande de la Société.

## **7) GARANTIE**

Le Client est informé que les produits doivent être conservés au sec et, en tout état de cause, dans les meilleures conditions relatives à des produits destinés à la consommation humaine. Le Client est seul responsable de la dégradation des produits résultant de leur entreposage dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature.

En outre, la responsabilité de la Société ne saurait être engagée en cas de non-respect par le Client des règles applicables au commerce de produits alimentaires de façon générale.

La responsabilité de la Société ne saurait, notamment, être engagée du fait de la détention et/ou de la distribution par le Client de produits détériorés.

## **8) RETOURS**

Aucun retour de produit ne sera admis sans l'accord préalable et écrit de la Société. Les coûts afférents au transport des produits retournés resteront à la charge du Client, sauf cas de non-conformité avérée.

En cas de retour, les produits devront être restitués dans leur emballage ou conditionnement d'origine. Ils devront être retournés dans un délai de 48 heures de la notification de leur non-conformité par la Société.

Le retour des produits après accord exprès entraînera l'établissement d'un avoir sur la facture correspondant à la livraison.

Le retour des produits ne donnera lieu au versement d'aucune indemnité et/ou pénalité.

Après expiration du délai stipulé à l'Article 2.4.2, les produits sont réputés conformes à la commande, hors vices cachés.

## **9) FORCE MAJEURE**

La force majeure libère à la discrétion de la Société - à titre temporaire ou définitif - la Société de tout engagement au profit du Client. Relèvent expressément et extensivement, compte tenu de la conjoncture actuelle, d'une telle situation - ce sans que cette liste soit exhaustive - les événements suivants :

- la destruction affectant tout ou partie des installations de la Société et des moyens de production, de stockage et de commercialisation de la Société,
- les désordres publics graves, guerres, grèves, émeutes, actions gouvernementales, épidémie, blocage des moyens de transport et de communication, interruption de la fourniture d'énergie,
- les catastrophes naturelles, vagues de froid ou tous autres faits analogues,
- l'indisponibilité technique, épuisement des stocks des fournisseurs et retards éventuels des fournisseurs de la Société,
- le sabotage, réquisition, confiscation, nationalisation, embargo et expropriation,
- cataclysme naturel (tel que violente tempête, cyclone, tremblement de terre, raz de marée, inondation, destruction par la foudre, etc.),

- défaillance d'un tiers, et notamment défaillance des fournisseurs et des sous-traitants justifiées par ces derniers par un événement échappant à leur contrôle,
- impossibilité d'être approvisionné pour quelque raison que ce soit, pénurie des matières premières, dont notamment des matières sèches, défaut de qualité ou mauvaise qualité des matières premières,

et plus généralement tous événements ou causes extérieurs à la volonté de la Société, entravant et/ou arrêtant les approvisionnements et/ou livraisons de la Société ou celles de ses fournisseurs, prestataires, et/ou sous-traitants, et empêchant de bonne foi la Société d'effectuer la livraison des produits objet de la commande.

Conformément aux recommandations 19-1 et 20-1 de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC), certaines circonstances exceptionnelles qui n'entrent pas nécessairement dans la définition légale de l'article 1218 du Code civil – notamment tout événement exceptionnel susceptible de retarder ou de compromettre en tout ou partie la fabrication le transport ou le stockage des produits – doivent conduire à rechercher avec discernement une solution amiable des dysfonctionnements liés auxdites circonstances exceptionnelles, ceci notamment en vue de décider de l'application de pénalités logistiques.

Les obligations de la Société seront suspendues et sa responsabilité ne pourra être mise en œuvre si un retard ou une non-exécution de ses obligations découle d'un cas de force majeure telle que définie ci-dessus.

La Société informera le Client dans les meilleurs délais et au plus tard dans les quarante – huit (48) heures.

Au cas où cette suspension se poursuivrait au-delà d'un délai de trente (30) jours, les parties auront la possibilité de résilier la commande en cours sans qu'aucune compensation financière ne soit due par la Société, ni aucune pénalité de retard de livraison en cas de force majeure.

## **10) IMPREVISION**

La Société pourra solliciter du Client une renégociation du contrat en cas d'imprévision dans un sens plus étendu que ne le prévoit l'article 1195 du Code civil, c'est-à-dire en cas de changement des circonstances lors de la conclusion du contrat rendant son exécution plus onéreuse pour une partie, ce que ni la Société, ni le Client ne souhaitent en termes d'équilibre de l'économie de la relation.

Aussi, la renégociation pourra être initiée par l'une quelconque des parties en cas d'événement prévisible à la date de la conclusion de leur contrat mais dont les conséquences dépassent ce que les parties pouvaient

raisonnablement envisager à la date de la conclusion du contrat.

Ces circonstances peuvent être d'ordre financier, économique, juridique, politique, technologique, environnemental ou naturel.

Si les conditions sont réunies, la partie la plus diligente pourra demander une renégociation des termes du contrat par lettre recommandée avec accusé de réception. Les parties s'engagent à renégocier leur accord de bonne foi et ce dans un délai qui ne peut être supérieur à trente (30) jours.

Pendant toute la durée de la renégociation, les parties restent tenues d'exécuter leurs obligations quand bien même elles seraient devenues plus onéreuses. La durée de la renégociation suspend la prescription conformément à l'article 2254 du Code civil.

## **11) PROPRIETE INTELLECTUELLE**

La Société dispose des droits exclusifs de propriété intellectuelle sur l'ensemble des produits, logos, marques, créations et œuvres protégeables diverses et, plus généralement, sur l'ensemble des éléments qu'il aura transmis.

Aucun élément de la relation commerciale existant entre la Société et le Client ne peut permettre au Client de revendiquer le transfert à son bénéfice ou au bénéfice de tout tiers d'un quelconque droit de propriété ou d'exploitation de tout ou partie des droits de propriété intellectuelle (quelle qu'en soit la nature, la portée et/ou l'origine) détenus et/ou exploités par la Société concernant les produits objet de la commande et/ou se rapportant auxdits produits.

Le Client s'engage à respecter les droits ainsi détenus et/ou exploités par la Société et à n'entreprendre aucune action susceptible d'y porter atteinte et de façon plus générale pouvant porter atteinte aux intérêts de la Société. Ainsi notamment, le Client ne peut altérer, modifier ou supprimer la marque apposée sur les produits, ni revendre les produits sous un autre nom.

Toute utilisation intégrale ou partielle d'une marque, dénomination ou d'un signe appartenant à la Société ou exploité par celui-ci, par le Client sans le consentement de la Société, est illicite.

## **12) RESPECT DE LA REGLEMENTATION**

Il est rappelé que les produits vendus dans le cadre des présentes, le sont uniquement en vue de revente par le Client en France, en ce compris la Corse et les DROM-COM.

Le Client dispose, pour ces ventes, de conditions générales de vente, communicables à la Société, à première demande.

Dans l'hypothèse où les produits seraient revendus par le Client au moyen d'une technique de vente à distance, le Client sera seul responsable du respect de l'ensemble des dispositions du droit de la consommation, notamment celles relatives à l'information précontractuelle des consommateurs, et devra respecter la charte graphique des marques de la Société.

Dès lors que la revente se réaliserait à destination d'un pays non-membre de l'Espace Économique Européen, hors techniques de vente à distance, le Client devra demander l'autorisation exprès et préalable à la Société. A défaut, la responsabilité de la Société ne pourra pas être engagée si ces produits ne sont pas conformes à la réglementation locale.

Toute infraction du Client à la réglementation applicable portant sur la revente des produits, telles que la revente à perte, ou la commission d'une pratique commerciale trompeuse ouvre droit à la Société à prononcer la résolution de la vente ou la résiliation du contrat cadre convenu avec le Client.

### **13) RAPPEL DE PRODUITS**

Le rappel de produit ne peut être initié que par la Société ou les autorités publiques, le cas échéant sur alerte du Client, lorsqu'il existe un risque pour la santé et/ou la sécurité des personnes.

Le Client s'engage à tenir informé la Société sous vingt-quatre (24) heures, par tout moyen confirmé par écrit, de tout litige, action ou revendication amiable, précontentieuse ou contentieuse, administrative, judiciaire ou arbitrale, le mettant lui-même et/ou ses produits directement ou indirectement en cause. Cette information devra comporter copie de toute correspondance reçue, acte extrajudiciaire ou, de manière générale, de tout acte reçu ou signifié (assignation, demande ou réclamation amiable, précontentieuse ou administrative) avec toute pièce utile à la préservation des droits de la Société.

Dans le cadre d'un rappel de produits, la Société prendra à sa charge :

- la reprise des produits viciés ou non conformes restés dans l'état où ils se trouvaient au moment de l'enlèvement,
- les frais réels liés au retrait et/ou à la destruction des produits sous réserve de son accord préalable et exprès sur la nature du défaut, la quantité et les modalités de rappel des produits concernés,
- à l'exclusion de toute autre indemnité et de tous dommages intérêts qui n'auraient pas été négociés loyalement.

### **14) EXCLUSION DE TOUTES PENALITES NON CONVENUES**

La Société refuse le principe de pénalités forfaitaires et/ou systématiques déterminées à l'avance sans rapport avec le préjudice réel et circonstancié effectivement subi par le Client.

Nonobstant toutes clauses ou dispositions contraires pouvant figurer dans des conditions d'achat, contrats de référencement, conditions logistiques et accords particuliers, aucune pénalité ne sera acceptée par la Société, sauf accord préalable et écrit de la Société et ce, quelle que soit la motivation de la pénalité.

Ainsi, toute demande de pénalités doit être adressée par le Client et par écrit, sous format Excel (xls).

A ce titre, la demande de pénalités doit, à minima, contenir les informations suivantes :

- Le numéro de commande, par point de livraison concerné,
- La date de livraison,
- Les produits concernés (codes GTIN, libellés),
- Les quantités concernées,
- La nature précise et circonstanciée de l'incident de livraison avec indication du créneau prévu et de l'horaire réellement constaté de livraison ou d'enlèvement.

Ce processus est une condition essentielle pour la Société qui estime qu'un fichier exploitable est un préalable indispensable au traitement de la pénalité et à la possibilité de la contester.

En tout état de cause, le Client ne pourra pas infliger à la Société, au titre de l'accord annuel, des pénalités d'un montant total supérieur à 2 % du chiffre d'affaires net facturé hors taxe par la Société au Client, au titre de l'accord considéré. Ce taux est fixé par rapport au taux de performance assuré par la Société auprès de l'ensemble de ses clients.

Les pénalités devront pouvoir être discutées au cas par cas.

Les pénalités sont destinées à réparer un préjudice résultant d'un manquement contractuel et doivent être proportionnées au préjudice subi directement causé par l'inexécution d'engagements contractuels expressément reconnus par la Société. Par conséquent, la Société refuse la facturation systématique et arbitraire de pénalités qui, par nature, ne sont pas proportionnelles au préjudice éventuellement subi par le Client. Les demandes de pénalités devront donc s'effectuer sur présentation de justificatifs afin de pouvoir évaluer précisément le montant du préjudice subi par le Client, ce qui suppose donc un échange préalable de documents. Par ailleurs, la Société doit disposer d'un délai suffisant pour vérifier la pénalité et éventuellement la contester. Dans tous les cas, ce délai ne pourra pas être inférieur à 30 jours, compte tenu de l'organisation du Vendeur.

La Société n'accepte pas de débits d'office.

Si la pénalité est contestée par la Société, il est rappelé que la créance n'est donc plus certaine et, à ce titre, une compensation ne pourra pas être mise en place par le



Client. Si la pénalité est acceptée par la Société, la compensation légale pourra s'effectuer dans le respect des présentes stipulations.

En cas de violation du présent article par le Client, la Société pourra suspendre ses livraisons.

En tout état de cause, aucune pénalité ne sera acceptée par la Société en cas de perturbations des livraisons liées à un événement de force majeure telle que définie à l'article 9, et donc indépendant de la volonté de la Société.

Conformément à la Recommandation 19-1 de la CEPC, l'objectif commun des parties doit être de *« privilégier les échanges en vue de la mise en place d'actions correctives permettant d'éviter les incidents récurrents et de favoriser une amélioration continue de la relation et des procédures »*.

## **15) CONFIDENTIALITE**

La Société et le Client reconnaissent qu'ils pourront, dans le cadre de l'exécution de leurs relations commerciales, avoir connaissance d'informations de nature technique, commerciale, marketing, financière ou relatives à des éléments auxquels des droits de propriété intellectuelle sont attachés, par tout moyen (écrit, oral ou par captation visuelle), identifiées ou non comme confidentielles.

Cette liste n'étant pas limitative.

Les parties se garantissent mutuellement leur confidentialité et s'interdisent de les communiquer aux personnes autres que celles qui ont qualité pour en

connaître au titre de celles-ci, sous peine de devoir en réparer le préjudice subi.

Le Client s'interdit de divulguer toutes données, tarifs, méthodes, procédés techniques, informations ou renseignements, directement ou par personne ou société interposée, dont il aura connaissance du fait de sa relation commerciale avec la Société. Les informations recueillies dans le cadre de la relation commerciale sont destinées exclusivement à un usage interne, et ne doivent en aucun cas être cédées ou communiquées à des tiers.

## **16) COMPETENCE ET LOI APPLICABLE**

L'ensemble des relations contractuelles entre la Société et le Client issu de l'application des présentes Conditions Générales de Vente, les éventuels accords particuliers qui pourraient être conclus, et tous les litiges en découlant, quelle qu'en soit la nature, seront soumis au droit français.

**Tous les litiges relatifs aux présentes Conditions Générales de Vente seront de la compétence du Tribunal de Commerce de BORDEAUX, nonobstant toute demande incidente ou d'appel en garantie, pluralité de défendeurs et même en cas de référé. La Société se réserve toutefois la possibilité de saisir toute juridiction compétente en particulier celle du domicile du Client.**

## ANNEXE I : Indicateurs – Renégociation

### 1.1. Indicateurs

En vertu de l'article L.443-4 du Code de commerce, les critères et modalités de détermination du prix des produits alimentaires mentionnés aux tarifs en vigueur prennent en compte l'indicateur de matières premières agricoles « Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 10.81 – Sucre » disponible sous le lien suivant : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/010763740>

Cependant, l'indicateur précité ne reflète pas strictement le coût de la matière première agricole entrant dans la composition des produits supporté par la Société et ne donnent qu'une indication sur la tendance des marchés.

Compte tenu de ce qui précède et de la tension sur les marchés de l'approvisionnement des matières premières agricoles entrant dans la composition des produits de la Société, la Société se réserve la possibilité de modifier et notamment de remplacer l'indicateur précité sous réserve d'en informer préalablement le Client, en cas de convention cadre applicable entre les parties.

Cette modification aura pour unique objectif de mieux refléter la réalité du processus d'achat de la Société, pour les matières premières agricoles concernées.

Concernant les indicateurs de cours des matières premières industrielles, la Société détermine également ses tarifs en fonction des indicateurs de coûts de production de matières premières industrielles ci-après, qui doivent être également pris en compte au stade de la renégociation des prix convenus :

- Coût de l'énergie : Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – A21 D, CPF 35,
- Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 22.21,
- PEHD : Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 20.16 – Matières plastiques sous formes primaires,
- Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 17.12 – Papier et carton

### 1.2. Clause de renégociation légale

Dans le respect de la clause de renégociation légale de l'article L.441-8 du Code de commerce, lorsqu'elle est applicable conformément à l'arrêté du 15 février 2024 modifiant l'arrêté du 31 juillet 2023 fixant la liste des produits agricoles et alimentaires pour lesquels le I de l'article L. 441-8 du Code de commerce, dans le cas où le prix de production des produits proposés par la Société serait significativement affecté par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires, des produits agricoles et alimentaires de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages, les parties renégocieront les prix convenus.

Chaque partie pourra demander une renégociation des prix convenus. À cette fin, la partie la plus diligente adressera sa demande à l'autre partie par lettre recommandée ou mail, avec accusé de réception. La réception de cette notification par l'autre partie ouvre la période de négociation.

La renégociation des prix convenus interviendra en cas de constatation d'une variation moyenne sur six (6) mois successifs de l'un des indicateurs visés au point I de la présente **Annexe** de plus de trente (30) %.

Cette renégociation pourra être conduite, le cas échéant, sur la base d'une attestation du commissaire aux comptes de la Société détaillant les fluctuations subies par la Société, attestation dont le coût sera mis à la charge de la partie ayant sollicité la renégociation.

La renégociation de prix est conduite de bonne foi dans le respect du secret en matière industrielle et commerciale et du secret des affaires, sans délai et en tout état de cause dans un délai minimal de dix (10) jours et maximal de trente (30) jours. Elle tend à une répartition équitable entre les parties de l'accroissement ou de la réduction des coûts de production des produits de la Société résultant des fluctuations des indices convenus.

Cette répartition équitable :

- ne saurait exclure l'une quelconque des fluctuations visées par l'article L 441-8 du Code de commerce, sans qu'un abus ne soit immédiatement caractérisé de la partie dont il émane ;
- sera, de convention expresse, négociée entre les parties, sur la base d'une attestation de l'expert-comptable de la Société.

La présente clause ne fait pas obstacle à toute autre renégociation, dans le respect des dispositions du Code de commerce et du Code civil.

En cas d'échec des négociations sur le fondement de l'article L 441-8 du Code de commerce au motif de l'absence de négociation de bonne foi de l'une quelconque des parties, l'autre partie pourra :

- soit mettre en œuvre toute voie de droit appropriée,
- soit suspendre la livraison (si ladite partie est la Société) ou l'achat (si ladite partie est le Client) des produits concernés pendant une durée maximale de trente (30) jours, en adressant préalablement une lettre recommandée avec demande d'avis de réception à l'autre partie, ce sans préjudice de tous dommages intérêts en cas d'abus constaté de toute partie ayant conduit à l'échec des négociations.

Si à l'issue de cette durée de suspension, les parties ne parviennent pas à un accord, chacune des parties pourra mettre un terme à la relation des parties avec effet à l'expiration d'un préavis de trente (30) jours, et en adressant préalablement une lettre recommandée avec demande d'avis de réception à l'autre partie.

Tout Client qui passe commande après l'entrée en vigueur de la révision des prix convenus à la suite de la mise en œuvre des dispositions de la présente **Annexe** est réputé avoir accepté ces nouveaux prix qui prévaudront sur toute information éventuellement divergente qui pourrait figurer dans la commande du Client.

La présente clause ne pourra jamais concerner les produits qui sont exclus du champ d'application de l'article L.441-8 du Code de commerce.

À ce titre, à la date des présentes, la présente clause ne sera jamais applicable aux produits figurant au sein de l'arrêté du 15 février 2024 modifiant l'arrêté du 31 juillet 2023 fixant la liste des produits agricoles et alimentaires pour lesquels le I de l'article L. 441-8 du Code de commerce n'est pas applicable.