

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE 2022

**Vous pouvez retrouver l'ensemble
Des Conditions générales de vente
sur notre site Internet**

<http://www.sicarev.com>

1/23

SOMMAIRE

- Article 1 : Généralités
- Article 2 - Définitions
- Article 3 : Commandes
- Article 4 : Livraisons – Taux de service – Transfert des risques
- Article 5 : EDI
- Article 6 : Garantie
- Article 7 : Exonération de responsabilité en cas de force majeure
- Article 8 : Emballages
- Article 9 : Réserve de propriété
- Article 10 : Tarif / Prix convenu
- Article 11 : Conditions de paiement
- Article 12 : Convention écrite
- Article 13 : Opérations promotionnelles - Nouveaux instruments promotionnels – Opérations sous mandat
- Article 14 : Retour
- Article 15 : Droits de propriété intellectuelle – marques
- Article 16 : Revente des produits sur internet
- Article 17 : Exclusion de toutes pénalités
- Article 18 : Contestations commerciales
- Article 19 : Imprévision
- Article 20 : Données personnelles
- Article 21 : Confidentialité
- Article 22 : Droit applicables – Attribution de compétence
- Article 23 : Entrée en vigueur

Annexe n°1 : Clause de renégociation selon le modèle de l'article L. 441-8 du Code de commerce

Article 1

Généralités

Les présentes Conditions Générales de Vente s'appliquent à toutes les commandes passées auprès des Sociétés du **Groupe Tradival** (ci-après dénommé le « **Vendeur** ») par ses clients (ci-après dénommés le / les « **Client(s)** ») et ce, nonobstant toute clause ou condition contraire, contrat de référencement et/ou contrat de groupement et/ou d'enseigne émanant du **Client** ou de son groupement.

Les dispositions des présentes Conditions Générales de Vente issues de la Loi Egalim 2, telles que ressortant notamment des articles L. 441-1-1 et L. 443-8 du Code de commerce, ne sont pas applicables aux clients grossistes tels que définis par l'article L. 441-4, II du Code de commerce.

Les Conditions Générales de Vente sont systématiquement adressées ou remises à chaque **Client**. Dans le cas de groupements fédérant des adhérents indépendants affiliés ou, de manière plus générale, en cas de mandat de négociation confié au **Client**, 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 et/ou mandants auxquels elles seront dès lors opposables.

Le fait de passer Commande au **Vendeur** implique l'acceptation entière et sans réserve par le **Client** desdites Conditions Générales de Vente, qui constituent le socle unique de la négociation commerciale, conformément aux dispositions de l'article L.441-1, III du Code de commerce.

Toutes conditions contraires et, notamment, toutes conditions générales ou particulières émanant du **Client** ou de son groupement, y compris ses éventuelles conditions d'achat et bons de commande, sont en conséquence inopposables au **Vendeur**, sauf acceptation préalable et écrite.

Dans l'hypothèse où le **Client** souhaiterait formuler des observations sur les présentes Conditions Générales de Vente, il devra les adresser par écrit au **Vendeur**, dans un délai d'un (1) mois à compter de la communication

des Conditions Générales de Vente par le **Vendeur**, en motivant explicitement et de manière détaillée son éventuel refus ou sa demande de soumettre certaines dispositions à la négociation. A défaut, le **Client** sera réputé avoir accepté les dispositions des présentes Conditions Générales de Vente dans leur intégralité, celles-ci prévalant alors sur toutes dispositions contraires figurant dans des documents émanant du **Client** et notamment dans la Convention écrite qui sera conclue entre le **Vendeur** et le **Client**.

En toute hypothèse, toute modification ou complément éventuel aux termes des présentes Conditions Générales de Vente devrait être formalisé dans la Convention écrite, avec la précision des obligations respectivement souscrites par les parties dans le cadre de cette modification ou de ce complément (cf. article 10 *infra*). En aucun cas, le **Vendeur** ne pourra être soumis à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties contraire à l'article L.442-1, I, 2° du Code de commerce. De même, conformément à l'article L.442-1, I, 4° du Code de commerce, le **Client** ne pourra obtenir du **Vendeur** des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles. En tout état de cause, tout avantage consenti au **Client** au titre de conditions particulières de vente devra faire l'objet d'une contrepartie « *proportionnée* » conformément à l'article L. 442-1, I, 1° du Code de commerce.

Le fait de ne pas se prévaloir à un moment donné, de l'une quelconque des dispositions des présentes conditions générales de vente ne peut être interprété par le **Client** comme valant renonciation par le **Vendeur** à se prévaloir ultérieurement de l'une quelconque desdites conditions.

Les présentes Conditions Générales de Vente sont modifiables à tout moment, étant entendu que toute éventuelle modification sera notifiée au **Client** par lettre simple ou télécopie ou courrier électronique dans le délai d'un (1) mois avant leur mise en application, sauf modifications affectant le Tarif du **Vendeur**.

Article 2

Définitions

Les termes énumérés ci-dessous auront, dans l'ensemble des présentes Conditions Générales de Vente, le sens qui leur est donné par les définitions suivantes :

Client : distributeur (détaillant ou grossiste) ainsi que tout acheteur professionnel en relation commerciale avec le **Vendeur**.

Commande : offre d'achat adressé par le **Client** au **Vendeur** et portant sur les Produits commercialisés par ce dernier.

Convention écrite : convention formalisant le résultat de la négociation commerciale et signée par les deux Parties notamment en application des articles L. 441-3 et L. 441-4 du Code de commerce pour les Produits destinés à être revendus en l'état par le Client.

Marques : Marque Tradival & Convivial et toutes autres marques appartenant au **Vendeur**.

NIP : toute opération promotionnelle prévoyant l'octroi d'un avantage aux consommateurs et financée par le Vendeur qui mandate le **Client** .

Partie (s) : le **Vendeur** et/ ou le **Client**

Prix Convenu : prix issu de la négociation commerciale entre les Parties.

Produits : tous les produits existants et futurs des gammes des Marques pour lesquels le Vendeur détient les droits nécessaires à leur exploitation, commercialisation et distribution.

Tarif : Barème de prix unitaires du **Vendeur**.

Taxes et Contributions : contribution Citeo, cotisations interprofessionnelles (CV INAPORC

+CSE ; CIE INTERBEV et ATM), redevance sanitaire de découpe, ou toute éventuelle autre taxe ou contribution nationale ou régionale existante ou non encore existante à la date d'application du Tarif et qui devrait être appliquée aux Produits.

Vendeur : l'ensemble des sociétés du Groupe TRADIVAL, SA au capital social de 55 012 731 €, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Roanne sous le numéro 327 641 346 et dont le siège social est situé 197 Route de Charlieu, ROANNE Cedex (42335).

Article 3

Commandes

Les commandes sont adressées par tout moyen conforme aux usages (courrier, téléphone, télécopie, courrier électronique, etc).

Le minimum de commande pour les produits frais sur le point de livraison pour être éligible au franco est fixé à 100 Kg, en deçà des minima fixés, le surcoût des frais d'expédition sera facturé, soit 100€ par livraison. D'autre part, le **Vendeur** se réserve le droit de refuser toute livraison inférieure à 100 kg.

Le minimum de commande pour les produits Surgelés sur le point de livraison pour être éligible au franco est fixé à une palette Mono produit de 500kg, en deçà des minima fixés, le surcoût des frais d'expédition sera facturé, soit 100€ par livraison. D'autre part, le **Vendeur** se réserve le droit de refuser toute livraison inférieure à une palette.

Le **Vendeur** se réserve la possibilité de répartir l'exécution de la commande selon les différents sites de production sans que cela puisse donner lieu à des pénalités.

L'acceptation résulte de la livraison effective des produits commandés. Elle peut être totale ou partielle, sans que la responsabilité du **Vendeur** puisse être engagée à ce titre ou que

des pénalités de quelque nature que ce soit ne lui soient imposées. Les éventuels reliquats ne seront livrés que sur demande expresse du **Client** et accord du **Vendeur**.

Le **Vendeur** se réserve le droit de modifier ou de refuser les commandes dans un délai de 24 heures à compter de leur réception effective par le **Vendeur**. Toute commande est réputée ferme et définitive et ne peut être modifiée ou annulée sans l'accord écrit et préalable du **Vendeur**. Après acceptation de la commande et en fonction de son stade d'exécution, le **Vendeur** se réserve le droit de prendre en considération ou de refuser toute modification de la commande demandée par le **Client**, étant rappelé que, conformément au nouvel article L.443-5 du Code de commerce, toute annulation de Commande par le Client dans un délai inférieur à trente (30) jours est passible d'une amende administrative, ce délai étant réduit à vingt-quatre (24) heures lorsque le Client est un grossiste au sens du II de l'article L.441-4 du Code de commerce, conformément au nouvel article D.443-3 du Code de commerce.

Toute rupture, réduction ou annulation de commande par le **Client** ne permettant pas d'écouler les stocks de produits constitués pour répondre à la demande du client, entrainera une indemnisation du **Vendeur** pour tous les frais engagés et les conséquences en résultant.

Le **Vendeur** se réserve le droit d'exiger du **Client** le paiement d'un acompte jusqu'à 100 % du montant de la commande, à valoir sur le montant total facturé de la commande. A cette fin, le **Vendeur** adressera au **Client** une facture pro-forma précisant le montant de l'acompte. La commande ne sera considérée comme ferme et définitive qu'à l'encaissement par le **Vendeur** du montant de l'acompte.

Dans l'hypothèse où les commandes effectuées par le **Client** seraient supérieures à ses prévisions, celui-ci ne pourrait adresser le moindre reproche au **Vendeur**, ni lui réclamer une indemnité.

Le **Vendeur** 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, ou passée de mauvaise foi. Il en ira notamment ainsi en cas de passation de commandes à l'évidence excessives, compte tenu du volume de commande habituel du **Client**. Il s'agit en effet en pareil cas, pour le **Vendeur** d'éviter les fluctuations de production et de garantir la régularité de ses flux logistiques. De même, des commandes répétées, à des dates rapprochées portant sur des Produits en rupture de stock seront considérées comme étant passées de mauvaise foi.

Si la totalité de la commande ne peut être honorée par suite d'une pénurie partielle ou totale pour laquelle le **Client** a été informé, cela ne saurait justifier une annulation de commande ni donner lieu à des pénalités ou indemnités.

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

Afin de respecter notre engagement de taux de service, les prévisions de quantité en promotion doivent être adressées au siège du **Vendeur** ou en tout autre lieu convenu au moins 4 (quatre) semaines avant la date de livraison souhaitée pour les produits frais et 6 (six) semaines pour les produits surgelés. le **Vendeur** s'efforcera de répondre à toutes les commandes s'écartant à la hausse des prévisions sans toutefois que cette variation à la hausse puisse avoir un caractère obligatoire à l'égard du **Vendeur**.

Article 4

Livraisons – Taux de Service – Transfert des Risques

Le **Vendeur** travaille avec les incoterms ICC 2020.

Selon l'accord des Parties, par « livraison », il convient de comprendre (i) la mise à disposition des Produits au **Client** sur

le véhicule de transport au lieu de destination convenu entre les Parties ou (ii) la mise à disposition des Produits dans l'entrepôt du **Vendeur**.

En cas de livraison par enlèvement, le **Client** sera seul responsable des conditions de transport.

Les délais de livraison ne sont donnés que sur demande et à titre indicatif. En conséquence, aucune pénalité de quelque nature que ce soit ne sera due, ni aucune annulation de commande, refus de livraison ou rétention de paiement de factures imposé, en cas de retard de livraison et ce, nonobstant l'existence de clauses contraires dans les éventuelles conditions d'achat du **Client**. Seul le préjudice réellement supporté par le **Client**, démontré et évalué, pourra faire l'objet d'une demande de réparation qui ne pourra en tout état de cause intervenir qu'après négociation avec le **Vendeur** et accord des deux parties.

Aucune pénalité ne sera due dans le cas où le retard résulte d'une cause imputable au **Client** (transmission tardive de commande, à titre d'exemple).

Aucune livraison ne pourra être refusée pour absence de bon de livraison ainsi qu'aucune pénalité ne pourra être facturée pour ce même motif, si les informations nécessaires à la réception des marchandises ont été reçues sous une autre forme. (Notamment sous format Edi via les DESADV, ou réception des bons de livraison par fax, ...).

Le **Vendeur** est en outre entièrement libéré de son obligation de livrer en cas de force majeure telle que définie sous l'article 7 ci-après et les délais de livraison éventuellement acceptés par le **Vendeur** sont de plein droit suspendus par tout événement indépendant du contrôle du **Vendeur** et ayant pour conséquence de retarder la livraison.

Toute modification de commande intervenant en cours d'exécution, même si elle est acceptée par le **Vendeur**, entraîne une prolongation du délai de livraison prévu, selon les modalités communiquées par le **Vendeur** au **Client**.

En toute hypothèse, la livraison dans les délais ne peut intervenir que si le **Client** est à jour de ses obligations envers le **Vendeur** qu'elle qu'en soit la cause.

En cas de livraison Franco, le transfert des risques intervient à la livraison des Produits dans les entrepôts du **Client**, avant le début des opérations de déchargement de ceux-ci.

Il est de la seule responsabilité du destinataire qui réceptionne les Produits de vérifier si le contrat de transport a été correctement exécuté et, dans la négative, de prendre toutes les mesures appropriées pour conserver le recours contre le voiturier. S'il manque des colis ou si des colis arrivent endommagés ou pour tout autre motif, il doit, conformément aux dispositions de l'article L.133-3 du Code de commerce, soit émettre des réserves précises sur le bon de livraison et lettre de voiture et adresser ses réclamations au transporteur par lettre recommandée avec accusé de réception dans les trois jours, non compris les jours fériés, suivant la réception des produits, soit former une demande d'expertise dans le même délai en application des dispositions de l'article L.133-4 du Code de commerce.

Un double de la lettre de voiture sera remis au transporteur, avant son départ, seul responsable.

En cas de non-respect de cette procédure, les conséquences éventuelles seraient à la charge du seul **Client** destinataire des Produits.

En cas de livraison par enlèvement, le **Client** assure la qualité d'expéditeur et de destinataire des Produits, au sens de l'article L.132-8 du Code de commerce. En conséquence, le **Vendeur** ne sera en aucun cas considéré comme partie au contrat de transport des Produits. Le **Client** devra faire son affaire personnelle de tous les recours éventuels contre les transporteurs qu'il mandaterait en cas de manquants, d'avaries, de retards, etc.

Les risques afférents aux Produits sont transférés au **Client** dès la mise à disposition des Produits dans les entrepôts du **Vendeur**.

Qu'il s'agisse d'une livraison franco ou par enlèvement, dans l'hypothèse où le **Client** constaterait une non-conformité, et à moins que celle-ci ne rende les marchandises manifestement impropres à toute consommation, humaine ou animale, ou utilisation quelconque, conforme aux règles sanitaires, les Produits livrés devront impérativement être tenus à la disposition du **Vendeur**, dans le respect des règles de conservation.

Toute réclamation portant sur des défauts apparents (en ce compris les défauts affectant les documents d'accompagnement ou l'étiquetage), pour être valable, devra nous être notifiée lors de la livraison des Produits, et confirmée dans les 24 heures par écrit (mail, télécopie, lettre recommandée) et ne donnera aucun droit au **Client** pour déduire de son règlement quelque somme que ce soit. L'acceptation, le traitement, la transformation ou la modification des Produits livrés, de quelque manière que ce soit, vaut renonciation à tout recours à l'encontre du **Vendeur** pour quelque raison que ce soit.

Les modes d'approvisionnement des produits convenus entre le **Client** et le **Vendeur** ne pourront évoluer au cours de l'année, sauf accord préalable et écrit du **Vendeur**.

Nos marchandises étant sujettes à la dessiccation, le poids au départ de nos abattoirs ou usines, est seul valable.

Le **Vendeur** peut garantir, en dehors de toute cause qui ne serait pas de son fait, un taux de service demandé par le **Client** (comparaison entre la quantité livrée et conforme, par rapport à la quantité commandée) sous réserve du respect du processus de commande décrit précédemment. Le **Vendeur** négociera de gré à gré le taux de service.

Cet engagement fait abstraction des produits de 1ère et 2ème transformation, des produits issus des abattages rituels (« halal » ou « cacher »), ainsi que ceux des filières AB (Agriculture Biologique), LR (Label Rouge), IGP (Indication géographique protégée), CQLP (C'est Qui Le Patron)... soumis aux fluctuations

du marché en matière d'approvisionnement et répondant à des modes de productions agricoles spécifiques.

Il en est de même pour les produits saisonniers et les produits soumis à prélèvement libératoire.

Toute demande liée au taux de service et/ou toute facturation de pénalités liée à ce taux de service qui n'aura pas fait l'objet d'une démonstration préalable du préjudice subi par le **Client** ne sera pas recevable. Ces demandes devront faire état précisément de tous les griefs reprochés au **Vendeur** (Référence Commande distributeur, date de livraison, quantité commandée par référence produit, quantité reçue, écarts constatés). Ces demandes devront également être apurées des manquements qui sont de la responsabilité du **Client**. Le Vendeur doit être en mesure de pouvoir exposer ses justifications. En tout état de cause, les demandes d'indemnisation devront faire l'objet d'un accord écrit du **Vendeur**, sans quoi aucune pénalité ne sera acceptée.

Article 5

EDI

L'utilisation du système EDI dans le cadre des relations entre le **Vendeur** et le **Client** doit être acceptée préalablement par le **Vendeur** et devra faire l'objet de la signature d'une convention EDI afin d'encadrer les échanges EDI. A défaut d'une telle convention, aucune commande EDI ne pourra être prise en compte.

Le **Vendeur** propose un seul système de transmission EDI, le système Web EDI classique.

En tout état de cause, l'utilisation du système EDI ne pourra donner lieu à l'octroi par le **Vendeur** d'un quelconque avantage financier au **Client**.

De plus, en cas de dysfonctionnement technique du système EDI indépendant de sa

volonté, aucune pénalité ne pourra être imposée au **Vendeur**, notamment en cas de retard de DESADV (avis d'expédition électronique) ou de DESADV absent. Il en sera de même si le système EDI n'a pas été correctement paramétré et que le **Client** n'informe pas le **Vendeur** dès la première Commande que le DESADV n'a pas été reçu.

Article 6

Garantie

Les Produits commercialisés par le **Vendeur** sont conformes aux spécifications requises et à la législation, à la réglementation et aux normes en vigueur en France.

Pour être recevable, toute réclamation relative aux défauts apparents doit être introduite dans les conditions prévues à l'article 4 « *Livraisons – Taux de service – Transfert des risques* » des présentes Conditions Générales de Vente.

Le **Client** devra, dans l'hypothèse d'un vice caché affectant les produits, en informer le **Vendeur** par lettre recommandée avec accusé de réception dans les quarante-huit (48) heures suivant la découverte du vice caché.

A défaut, le **Client** sera présumé avoir renoncé à toute action à l'encontre du **Vendeur**. Il appartiendra au **Client** de fournir toute justification quant à la réalité des vices ou anomalies constatés.

En outre, il devra laisser au **Vendeur** toute facilité pour procéder à la constatation de ces vices. Si les vices ou anomalies sont avérés, le **Client** pourra obtenir le remplacement ou le remboursement des produits au choix du **Vendeur**, 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**. En particulier, le **Vendeur** n'aura à réparer aucun dommage indirect ou immatériel, coûts et pertes de quelque sorte que ce soit tels que perte de profit, de revenu, de clientèle, etc.

La responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée si les Produits ont été transportés, déchargés ou entreposés par le **Client** dans

des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature (hygiène, température, etc.). De même, le respect de la date limite de consommation incombe au **Client** qui est le seul responsable de sa gestion et de la rotation des stocks.

Par ailleurs, la responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée en cas de non-respect par le **Client** des règles applicables au commerce de produits alimentaires de façon générale et de la viande en particulier (respect par le **Client** des dates de durabilité minimale (D.D.M.) et dates limites de consommation (D.L.C.), des obligations relatives à la traçabilité des Produits, des défauts d'étiquetage, du respect de la chaîne du froid, etc.). Notamment, la responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée du fait de la distribution de Produits déconditionnés, périmés ou détériorés.

Article 7

Exonération de responsabilité en cas de force majeure

Les obligations du **Vendeur** seront suspendues en totalité ou en partie de plein droit et sans formalité et sa responsabilité dérogée en cas de survenance d'évènement échappant à son contrôle qui ne pouvait raisonnablement être prévu lors de la conclusion de la Convention écrite ou de la passation de la Commande et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées et ce, conformément à l'article 1218 du Code civil.

Il est précisé que seront considérés comme des cas de force majeure et ce, sans que le **Vendeur** n'ait à établir qu'ils présentent les caractéristiques définies à l'article 1218 du Code civil, les événements suivants :

- guerre (déclarée ou non déclarée), guerre civile, émeute et révolution, acte de piraterie,
- 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,
- épidémie ou pandémie, c'est-à-dire le développement et la propagation d'une maladie contagieuse sur le territoire national ou à l'international, mesures prises par les autorités compétentes, en France ou à l'étranger, destinées à limiter la propagation d'une épidémie ou d'une pandémie dans le cadre d'une déclaration d'état d'urgence sanitaire en cas de catastrophe sanitaire mettant en péril, par sa nature et sa gravité, la santé de la population, notamment par application des articles L.3131-12 et suivants du Code de la santé publique, dans le cadre d'une menace sanitaire grave (articles L.3131-1 et suivants du Code de la santé publique) ou en dehors de toute déclaration d'état d'urgence sanitaire, telles que notamment des mesures d'interdiction et/ou de restriction des déplacements à l'égard des personnes et des véhicules, de confinement des villes ou de certaines d'entre elles, de fermetures provisoires d'une ou plusieurs catégories d'établissements recevant du public (entreprises, commerces, etc.), de réglementation des conditions d'accès et de présence d'une ou plusieurs catégories d'établissements recevant du public, etc., accident, notamment d'outillage, bris de machine, explosion, incendie, destruction de machines, d'usines et d'installations quelles qu'elles soient,
- interruption ou retard dans les transports, défaillance d'un transporteur quel qu'il soit, impossibilité d'être approvisionné pour quelque raison que ce soit, pénurie des matières premières ou des emballages, défaut de qualité ou mauvaise qualité des matières premières ou des emballages,
- boycott, grève et lock-out sous quelque forme que ce soit, grève du zèle, occupation d'usines et de locaux, arrêt de travail se produisant dans les entreprises du **Vendeur**,

- acte de l'autorité, qu'il soit licite ou illicite, arbitraire ou non.
- virus informatique/cyberattaque.

En cas de survenance d'un cas de force majeure au sens du présent article, le **Vendeur** en avertira le **Client**, dans les meilleurs délais, par courriel, confirmé par lettre recommandée avec accusé de réception. Les obligations du **Vendeur** seront suspendues de plein droit pendant le temps où il se trouvera dans l'impossibilité de les exécuter en raison du cas de force majeure invoqué.

Dans l'hypothèse où le cas de force majeure continuerait à produire ses effets 7 (sept) jours après que le **Vendeur** en a informé le **Client**, le **Client** ou le **Vendeur** pourra annuler la ou les Commandes concernées.

Article 8

Emballages

Les produits sont mis à la disposition du **Client** sous forme de rolls, chariots, palbox, palettes bois, palettes plastiques, bacs, crochets, tincts, barres plastiques, longères, ect. Les emballages, palettes ou supports divers mis en dépôt avec les Produits restent la propriété du **Vendeur**. Ils doivent être tenus à disposition du **Vendeur** propres et en bon état et ce au maximum dans la limite de durée de vie du produit contenu. En cas de perte ou détérioration, ils seront facturés à leur prix de remplacement.

Article 9

Réserve de propriété

Les produits vendus demeurent la propriété du **Vendeur** 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 effectif du Prix convenu par le **Vendeur**.

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

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

En cas de procédure de sauvegarde, 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**.

Le **Vendeur** est d'ores et déjà autorisé 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, au **Vendeur** 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 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 au **Vendeur** et fournir au **Vendeur**, 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 au **Vendeur**, et à informer le **Vendeur** immédiatement de toute saisie ou opération similaire.

Article 10

Tarif / Prix convenu

10.1. - Indicateurs

Conformément aux dispositions de l'article L. 443-4 du Code de commerce et aux lignes directrices de la DGCCRF sur la prise en compte des « indicateurs » dans la chaîne contractuelle du 27 juillet 2020, il est précisé que les prix des Produits sont déterminés en tenant compte notamment des prix de marché des principales matières premières agricoles entrant dans la composition des Produits, soit les indices de référence pour le bœuf, le veau et l'ovin, ainsi que leur évolution, telle que reflétée par les tableaux édités par France Agrimer. S'agissant du porc, il est précisé que l'indice de référence utilisé est celui du « *Marché du porc breton* » (ou cours du porc du marché de Plérin).

Concrètement, les prix des Produits ont été définis de façon à (i) couvrir le coût de production des animaux, par référence aux derniers indicateurs connus à savoir ceux du mois d'octobre 2021, ainsi que l'ensemble des autres charges du **Vendeur** (le coût des animaux ne comptant que pour partie seulement dans le coût de revient des Produits) et à (ii) réaliser la marge nécessaire pour permettre au **Vendeur** de continuer à investir.

Conformément à ce que prévoit le nouvel article L.441-1-1 du Code de commerce, le **Vendeur** entend préciser que des contrats soumis à l'article L.631-24 du Code rural et de la pêche maritime vont être conclus, à l'amont, avec les producteurs agricoles des matières premières suivantes : agneau, bœuf, veau, porc, entrant dans la composition des Produits.

10.2. – Tarif / Modification du Tarif

Il est rappelé que, dans le secteur des viandes de boucherie, l'établissement d'un Tarif est impossible pour les Produits dont les prix sont déterminés de façon quotidienne, hebdomadaire, ou mensuelle au regard de

cadenciers ou de l'évolution de l'offre et de la demande.

Par conséquent, aucun Tarif ne pourra être annexé à la Convention écrite prévue par l'article L.441-4 du Code de Commerce pour ces Produits, conformément à la réponse apportée par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) le 6 janvier 2015 à Coop de France, FNICGV devenue Culture Viande et SNIVSNCP.

Les Produits seront facturés au prix convenu entre les Parties dans la Convention écrite.

Pour les produits donnant lieu à l'élaboration d'un Tarif, ceux-ci seront facturés selon le Tarif en vigueur au jour **de la commande**.

Les prix figurant sur le Tarif s'entendent hors taxes, franco domicile du **Client**. Tous impôts, Taxes et contributions, droits ou autres prestations à payer en application de la réglementation en vigueur sont à la charge du **Client**.

En l'absence de Tarif, les Produits ne seront pas soumis aux dispositions de l'article L.441-1-1 du Code de commerce et, par conséquent, à celles de l'article L.443-8 du Code de commerce.

S'agissant des Produits donnant lieu à l'établissement d'un Tarif, conformément aux dispositions du nouvel article L.441-1-1, I, 3° du Code de commerce, le Tarif ayant évolué par rapport à l'année précédente, le **Vendeur** a décidé de prévoir l'intervention d'un tiers indépendant, chargé de certifier au terme de la négociation avec le **Client**, que celle-ci n'a pas porté sur la part de cette évolution qui résulte de celle du prix des matières premières agricoles ou des produits transformés composés de plus de 50 % de matières premières agricoles entrant dans la composition des Produits. Le **Vendeur** fournira cette certification au **Client** dans le mois qui suit la conclusion de la Convention écrite.

Le **Vendeur** se réserve la possibilité de modifier le Tarif des Produits à tout moment, afin de tenir compte de l'évolution des cours des matières premières brutes agricoles

(bœuf, veau, porc, agneau, ...) des couts de production des éleveurs, des prix constatés sur les marchés sur lesquels opère le **Vendeur**, des évolutions technologiques, des coûts de main d'œuvre, des coûts des emballages ou toutes autres modifications décidées par le législateur.

Le **Vendeur** informera le **Client** de cette modification de Tarif moyennant un délai de prévenance minimum d'un (1) mois précédant sa mise en application. Le **Vendeur** se réserve le droit de réduire ce délai à huit (8) jours en cas de hausse exceptionnelle des coûts de fabrication et de commercialisation des Produits : notamment hausse des cours des matières premières brutes agricoles, des coûts de production des éleveurs, des prix constatés sur les marchés sur lesquels opère le **Vendeur**, des évolutions technologiques, du coût de l'énergie, du coût des intrants, des coûts de main d'œuvre, des coûts des emballages, des coûts de transport, ou toutes modifications décidées par le législateur et susceptibles d'impacter les coûts de production du **Vendeur**, à charge pour le **Vendeur** de justifier de cette hausse exceptionnelle sur la base d'éléments objectifs qu'il portera à la connaissance du **Client**.

Tout **Client** qui passe Commande après l'entrée en vigueur du nouveau Tarif est réputé avoir accepté ce dernier qui prévaudra sur toute information, éventuellement divergente qui pourrait figurer dans la Commande.

10.3. – Clause de renégociation du Prix convenu

En vertu des dispositions de l'article L.441-8 du Code de commerce, le Prix convenu pourra être renégocié, à la demande de la Partie la plus diligente, en cas de fluctuations du prix des matières premières agricoles et alimentaires entrant dans la composition des Produits ainsi que des coûts de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages, affectant les coûts de production des Produits. Les conditions de déclenchement de la renégociation ainsi que le délai de celle-ci seront convenus entre les Parties.

11/23

Article 11

Conditions de paiement

Les prix sont établis en euros et/ou dollars, HT et départ usine (ou franco), sauf dispositions particulières prévues au contrat. Le prix correspond exclusivement aux produits et conditions spécifiés dans l'offre.

Les factures sont payables à l'adresse du siège du **Vendeur**.

Elles sont payables, par chèque, virement, à **trente (30) jours après la date de livraison** ou **trente (30) jours après la fin de la décade de livraison** s'agissant des factures périodiques pour les achats de viandes congelées ou surgelées, ou à **vingt (20) jours après le jour de livraison** pour les achats de bétail sur pied destiné à la consommation et de viandes fraîches dérivées, conformément aux dispositions visées sous les articles L. 441-11, II, 1^o) et 2^o) du Code de commerce.

Aucun escompte ne sera consenti en cas de paiement anticipé. Toutefois, une convention d'escompte peut être conclue avec le **Client**, après étude préalable de sa solvabilité financière.

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.

Seul le règlement à l'échéance convenue est libératoire. Conformément aux dispositions de l'article L. 441-10 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. En cas de retard de paiement, une indemnité forfaitaire de quarante (40) euros pour frais de recouvrement, prévue aux articles L.441-10 et D.441-5 du Code de commerce, sera exigée par le **Vendeur** en sus des pénalités de retard. Il est précisé que cette indemnité forfaitaire

n'est pas limitative du montant des autres frais qui pourraient être engagés par le **Vendeur** aux fins de recouvrement de ses factures.

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 au **Vendeur**.

Tout mois commencé sera intégralement dû. Le **Vendeur** pourra imputer de plein droit lesdites pénalités de retard sur toute réduction de prix due au **Client**.

Si, par ailleurs, le **Vendeur** est mis dans l'obligation de s'adresser à un mandataire (avocat, huissier, etc.) pour obtenir le règlement des sommes dues, il est expressément convenu à titre de clause pénale stipulée forfaitairement et de plein droit, et non réductible, l'application d'une majoration calculée au taux de 10 % du montant des sommes dues par le **Client** et ce, sans préjudice des intérêts de retard et dommages et intérêts éventuels.

A défaut de paiement, même partiel, d'une seule des échéances convenues pour l'une quelconque des livraisons, le **Vendeur** 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. Aucun paiement ne peut faire l'objet d'une compensation à la seule initiative du **Client**, notamment en cas d'allégation par le Client d'un retard de livraison ou de non-conformité du produit livré, l'accord préalable et écrit du **Vendeur** étant indispensable et ce, quelles que soient les dispositions éventuellement contraires pouvant figurer dans les conditions d'achat du **Client**. **Toute compensation non autorisée par le Vendeur sera assimilée à un défaut de paiement** autorisant dès lors le **Vendeur** 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, le **Vendeur** pourra notifier au **Client**, par télécopie ou lettre recommandée avec demande d'avis de réception, la suspension de ses livraisons. Ces dispositions cesseront de produire leurs effets lors du paiement intégral des factures impayées, le **Client** acceptant alors de facto les nouveaux délais de livraison qui lui seront notifiés par le **Vendeur**. En tout état de cause, le **Vendeur** 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.

En cas d'insolvabilité notoire, de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire, le **Vendeur** pourra, sous réserve des dispositions impératives de l'article L.622-13 du Code de commerce, résilier de plein droit le contrat ou la Convention écrite 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.

Ce sera notamment le cas si une cession, location gérance, mise en nantissement ou un apport de son fonds de commerce ou de certains de ses éléments, ou encore un changement de contrôle ou de structure de sa société ou dans la personne de son dirigeant, est susceptible de produire un effet défavorable sur le crédit du **Client**.

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 du

Vendeur et celui des réductions de prix éventuellement dues, se compensera avec les sommes qu'il resterait devoir au **Vendeur**, celles-ci devenant immédiatement exigibles.

Article 12

Convention écrite

12.1. – Contenu de la Convention écrite

La Convention écrite établie entre le **Vendeur** et le **Client** interviendra au plus tard le 1er mars de l'année n et précisera chacune des obligations réciproques auxquelles se sont engagées les Parties à l'issue de la négociation commerciale ainsi que leur prix unitaire.

Outre les dispositions prévues à l'article L. 443-8 du Code de commerce, lorsque les Produits sont destinés à être revendus en l'état par le **Client**, conformément aux dispositions des articles L.441-3 et L.441-4 du Code de commerce, la Convention écrite précisera :

Les conditions de l'opération de vente des Produits dont les présentes Conditions Générales de Vente et les Tarifs qui devront être annexées à la Convention écrite 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 de la Convention écrite, devra être préalablement démontrée par ledit **Client**.

Les prestations de services de coopération commerciale propres à favoriser la commercialisation des Produits, en définissant les services devant être rendus, les Produits concernés, les dates desdits services, leurs modalités d'exécution, leur durée, la rémunération de ces services ainsi que la rémunération globale afférente à l'ensemble de ces obligations, sauf à ce que la Convention écrite établie 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 qui devra être établi préalablement à l'exécution de tout service.

- **Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le Vendeur et le Client ne relevant pas des services propres à favoriser la commercialisation des Produits**, 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 afférente à ces obligations.
- **Les services ou obligations relevant d'un accord conclu avec une entité juridique située en dehors du territoire français, avec laquelle le Client est directement ou indirectement lié**, en précisant pour chacun l'objet, la date, les modalités d'exécution, la rémunération et les Produits auxquels il se rapporte.

La Convention écrite précisera également le chiffre d'affaires annuel HT prévisionnel que le **Vendeur** et le **Client** prévoient de réaliser ensemble au cours de la période couverte par la Convention écrite. Il est précisé que le chiffre d'affaires annuel HT prévisionnel constitue, avec les avantages financiers définis ci-dessus le plan d'affaires annuel.

Lorsque le **Client** est un grossiste au sens des dispositions du II de l'article L.441-4 du Code de commerce, une Convention écrite répondant aux exigences du seul article L. 441-3 sera conclue entre le **Vendeur** et le **Client**. À cet égard, celle-ci pourra préciser les types de situations et modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées.

Il appartient au **Client** de vérifier si, au regard de ses spécificités, il peut effectivement bénéficier de ce statut de grossiste et ainsi le garantir au **Vendeur**.

Toute modification de la Convention écrite devra faire l'objet d'un écrit qui mentionne l'élément nouveau le justifiant et ce, quelle que soit la qualité du **Client**.

12.2. – Modalités de calcul et de paiement des avantages financiers

Aucun paiement de ristourne ou de services propres à favoriser la commercialisation des produits ou d'autres obligations ne saurait intervenir avant le retour de l'un des deux exemplaires originaux de la Convention écrite, dûment signé, paraphé et daté du **Client**, avant le 1^{er} mars de l'année en cours.

Conformément aux dispositions de 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 ainsi que leur adresse de facturation si elle est différente, 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, le cas échéant, les marques concernées, 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. Elles devront en outre 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.

Les factures de services propres à favoriser la commercialisation des Produits et/ou d'autres obligations seront payées après constatation de la réalisation effective de la prestation. **Elles ne seront pas compensables avec les factures de livraison des produits et ne pourront pas être déduites du règlement de ces dernières, sans l'accord préalable et écrit du Vendeur, toute déduction non autorisée étant assimilée à un défaut de paiement par le Client et justifiera le refus de livraison.**

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 toutes Taxes et contributions, réalisé par le **Vendeur** avec le **Client** et encaissé. La base ristournable sera constituée

du chiffre d'affaires diminué des éventuelles reprises de produits et des éventuels avoirs émis par le **Vendeur**, des éventuels escomptes ainsi que de toutes sommes retenues 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 du **Vendeur**.

Dans l'hypothèse où le paiement des ristournes et/ou des services propres à favoriser la commercialisation des produits et/ou d'autres obligations s'effectueraient par la voie d'acomptes, le chiffre d'affaires retenu comme base de calcul sera celui réalisé **au titre de l'année n-1**.

En cas de retard de paiement des factures de services de coopération commerciale et/ou d'autres obligations, 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 le **Vendeur**.

Article 13

Opérations promotionnelles - Nouveaux instruments promotionnels – opérations sous mandat

Dans l'hypothèse où le **Vendeur** et le **Client** viendraient à mettre en place une ou plusieurs opérations de promotions des ventes des Produits, celles-ci devront être fixées dans le cadre d'un contrat de mandat, tel que le connaît et le définit le Code civil (article 1984 et suivants) conformément aux dispositions issues de l'article L.441-4, VII du Code de commerce et, de manière générale, toute promotion devra être strictement conforme aux dispositions de l'article 125 de la loi n°2020-1525 du 7 décembre 2020 d'accélération et de simplification de l'action publique (dite « Loi ASAP »). A cet égard, le double plafonnement des promotions prévu par cette loi devra ainsi être strictement respecté.

A cette fin, le **Client** s'engage à informer le **Vendeur** de toute opération promotionnelle

portant sur les Produits qu'il organiserait de sa propre initiative au cours de la période couverte par la Convention écrite.

Ces opérations ne seront susceptibles d'être acceptées par le **Vendeur** qu'à condition de respecter les impératifs suivants :

- La nature exacte de l'opération, la date de la réalisation et la durée, les points de vente concernés par l'opération, la nature et la quantité prévisionnelle des Produits concernés ainsi que le montant de l'avantage unitaire devront avoir été définis d'un commun accord, par le moyen d'un contrat écrit établi préalablement à la réalisation de la ou des opérations en cause ;
- Conformément aux dispositions de l'article 1993 du Code Civil, il appartiendra au **Client** de rendre compte au **Vendeur** de la bonne exécution des opérations en cause : la reddition de compte du Client devra être accompagnée des justificatifs de vente de Produits et de versement des réductions de prix en cause et/ou des lots virtuels et/ou des Produits gratuits ou, de manière générale, de tout justificatif garantissant la bonne fin de l'opération concernée. Aucun règlement ne pourra intervenir préalablement à cette reddition de comptes ;
- L'initiative des opérations promotionnelles sous mandat reste du seul ressort du **Vendeur**, qui demeure seul juge de l'opportunité commerciale, au cas par cas, de semblables opérations : en conséquent, le **Client** ne pourra en aucun cas prétendre à l'octroi, par le **Vendeur**, d'une enveloppe budgétaire afférente aux opérations sous mandat, non plus qu'au solde de cette éventuelle enveloppe, qui ne constituerait donc en aucun cas un droit acquis pour le **Client**.

Article 14

Retour

Aucun retour de produit ne sera admis sans l'accord préalable et écrit du **Vendeur**. Les produits devront être restitués dans leur emballage ou conditionnement d'origine. Les coûts afférents au transport des produits retournés resteront à la charge du **Client**, sauf cas de non-conformité avérée. Les produits périmés ne pourront, en aucun cas, faire l'objet d'une reprise.

Article 15

Droits de propriété intellectuelle

Le **Vendeur** est titulaire de l'ensemble des droits de propriété intellectuelle couvrant les produits vendus au **Client** sous les marques déposées par les sociétés du Groupe **Tradival** et/ou toute autre marque utilisée par le **Vendeur**.

Le **Client** s'engage à respecter l'ensemble des droits de propriété industrielle du **Vendeur**, dont il déclare avoir parfaite connaissance. A cet égard, les Produits livrés par le **Vendeur** sous les marques déposées par les sociétés du Groupe **Tradival** et/ou toute autre marque utilisée par le **Vendeur** ne pourront être revendus que dans leur présentation d'origine et dans des conditions conformes à leur image de marque et à leurs spécificités techniques.

Le **Client** informera le **Vendeur**, par télécopie ou e-mail, confirmé par lettre recommandée avec accusé de réception, dès qu'il en aura connaissance, de toute action judiciaire intentée contre lui en matière de propriété intellectuelle concernant les produits du **Vendeur** et ne prendra aucune mesure sans en avoir au préalable informé le **Vendeur** qui sera seul en droit de diriger la procédure et de décider de toutes actions à initier ou à mettre en œuvre. Si le **Client** engage de quelconques frais concernant tous types de procédures pour lesquelles le **Vendeur** pourrait être concernée et sur la base desquelles le **Client** pourrait se croire fondé à réclamer des dommages et intérêts, et sans s'être mis d'accord avec le **Vendeur** préalablement, le **Client** supportera lesdits frais sans pouvoir

réclamer aucun remboursement des sommes engagées.

Le **Client** qui aurait connaissance d'une contrefaçon des marques ou, de manière plus générale, des droits de propriété intellectuelle détenus par le **Vendeur** devra en informer immédiatement le **Vendeur** par télécopie ou par e-mail confirmé par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Article 16

Revente des produits sur internet

Dans l'hypothèse où le **Client** commercialiserait les Produits par le moyen d'un site internet, il s'engage à respecter l'ensemble des dispositions légales et réglementaires applicables à la commercialisation en ligne auprès du public de Produits alimentaires.

A ce titre, le **Client** devra s'assurer que les offres faites au public soient en tous points conformes aux exigences requises en matière d'information des consommateurs et de vente à distance, notamment par les articles L.111-1, L. 221-5 et L. 412-1 et suivants du Code de la Consommation.

Article 17

Exclusion de toutes pénalités

Le **Vendeur** refuse l'application systématique et arbitraire de pénalités prédéterminées par le **Client** qui, par nature, ne sont pas proportionnées au préjudice éventuellement subi par ce dernier et ce, nonobstant toutes clauses ou dispositions contraires pouvant figurer dans des conditions d'achat, contrats de référencement, plan d'affaires annuel, conditions logistiques, accords particuliers ou autre document émanant du **Client**.

En tout état de cause et conformément à l'article L. 441-17 du Code de commerce, aucune pénalité pour inexécution par le **Vendeur** de ses engagements contractuels ne pourra être facturée au **Vendeur** si :

- (i) Le **Client** n'a pas rapporté la preuve du manquement contractuel ;
- (ii) Le **Client** n'a pas rapporté la preuve de l'existence d'un préjudice ;
- (iii) Les pénalités n'ont pas fait l'objet d'une procédure d'analyse contradictoire en amont de tout envoi de facture de pénalité intégrant un laps de temps suffisant pour permettre au **Vendeur** d'analyser la nature de l'incident revendiqué et la réalité du préjudice subi.

Toute demande de pénalité devra être adressée au **Vendeur** dans un délai maximum de deux (2) mois à compter de son fait générateur. Le **Client** devra fournir au **Vendeur** tous documents permettant l'analyse contradictoire du manquement invoqué et attestant du préjudice réellement subi et notamment a minima les documents suivants : le numéro de commande concerné, les produits concernés, la quantité concernée par l'incident, la photocopie de la lettre de voiture datée et émargée, la photocopie du bon de livraison daté et émargé, la nature précise et circonstanciée de l'incident de livraison. Le **Vendeur** disposera d'un délai de trente (30) jours pour analyser les documents adressés et informer le **Client** de son accord ou désaccord sur le manquement invoqué et le montant de la pénalité réclamée.

Conformément à l'article L. 441-17 du Code de commerce, il est interdit de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'un engagement contractuel. Ainsi, tout débit d'office, sous quelque forme que ce soit, de la part du **Client** en violation des présentes dispositions sera assimilé à un incident de paiement autorisant le **Vendeur** à refuser toute nouvelle commande, stopper les livraisons correspondant à des commandes en cours et suspendre le paiement des ristournes et autres avantages financiers. Le **Vendeur** se réserve, en outre, le droit de déduire des ristournes ou des rémunérations de services dues, tout montant que le **Client** aurait déduit d'office.

Si le **Vendeur** et le **Client** se mettent d'accord sur des pénalités, celles-ci devront faire l'objet d'une facture détaillée émise par le **Client** dont le délai de paiement ne pourra être inférieur à celui prévu pour le paiement des produits.

En outre et conformément à l'article 1.3 de la recommandation n°19-1 de la CEPC, à l'article 3.1 de la recommandation n°20-1 de la CEPC portant sur les effets de la crise sanitaire de la Covid-19 dans la grande distribution à dominante alimentaire et aux dispositions de l'article L. 441-17 du Code de commerce, le **Vendeur** ne sera tenu d'aucune pénalité de quelque nature que ce soit en cas de force majeure mais également de circonstances externes au **Vendeur** qui, bien que ne remplissant pas les conditions de la force majeure, perturberaient les livraisons qu'il doit honorer à l'égard du **Client**. Sans que cette liste ne soit limitative, les cas de force majeure et circonstances externes au **Vendeur** susceptibles de perturber les livraisons sont notamment :

- défaillance d'un ou plusieurs fournisseurs de matières premières, d'emballages ou de tout autre élément nécessaire à la production ou au conditionnement des Produits pour quelque cause que ce soit,
- les blocages de sites industriels ou d'entrepôts de stockage ou des axes de transport ;
- une pénurie avérée de matières premières ou d'emballages ;
- un aléa climatique d'une ampleur exceptionnelle ;
- une crise sanitaire liée au développement et à la propagation d'une maladie contagieuse quelle qu'elle soit et ses conséquences directes et indirectes, notamment les mesures prises pour endiguer la propagation de la maladie.

En outre, dans le cas où les autorités compétentes déclareraient un état d'urgence sur le territoire national conformément aux

17/23

dispositions légales en vigueur, notamment un état d'urgence sanitaire par application des dispositions de l'article L.3131-12 du Code de la santé publique, le **Vendeur** ne sera tenu à l'égard du **Client** d'aucune pénalité au cours de cette période mais également pendant un délai de trois (3) mois à compter de la fin dudit état d'urgence, afin de lui permettre de revenir à une situation normale d'approvisionnement.

Le **Client** qui imposerait des pénalités logistiques ne respectant pas les dispositions de l'article L. 441-17 du Code de commerce serait susceptible de voir sa responsabilité engagée en application de l'article L. 442-1, I, 3° du Code de commerce.

Article 18

Contestations commerciales

Toute réclamation ou contestation commerciale de la part du **Client** relative à l'ensemble de la relation commerciale existant avec le **Vendeur** et notamment au titre du paiement d'avantages financiers, de quelque nature qu'ils soient, concernant l'année n, devra être formulée au plus tard à l'expiration de l'année civile n+1. A défaut, et par dérogation expresse aux dispositions visées sous l'article L.110-4 du Code de Commerce, aucune réclamation ou contestation ne pourra plus être présentée et sera considérée, dès lors, comme étant prescrite et donc irrecevable.

Article 19

Imprévision

En cas de changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion de la Convention écrite qui rendrait l'exécution de celle-ci excessivement onéreuse pour le **Vendeur**, ce dernier pourra demander une renégociation de la Convention écrite par envoi d'un courrier recommandé avec accusé de réception. Devront être joints à la demande de renégociation les éléments économiques justificatifs de cette demande.

Les Parties devront alors renégocier les termes de la Convention écrite et, en premier lieu, le prix convenu, dans un délai d'un (1) mois à compter de la réception du courrier recommandé faisant état de la demande de

renégociation. Cette renégociation devra être effectuée de bonne foi et dans le respect du secret en matière industrielle et commerciale et du secret des affaires.

A défaut d'accord dans le délai d'un (1) mois susvisé, les relations entre les Parties se poursuivront dans les conditions fixées par la Convention écrite sauf si le **Vendeur** souhaite y mettre un terme, totalement ou partiellement, sous réserve du respect d'un préavis d'une durée convenue entre les Parties.

Article 20

Données Personnelles

Le **Vendeur** et le **Client** s'engagent, dans le cadre de la collecte et du traitement de données personnelles, à respecter les dispositions de la loi n°78-17 du 06 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés notamment modifiée par l'ordonnance n°2018-1125 du 12 décembre 2018 et le règlement 2016/679/UE du 27 avril 2016 « *relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données* ».

Le **Vendeur**, responsable de traitement, met en œuvre un traitement de données à caractère personnel pour la gestion de ses relations avec ses clients, dont le **Client**, ainsi que pour l'exécution des contrats de vente conclus avec ces derniers, la base légale du traitement étant l'exécution de la relation contractuelle ou précontractuelle existante entre le **Vendeur** et le **Client** et, le cas échéant, le respect d'une obligation légale. Un traitement de données personnelles peut également être mis en œuvre à des fins statistiques et à des fins de prospection sur la base légale de l'intérêt légitime du **Vendeur**.

Les informations collectées (par exemple les noms, prénoms, adresses mail et numéros de téléphone des salariés et collaborateurs du

Client) sont indispensables à ce traitement et sont destinées aux services concernés du **Vendeur**.

Elles sont conservées pendant toute la durée des relations commerciales et dix ans à compter de la fin de celles-ci.

Le **Vendeur** prend toutes les mesures nécessaires et raisonnables, de nature technique et organisationnelle, pour garantir un niveau de sécurité élevé concernant les données traitées et assurer la protection de ces données contre la destruction accidentelle ou illicite, la perte accidentelle, l'altération, la diffusion ou l'accès non autorisé ainsi que toute autre forme de traitement illicite.

L'accès aux données à caractère personnel est strictement limité aux employés du **Vendeur** habilités à les traiter en raison de leurs fonctions et soumis à une obligation stricte de confidentialité.

Les données recueillies pourront éventuellement être communiquées à des sous-traitants du **Vendeur** lorsque ceci s'avère nécessaire pour l'accomplissement des prestations souhaitées par le **Client**. Le **Vendeur** s'assure que dans le cadre de l'exécution de leurs prestations, ses sous-traitants utilisent les données à caractère personnel du **Client** en conformité avec la législation applicable en matière de protection des données personnelles. Par ailleurs, le **Vendeur** peut être amené à communiquer des données à caractère personnel du **Client** en vertu d'une obligation légale ou aux fins de règlements de conflits.

Les salariés et collaborateurs du **Client** disposent d'un droit d'accès, de rectification et de suppression de leurs données personnelles, d'un droit de retrait de leur consentement, d'un droit de limitation du traitement, d'un droit d'opposition pour motifs légitimes au traitement des données, d'un droit de portabilité des données, d'un droit d'édiction de directives anticipées post-mortem, en adressant au **Vendeur** un courrier postal à l'adresse **197 route de Charlieu 42300 ROANNE** accompagné d'une copie de leur pièce d'identité. Ils disposent également du

droit d'introduire une réclamation auprès de la CNIL.

Le **Client** s'engage à informer ses salariés et collaborateurs dont les données personnelles sont susceptibles d'être transmises au **Vendeur** de la teneur du présent article afin qu'ils puissent exercer leurs droits. Il s'engage également à respecter pleinement les droits des salariés du **Vendeur** dans le cadre de la collecte de leurs données personnelles.

Article 21

Confidentialité

Le **Vendeur** et le **Client** reconnaissent qu'ils pourront, dans le cadre de l'exécution de leurs relations commerciales, se voir confier des informations confidentielles de nature technique, commerciale, marketing, financière ou relatives à des éléments auxquels des droits de propriété intellectuelle et/ou industrielle sont attachés. Cette liste n'est toutefois pas limitative. Ces informations ne devront pas, d'une quelconque façon, être divulguées à des tiers. Le **Vendeur** et le **Client** garantissent la confidentialité des informations, de quelque nature qu'elles soient, écrites ou orales, dont ils auront connaissance dans le cadre de l'exécution de leurs relations commerciales 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.

Il est précisé qu'en aucun cas, le **Client** ne pourra exiger du **Vendeur** la communication des coordonnées de ses fournisseurs et de ses sites de production et que, conformément au nouvel article L. 443-6 du Code de commerce, l'obtention, l'utilisation ou la divulgation illicites de secrets d'affaires par le **Client** est interdite et passible d'une amende administrative.

Article 22

Droit applicable - Attribution de compétence

L'ensemble des relations contractuelles entre le **Vendeur** et le **Client** issu de l'application des présentes conditions générales de vente, et les éventuels accords particuliers qui pourraient être conclus, et tous les litiges en

découlant, quelle qu'en soit la nature, seront soumis à tous égards au droit français.

Les Parties conviennent de faire leur possible pour résoudre à l'amiable les désaccords susceptibles de résulter de l'interprétation, l'exécution ou la cessation des relations commerciales entre le **Vendeur** et le **Client**.

A défaut d'accord amiable, tout litige ayant son origine dans l'exécution des relations contractuelles établies entre le **Vendeur** et le **Client**, ainsi que les actes qui en seront la conséquence, sera soumis à la compétence des tribunaux de **Roanne**, nonobstant toute demande incidente ou d'appel en garantie, ou en cas de pluralité de défendeurs et ce, sous réserve de l'application des dispositions de l'article D. 442-3 du Code de commerce. Cette clause d'attribution de compétence s'appliquera même en cas de référé ou d'action en la forme des référés.

Le **Vendeur** disposera néanmoins de la faculté de saisir toute autre juridiction compétente, en particulier celle du siège social du **Client** ou celle du lieu de situation des Produits livrés. Les effets de commerce ou acceptation de règlement ne feront ni novation, ni dérogation à la présente clause.

Article 23

Entrée en vigueur

Les présentes conditions générales de vente annulent et remplacent celles établies antérieurement à la date des présentes. Elles prennent effet le **01/01/2022**.

ANNEXE 1 : CLAUSE DE RENÉGOCIATION SELON L'ARTICLE L.441-8 DU CODE DE COMMERCE

Conformément à l'article L.441-8 du Code de Commerce, en cas de fluctuation du prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires ainsi que des coûts de l'énergie, du transport ou des matériaux entrant dans la composition des emballages affectant significativement à la hausse ou à la baisse, le prix de production des Produits du Fournisseur, les Parties se rapprocheront en vue de renégocier le Prix convenu, selon les modalités ci-après exposées, dans un délai d'**un (1) mois** à compter de la notification de cet évènement par l'une ou l'autre des Parties.

Les conditions de déclenchement de la présente clause de renégociation, convenues entre les Parties, liées aux fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires, sont les suivantes :

Produits ou catégories de Produits	Indicateur de référence	Période ou valeur de référence	Seuil de déclenchement (correspondant à un taux de variation minimum de l'indicateur de référence)
A base de Bœuf CH	Cotation Nationale France Agrimer VA / CH - 10 ans / + 350 kgs / R+	Trimestre précédent le trimestre d'analyse (analyse M4 -5 -6 comparé au M1-2-3)	8%
A base de Bœuf VBF	Cotation Nationale France Agrimer VA / Lait / P+	Trimestre précédent le trimestre d'analyse (analyse M4 -5 -6 comparé au M1-2-3)	8%
A base de Veau	Cotation Nationale France Agrimer veau de Bie non élevé aux pis	Trimestre précédent le trimestre d'analyse (analyse M4 -5 -6 comparé au M1-2-3)	8%
A Base d'Ovin	Cotation Nationale France Agrimer Agneau R3 / 16-19 kgs	Trimestre précédent le trimestre d'analyse (analyse M4 -5 -6 comparé au M1-2-3)	8%
A Base de Porc	Marché du Porc Breton - base 56 TMP	Trimestre précédent le trimestre d'analyse (analyse M4 -5 -6 comparé au M1-2-3)	8%

Les conditions de déclenchement de la présente clause de renégociation, convenues entre les Parties, liées aux fluctuations des coûts de l'énergie, du transport ou des matériaux entrant dans la composition des emballages, sont les suivantes :

	Indice de référence	Période ou valeur de référence	Seuil de déclenchement (correspondant à un taux de variation minimum de l'indice de référence)
Énergie	Tarifs réglementés du gaz, établis par le ministère de la Transition Écologique et Solidaire et le ministère de l'Économie et des Finances, après avis de la Commission de Régulation de l'Énergie (CRE).	Trimestre précédent le trimestre d'analyse (analyse M4 -5 -6 comparé au M1-2-3)	20 %
Transport	CNR (Comité National Routier) frigo frais LD EA	Trimestre précédent le trimestre d'analyse (analyse M4 -5 -6 comparé au M1-2-3)	8 %
Emballages	Carton : indice PPI (test 3) plastique : indice ICIS (LDPE domestic prices / ETHYLENE Contract / CAPROLACTAM FD NWE / PET FILM GRADE ;	Trimestre précédent le trimestre d'analyse (analyse M4 -5 -6 comparé au M1-2-3)	10%

Les modalités de la renégociation :

L'initiative de la renégociation sera prise indifféremment par l'une des Parties qui en informera l'autre par envoi d'un courrier recommandé avec accusé de réception. Devront être joints à la demande les éléments économiques justificatifs du déclenchement de la clause de renégociation.

Les Parties devront alors négocier, dans un délai d'un (1) mois maximum à compter de la réception du courrier recommandé. Cette négociation devra être effectuée de bonne foi et dans le respect du secret en matière industrielle et commerciale et du secret des affaires.

Un compte rendu de la négociation conforme aux dispositions de l'article D.441-7 du Code de commerce sera établi.

Si les Parties parviennent à un accord à l'issue de la renégociation, le nouveau Prix convenu fera l'objet d'un avenant. Il sera mis en application dans un délai maximum de quinze (15) jours après la date de l'accord.

A défaut d'accord dans le délai d'un (1) mois à compter de la réception de la notification mettant en jeu la clause de renégociation, la relation contractuelle se poursuivra dans les conditions fixées par la Convention écrite sauf si l'une des Parties souhaite :

- y mettre un terme, totalement ou partiellement, sous réserve du respect d'un préavis d'une durée suffisante au regard des caractéristiques de la relation commerciale existant entre les Parties et/ou
- saisir le Médiateur des relations commerciales agricoles.

En cas d'échec de la médiation, chacune des Parties pourra alors saisir le Président du Tribunal compétent pour qu'il statue sur le litige selon la procédure accélérée au fond sur la base des recommandations du Médiateur.

Cette clause ne fait pas obstacle à toute autre renégociation pendant l'exécution de la Convention écrite en application, notamment, des CGV du Fournisseur

identifiant unique généré par l'Agence de la transition écologique (ADEME) :

1360: FR209144_01WLUE