

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE 2025

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

<http://www.sicarev.com>

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 - Responsabilité
- Article 7 : Exonération de responsabilité en cas de force majeure
- Article 8 : Emballages
- Article 9 : Réserve de propriété
- Article 10 : Tarifs / Indicateurs / Prix convenu / Renégociation / Révisions
- Article 11 : Conditions de paiement
- Article 12 : Réductions de prix
- Article 13 : Convention écrite
- Article 14 : Opérations promotionnelles - Nouveaux instruments promotionnels – Opérations sous mandat
- Article 15 : Retour
- Article 16 : Droits de propriété intellectuelle – marques
- Article 17 : Revente des produits sur internet
- Article 18 : Exclusion des pénalités prédéterminées
- Article 19 : Procédure de retrait-rappel
- Article 20 : Contestations commerciales
- Article 21 : Imprévision
- Article 22 : Données personnelles
- Article 23 : Confidentialité
- Article 24 : Conformité – Ethique - Transparence
- Article 25 : Droit applicables – Attribution de compétence
- Article 26 : Entrée en vigueur

ANNEXES

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

Annexe n°2 : Liste d'indicateurs de référence

Annexe n°3 : Modèle de clause de révision automatique du prix convenu

Article 1

Généralités

Les présentes Conditions Générales de Vente s'appliquent à toutes les commandes passées auprès de la société CHAROLAIS VIANDE (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 faisant référence notamment aux dispositions impératives 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. 441-41-2 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 et le cas échéant, dans la Convention logistique prévue par l'article L.441-3, I bis du Code de commerce. La négociation conduisant à la conclusion de la Convention écrite qui sera conclue entre le **Vendeur** et le **Client** devra être menée de bonne foi, conformément à ce que prévoit l'article L.442-1, I, 5° du Code de commerce. En aucun cas, le **Vendeur** ne pourra être soumis à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties contraires 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** 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 :

Catégories de produits : les produits sont répartis en différents catégories de produits à savoir : Bœuf, Veau, Porc, Agneau, Steak Haché frais, Steak Haché Surgelé, UVCI (Viandes piécées en barquettes) de bœuf, UVCI de porc, UVCI d'agneau, UVCI de veau, Saucisserie, Salé-Mariné-Fumé, Autres produits élaborés, Viandes congelées.

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 et de l'article L. 443-8 du Code de commerce s'agissant des Produits donnant lieu à l'établissement d'un Tarif.

Convention logistique : convention formalisant les obligations réciproques en matière de logistique auxquelles s'engagent les Parties en application de l'article L.441-3, I bis du Code de commerce.

Marques : Marques Charolais Viande & Convivial et toutes autres marques dont le **Vendeur** est titulaire ou licencié.

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 Charollais Viandes, SA au capital social de 540 000 €, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Macon sous le numéro 350 653 069 et dont le siège social est situé ZA du champ bossu – 71600 PARAY LE MONIAL.

Article 3

Commandes

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

Le minimum de commande pour les produits frais des **Catégories de Produits** Bœuf, Veau, Porc et Agneau, 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 50 € par livraison. D'autre part, le **Vendeur** se réserve le droit de refuser toute livraison inférieure à 100 kg, sans que cela puisse donner lieu à des pénalités logistiques.

Le minimum de commande pour les produits frais des **Catégories de Produits** : Steaks Hachés Frais, UVCI de bœuf, de porc, de veau d'agneau, Saucisserie, Produits marinés/salés/fumés, autres produits élaborés, sur le point de livraison pour être éligible au franco est fixé à 50 Kg. En deçà des minima fixés, le surcoût des frais d'expédition sera facturé, soit 50 € par livraison. D'autre part, le **Vendeur** se réserve le droit de refuser toute livraison inférieure à 50 kg, sans que cela puisse donner lieu à des pénalités logistiques.

Le minimum de commande pour les **Catégories de Produits** Congelé et Steaks hachés 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, sans que cela puisse donner lieu à des pénalités logistiques.

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 à l'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.441-1-2 du Code de commerce, conformément à l'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

Article 4.1 : Livraison

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, conformément aux termes de l'article 18 « *Exclusion de pénalités prédéterminées* ».

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, ...). Il est en outre rappelé qu'un retard de livraison de quelques heures qui aboutiraient à ce que la livraison ait bien lieu le jour convenu, dans la limite des heures d'ouverture de la plateforme logistique du **Client**, ne saurait justifier un refus ou un retour de produits de la part du **Client** et ce, conformément aux lignes directrices en matière de pénalités logistiques publiées par la DGCCRF le 21 septembre 2023.

Il est également précisé qu'aucune pénalité pour non-respect de la date de livraison ne pourra être appliquée dans le cas où le **Vendeur** ou son transporteur se serait effectivement présenté au lieu convenu, le jour de la livraison, mais que le **Client** aurait refusé d'émarger la lettre de voiture ou aurait tardé à réceptionner les Produits pour quelque motif que ce soit. Dans cette hypothèse, si le transporteur venait à facturer des frais d'immobilisation au **Vendeur**, ce dernier serait en droit de les refacturer au **Client** sur

la base des pièces justificatives correspondantes.

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.

Article 4.2 : Réception et transfert des risques

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, 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 « caché »), 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 - Responsabilité

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 délais légaux.

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) quels que soient les pays parties au conflit, ayant un impact sur la fabrication et la commercialisation des Produits, 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 (i) 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, dans le cadre d'une menace sanitaire grave ou (ii) 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 ou de tout autre élément nécessaire à la production ou au conditionnement des Produits notamment la rupture des flux énergétiques, les défauts de qualité ou la 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 et locaux du **Vendeur**,
- acte de l'autorité, qu'il soit licite ou illicite, arbitraire ou non.
- Infection du système informatique par un virus, cyberattaque affectant les structures informatiques du Vendeur.

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, tinets, 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

Tarifs / Indicateurs / Prix convenu / Renégociation / révision

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 2024, 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.

10.2. – Prix - 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. Toutefois, la Convention écrite précisera les usages relatifs aux modalités de détermination du prix de vente dans le secteur des viandes de boucherie.

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

En l'absence de Tarif, les dispositions de l'article L.441-1-1 du Code de commerce et, par conséquent, celles de l'article L.443-8 du Code de commerce sont de fait inapplicables à ces Produits.

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, y compris s'agissant des Produits commandés dans le cadre d'une opération promotionnelle que celle-ci soit à l'initiative du **Vendeur** ou du **Client**.

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**.

Le **Vendeur** se réserve la possibilité de modifier le Tarif des Produits à tout moment.

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 (bœuf, veau, porc, agneau,...) 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.

En outre, si les coûts de commercialisation et de fabrication des Produits évoluent de manière importante entre l'envoi du Tarif et la formalisation de la Convention écrite, le **Vendeur** se réserve le droit d'adresser un nouveau Tarif qui annulera et remplacera le Tarif adressé initialement.

En tout état de cause, en cas de refus du **Client** d'appliquer tout ou partie du nouveau Tarif pour lequel une justification a été apportée par le **Vendeur**, ce dernier se réserve le droit de ne pas donner suite aux Commandes de Produits passées après la date d'application du nouveau Tarif.

Dans l'hypothèse où le **Client**

- (i) Encoderait un tarif différent de celui convenu avec le **Vendeur**,
- (ii) que ses systèmes informatiques refuseraient toute nouvelle facture émise par le **Vendeur** sur la base de ce nouveau tarif,
- (iii) ne réglerait en conséquence qu'une partie des sommes dues au **Vendeur** voire refuserait tout règlement, le **Vendeur** sera en droit de suspendre les livraisons en cours, de refuser toute nouvelle commande et de déduire les sommes indument retenues par le **Client** de toutes les créances dues par le **Vendeur** au

Client. Si le **Client** émet une pénalité pour facturation prétendument non-conforme et qu'il se l'auto compense en contradiction avec les dispositions des présentes CGV, le **Vendeur** sera en droit de déduire ladite pénalité de toutes les créances dues par le **Vendeur** au **Client**.

Par ailleurs, le **Vendeur** sera en droit d'appliquer au **Client** une pénalité d'un montant correspondant à 10 % des sommes indument déduites.

10.3. – Transparence et non négociabilité

Conformément à ce que prévoit l'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 ont été conclus, à l'amont, avec les producteurs agricoles des matières premières suivantes : agneau, bœuf, veau, porc, entrant dans la composition des Produits. Une liste d'indicateurs de référence est présentée en annexe 2.

S'agissant des Produits donnant lieu à l'établissement d'un Tarif, conformément aux dispositions de l'article L.441-1-1, I, 2° du Code de commerce, la part agrégée des MPA (Matières Premières Agricoles) et des produits transformés et composés de + de 50% de MPA qui entrent dans la composition de ses produits, sous la forme d'un pourcentage en volume et d'un pourcentage du Tarif, figure dans le Tarif annexé aux présentes.

Cette présentation de tarif ne sera toutefois pas transmise aux Clients qui revêtent la qualité de grossiste, au sens de l'article L.441-1-2, I du Code de commerce, dès lors que l'article L.441-1-1 du Code de commerce ne leur est pas applicable.

10.4. – 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 les modalités de celle-ci, sont précisées à l'Annexe 1 « *Clause de*

renégociation selon l'article L. 441-8 du Code de commerce ».

10.5. – Clause de révision automatique du Prix convenu

En vertu des dispositions de l'article L.443-8 du Code de commerce, pour les Produits soumis à l'article L. 441-1-1 du Code de commerce, la Convention écrite (hors grossistes) comportera une clause de révision automatique du prix en fonction de la variation du coût des matières premières agricoles, à la hausse ou à la baisse, entrant dans la composition des Produits.

Les conditions de la révision sont précisées à l'Annexe 3 « *Modèle de clause de révision automatique du Prix convenu* ».

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.

Les factures émises par le **Vendeur** sont payables, par chèque ou 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 la date 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°) et 2°) 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, commissaire de justice, 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.

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 (auxquelles font renvoi les articles L. 631-14 et L. 641-3 du même Code), 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

Réductions de prix

Le **Client** bénéficiera des remises et ristournes consenties par le **Vendeur**, pour autant que les conditions y donnant droit soient respectées.

Le versement des ristournes afférentes à l'année n sera effectué au cours du premier trimestre de l'année $n+1$, après règlement intégral de toutes les factures de l'année n .

Le paiement des ristournes par le **Vendeur** est subordonné à la condition que le **Client** ait respecté tous ses engagements ainsi que les échéances de la totalité des factures émises par le **Vendeur** 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 n , 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**.

Article 13

Convention écrite

13.1. – 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 (ou tout autre date qui serait déterminée par une loi qui interviendrait après l'envoi des présentes Conditions Générales de Ventes) et précisera chacune des obligations réciproques auxquelles se sont engagées les Parties à l'issue de la négociation commerciale ainsi que leur prix unitaire.

Cette Convention écrite devra être conclue conformément à l'article L. 443-8 du Code de commerce, lorsque applicable, et conformément aux dispositions des articles L.441-3 et le cas échéant L.441-4 du Code de commerce lorsque les Produits sont destinés à être vendus en l'état par le **Client** distributeur-détaillant.

Les obligations réciproques en matière logistique convenues entre le **Vendeur** et le **Client** distributeur- détaillant figureront quant à elles dans la Convention Logistique conformément aux dispositions de l'article L 441-3 I bis du Code de commerce.

Lorsque le Client revêt la qualité de grossiste au sens des dispositions du II de l'article L.441-41-2 du Code de Commerce, la Convention écrite devra être conforme à l'article L. 441-3-1 du Code de Commerce. 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**.

En tout état de cause, qu'il s'agisse d'une Convention écrite conforme aux dispositions des articles L.441-3 et L. 441-4 du code de commerce ou conforme à l'article L.441-3.1 du Code 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, conclue avec le **Client** distributeur-détaillant, 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.

En tout état de cause, 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**.

Enfin, lorsque le **Client** est un acheteur professionnel qui ne revêt pas la qualité de distributeur c'est-à-dire qu'il ne revend pas les **Produits** en l'état, une **Convention écrite** conforme à l'article L.443-8 du Code de commerce devra être conclue.

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

Aucun paiement de ristourne ou de services de coopération commerciale 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 (ou tout autre date qui serait déterminée par une loi qui interviendrait après l'envoi des présentes Conditions Générales de Vente).

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**, 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**.

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 le taux d'intérêt des pénalités dues par le **Client** en cas de retard de paiement des factures de Produits. Aucune pénalité pour retard de paiement d'acomptes ne sera acceptée par le **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'effectuerait par la voie d'acomptes, le chiffre d'affaires retenu comme base de calcul sera celui réalisé **au titre de l'année n-1**.

Toutefois, dans l'hypothèse d'une baisse significative du chiffre d'affaires réalisé par le **Vendeur** avec le **Client** au cours de l'année n par rapport à la même période de l'année n-1, le **Vendeur** pourra demander à tout moment au **Client** de diminuer le montant des acomptes. Le **Vendeur** et le **Client** se réuniront alors pour convenir d'une nouvelle modalité de détermination des acomptes.

Article 14

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.

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**.

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 ») tel que modifié par la loi n°2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs (dite « Loi Descrozaille »). A cet égard, le double plafonnement des promotions prévu par cet article 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 dès lors que ces opérations promotionnelles impacteront directement le plafond de 25% du chiffre d'affaires prévisionnel hors taxes figurant dans la Convention écrite.

Article 15

Retours

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 16

Droits de propriété intellectuelle

Le **Vendeur** est titulaire ou licencié de l'ensemble des droits de propriété intellectuelle couvrant les produits vendus au **Client** sous les marques déposées par les sociétés du Groupe **Charolais Viande** 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 **Charolais Viande** 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 17

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 18

Exclusion des pénalités prédéterminées

Aucune pénalité prédéterminée forfaitaire ou non, pour quelque motif que ce soit, ne sera acceptée par le **Vendeur**, sauf accord préalable et écrit de sa part, 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 cas de manquement du **Vendeur**, à l'une quelconque de ses obligations, il est rappelé que seul le préjudice réellement subi, préalablement démontré et évalué par le **Client** pourra ouvrir droit à une demande de réparation.

S'agissant plus spécifiquement des pénalités logistiques, et conformément, et conformément à l'article L. 441-17 du Code de commerce et aux Lignes directrices en matière de pénalités logistiques de la DGCCRF du 21 septembre 2023, aucune pénalité pour inexécution par le **Vendeur** de ses engagements contractuels de nature logistique 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 la rupture de stock des Produits en linéaire et en entrepôt, ou par dérogation, de l'existence d'un préjudice et, en tout état de cause, de son évaluation ;
- (iii) Le Client n'a pas tenu compte d'une marge d'erreur au regard des volumes de livraison appréciée sur une période supérieure à un (1) mois ;
- (iv) 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 du manquement revendiqué et la réalité du préjudice subi.
- (v) La pénalité n'est pas proportionnée au préjudice subi au regard du manquement contractuel dans la limite d'un plafond équivalent à 2% de la valeur au sein de la Commande, de la ligne des Produits commandés concernée par l'inexécution contractuelle constatée.

Le client qui imposerait des pénalités logistiques ne respectant pas les dispositions de l'article L441-17 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.

En toutes hypothèses, 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**, concomitamment à l'envoi de l'avis de pénalité, 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 du manquement reproché.

À réception des justificatifs, le **Vendeur** et le **Client** échangeront contradictoirement en tenant compte de toutes les circonstances utiles, étant précisé que le **Vendeur** devra disposer d'un délai d'un (1) mois calendaire au moins pour analyser le bien fondé des pénalités. A défaut de justificatifs et/ou d'accord exprès et exprimé au cas par cas, la demande sera présumée mal fondée et le **Vendeur** ne sera contraint à aucune pénalisation de quelque nature qu'elle soit.

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 tout état de cause, le **Vendeur** ne sera tenu d'aucune pénalité de quelque nature que ce soit en cas de force majeure telle que définie par l'article « *Exonération de responsabilité en cas de force majeure* » des présentes 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**, telles que notamment celles définies à l'article 1.3 de la recommandation n° 19-1 de la CEPC.18/26

Enfin, il est interdit de déduire d'office du montant de la facture établie par le **Vendeur** les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'un engagement contractuel. Ceci est notamment rappelé par l'article L.441.17 du

Code de commerce en matière de pénalités logistiques. 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.

Article 19

Procédure de retrait-rappel

Le **Client** est tenu d'informer le **Vendeur** dès la survenance ou dès la connaissance de toute suspicion ou détection d'une non-conformité d'un ou plusieurs Produit(s), qui nécessiterait la mise en œuvre d'une procédure de retrait et/ou de rappel. Tout signalement devra être accompagné de tous les éléments qui pourraient démontrer la responsabilité du **Vendeur**. Le **Client** sera tenu de coopérer à toute procédure de retrait et/ou de rappel. Sauf ordre d'une autorité publique sanitaire, en aucun cas le **Client** ne pourra prendre seul l'initiative d'une procédure de retrait et/ou de rappel, toute décision de retrait et/ou de rappel incombant au **Vendeur**.

Eu égard au droit du **Vendeur** de maîtriser son droit à l'image, le **Client** s'interdit toute communication non préalablement autorisée expressément par écrit, par quelque média que ce soit (télévisé, radiophonique, affichage, internet, réseaux sociaux...) utilisant le nom, la Marque et/ou tout signe du **Vendeur** présentant celui-ci comme responsable de la cause du retrait, dès lors que la responsabilité du **Vendeur** n'aura pas été démontrée.

En cas de procédure de retrait et/ou de rappel engagée en violation des paragraphes précédents, ou au cas où la responsabilité du **Vendeur** ne serait pas avérée, le **Client** remboursera au **Vendeur** les frais qu'il aurait engagés, sans perte du droit à demander la réparation de tout préjudice, dans les conditions de droit commun.

Article 20

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, sous réserve de l'application des dispositions de l'article 18 « Exclusion des pénalités prédéterminées » des présentes Conditions Générales de Vente s'agissant de toute demande de pénalité qui devra être adressée au **Vendeur** dans un délai maximum de deux (2) mois à compter de son fait générateur, la facturation éventuelle de la pénalité devant en tout état de cause intervenir dans le délai maximal d'un (1) an suivant le fait générateur de celle-ci. 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 21

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. Le **Client** ne pourra pas s'opposer à une demande justifiée du **Vendeur** aux fins de modification du Prix convenu et ce, afin de préserver l'équilibre économique de la relation commerciale.

A défaut d'accord dans le délai 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, étant précisé que le prix applicable pendant le préavis devra tenir compte des conditions économiques du marché sur lequel opèrent les Parties et ce, conformément à l'article L.442-1, II du Code de commerce.

Article 22

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 modifiée 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* » (RGPD).

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 pendant 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 23

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 à l'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.

Les dispositions qui précèdent trouveront tout particulièrement à s'appliquer dans le cadre d'alliances à l'achat généralement entendues, qu'il s'agisse d'alliances structurelles reposant sur la création d'une structure juridique de quelque nature qu'elle soit, ou d'une alliance purement contractuelle. En aucun cas les informations pouvant être communiquées par le **Vendeur** au **Client** et/ou ressortant des accords contractualisés avec ce dernier, ne pourront être divulguées aux autres membres de l'alliance. Cette obligation est considérée comme étant déterminante pour le **Vendeur** et toute violation de celle-ci sera susceptible de mettre en cause la responsabilité du **Client**.

Article 24

Conformité – Ethique – Transparence

Le **Vendeur** accorde une importance particulière au respect des standards éthiques dans le cadre de son activité et souhaite que toute personne ou société en relation avec lui, respecte ces standards.

A ce titre, le **Client** s'engage notamment à respecter les exigences suivantes :

- **Dans le domaine des droits de l'homme et des conditions de travail** : respect des principes fondamentaux français, européen et internationaux, édictés notamment dans les conventions de l'Organisation Internationale du Travail et notamment ceux relatifs au travail des enfants, au travail forcé, aux horaires de travail, aux conditions de rémunération, à la liberté d'expression, à l'égalité des chances.

- **En matière d'environnement** : respect de l'ensemble des normes et directives en vigueur au sein de l'Union européenne se rapportant au respect de l'environnement et notamment à la recyclabilité des déchets et des matériaux et à leur traitement dans des filières agréées.
- **En matière de droit de la concurrence** : respect des règles de droit de la concurrence françaises et européennes.
- **En matière de conflit d'intérêts** : déclaration au **Vendeur** de tout conflit d'intérêts qui pourrait affecter la relation commerciale.
- **En matière d'anti-corruption et de lutte contre le blanchiment de capitaux** : respect des lois, règlements, normes et directives en vigueur en matière de fraude et de lutte contre la corruption, ainsi qu'en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux, et en particulier des dispositifs et procédures prévus par la loi du 9 décembre 2016 dite « Sapin II » relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique si ces dispositions lui sont applicables.

Le **Vendeur** se réserve le droit de demander communication au **Client** des éléments qu'il estimerait utiles pour établir que ce dernier s'est conformé pendant l'exécution de la relation contractuelle aux dispositions légales et réglementaires applicables en matière de lutte contre la corruption. Le **Client** s'engage à fournir toute assistance nécessaire au **Vendeur** pour répondre à une demande d'une autorité habilitée en matière de la lutte contre la corruption.

Le **Vendeur** invite le **Client** à l'informer de tout manquement par l'un des collaborateurs du **Vendeur** aux dispositions légales et réglementaires applicables en matière de lutte contre la corruption. Cette information devra être détaillée et accompagnée des justificatifs correspondants.

Si le **Client** est doté d'une charte éthique ou de tout document reprenant des obligations similaires aux exigences listées ci-avant, il ne pourra opposer ceux-ci au **Vendeur** qu'à condition qu'il ait pu en prendre connaissance préalablement et y ait acquiescé.

Tout audit du **Vendeur** ayant pour objet la vérification du respect des obligations contenues dans ces documents ne pourra être mené qu'après accord exprès du **Vendeur** et respect d'un délai de prévenance minimum d'un (1) mois. En tout état de cause, l'ensemble des frais afférents à cet audit demeureront à la charge du **Client**.

Article 25

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 dispositions issues de la convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, signée à Vienne le 11 avril 1980 (CVIM), sont inapplicables aux relations entretenues par le **Vendeur** avec le **Client**.

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 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. 442-2 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.

Les effets de commerce ou acceptation de règlement ne feront ni novation, ni dérogation à la présente clause.

Article 26

Entrée en vigueur

Les présentes conditions générales de vente annulent et remplacent celles établies antérieurement à la date des présentes. Elles prennent effet le **01/01/2025**.

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 événement 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)	15 %
Transport	Indice 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.

ANNEXE 2 : LISTE D'INDICATEURS DE REFERENCE

- Cotation Nationale France Agrimer Vache viande / Charolaise/ – 10 ans / + 350 kgs / R+
- Cotation Nationale France Agrimer Vache Lait / P+
- Cotation Nationale France Agrimer Jeune bovin viande / 360-500 Kg / U- / Etat engraissement 2-3
- Cotation Nationale France Agrimer, veau de Bie non élevé aux pis
- Cotation Nationale France Agrimer, Agneau R3 / 16–19 kgs
- Marché du Porc Breton – base 56 TMP
- Indice Prix d'Achat des Moyens de Production Agricole (IPAMPA) viandes bovines
- Indice Prix d'Achat des Moyens de Production Agricole (IPAMPA) viandes ovines
- Indice Prix d'Achat des Moyens de Production Agricole (IPAMPA) viandes porcines
- Indicateurs de référence « Coût de production et prix de revient » Gros bovins IDELE.

ANNEXE 3 : MODELE DE CLAUSE DE REVISION AUTOMATIQUE DU PRIX CONVENU

Un Indicateur est retenu pour la détermination des prix dans la liste des indicateurs de référence (annexe 2).

I_0 = Valeur de référence : moyenne des valeurs de l'indicateur retenu au cours du 4^{ème} trimestre 2024.

La formule de révision automatique des prix pour l'année 2025 est établie de la manière suivante :

La révision sera réalisée de manière trimestrielle selon les modalités suivantes :

I_t : Valeur moyenne de l'indicateur au cours du trimestre d'analyse.

I_0 : Valeur moyenne de l'indicateur d'octobre à décembre 2024 (période de référence).

P_0 : Prix tarif au démarrage du contrat

P_{T+1} : Prix tarif applicable au trimestre suivant le trimestre d'analyse (après révision) + 1 Mois (selon planning ci-dessous)

PMP : représente la part de la matière première agricole dans la composition du prix.

La révision du prix sera applicable, après information du client, un mois après la clôture du trimestre T et pour 3 mois.

Mois d'analyse		date application tarif révisé
avril	I_t = Moyenne (cotations hebdomadaires de janvier à mars)	1er mai
juillet	I_t = Moyenne (cotations hebdomadaires de avril à juin)	1er août
octobre	I_t = Moyenne (cotations hebdomadaires de juillet à septembre)	1er novembre
janvier	I_t = Moyenne (cotations hebdomadaires d' octobre à décembre)	1er février (nouveau contrat)

La formule de révision est la suivante :

Si l'écart entre I_0 et I_T est inférieur à 5% => Pas de révision du prix.

Si l'écart entre I_0 et I_T est égal ou supérieur à 5%, => Les prix seront révisés, à la hausse ou à la baisse, en appliquant la formule suivante :

$$P_{T+1} = P_0 * [1 + \left(\frac{I_t}{I_0} - 1\right) * PMP]$$