

CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2023

1. CHAMP D'APPLICATION DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1.1. Champs d'application

Les présentes conditions générales de vente constituent le régime auquel la Société CHEVAL QUANCARD - ci-après dénommée le « Vendeur » - subordonne pour le territoire Français et pour le secteur identifié ci-dessous la vente des produits figurant au tarif Grande Distribution Commerce de détail à prédominance alimentaire.

Par secteur Grande Distribution Commerce de détail à prédominance alimentaire, il convient d'entendre les entreprises exerçant une activité de commerce de détail non spécialisé à prédominance alimentaire en magasin ou dans le cadre d'un réseau exploité sous une enseigne commune sur le territoire métropolitain.

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

Conformément à l'article L 441-1 du Code de commerce, les présentes Conditions Générales de Vente constituent le socle unique de la négociation commerciale entre le Vendeur et le Client.

Les Conditions Générales de Vente de la Société sont communiquées suffisamment en amont pour permettre au Client, avant le 1^{er} décembre 2022, de notifier ses réserves à la Société ou, le cas échéant, de transmettre ses conditions générales d'achat.

Chaque Partie s'efforcera d'adresser un compte-rendu pour toute négociation qui prendrait une forme autre que des correspondances écrites (réunions en présentiel ou en distanciel). Le récipiendaire disposera d'un délai de 15 jours à compter de sa réception pour émettre ses réserves, le cas échéant. À défaut, le compte-rendu est réputé avoir été contradictoirement établi.

Toute vente effectuée par le Vendeur se trouve régie par les présentes Conditions Générales de Vente ainsi que par les termes de la commande afférente à l'opération de vente concernée telle qu'acceptée dans les conditions ci-après définies par le Vendeur.

Les présentes conditions générales de vente (ci-après « CGV ») sont établies en considération de la loi n°2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs et de la foire aux questions (FAQ) publiée par la DGCCRF en décembre 2021.

En conséquence, le fait pour le Client de passer commande implique :

- adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes conditions générales de vente et aux termes de la commande afférente à l'opération de vente concernée telle qu'acceptée dans les conditions ci-après définies par le Vendeur.
- renonciation par le Client - à quelque titre, quelque moment et sous quelque forme que ce soit, à se prévaloir :
 - de dispositions contraires ou dérogeant aux présentes conditions générales de vente et aux termes de la commande afférente à l'opération de vente concernée telle qu'acceptée dans les conditions ci-après définies par le Vendeur.

. de dispositions non expressément précisées aux présentes conditions générales de vente et par les termes de la commande afférente à l'opération de vente concernée telle qu'acceptée dans les conditions ci-après définies par le Vendeur.

Les présentes Conditions Générales de Vente pourront être modifiées à tout moment et sans préavis, en tout ou partie, par le Vendeur, sous réserve des prévisions contractuelles dûment négociées par le Vendeur avec le Client, lorsque les parties ont formalisé expressément le cadre de leur relation commerciale conformément à la réglementation applicable.

Le Vendeur a la volonté de conclure des partenariats durables, régis par la plus stricte loyauté, laquelle devrait être renforcée en 2023 dans un contexte inédit de fluctuations du cours des matières premières exigeant que chacun prenne la mesure, d'une part, que les obligations convenues peuvent devoir faire l'objet d'adaptations en fonction des circonstances de marché, et d'autre part, qu'un manquement contractuel, dûment justifié par la conjoncture, ne peut pas automatiquement donner lieu à l'application d'une sanction.

1.2. Conditions d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente prévalent sur toute condition contraire et annulent et remplacent toute version précédente, elles sont conformes aux articles L441-1 et suivant du code de commerce. Les présentes Conditions générales de Vente ont été mises à la disposition du Client, comme visé à l'article L. 441-1 du Code de commerce.

Toutefois, les parties pourront éventuellement après négociation convenir de conditions particulières partiellement dérogoires, qui devront être signées par les deux parties. Le fait de ne pas se prévaloir de l'une des dispositions des présentes Conditions Générales de Vente ne vaut pas renonciation par le Vendeur à s'en prévaloir ultérieurement. Le Vendeur se réserve le droit, le cas échéant, de les modifier, toutefois elles ne sauraient être modifiées unilatéralement en cours d'année.

En tout état de cause, dans un esprit de coopération et de négociation loyale entre les parties, le Client s'engage dans un délai raisonnable ne pouvant excéder un (1) mois à compter de la réception des présentes Conditions Générales de Vente à motiver son refus de ces dernières ou son acceptation ou, le cas échéant, les dispositions des Conditions Générales de Vente qu'il souhaite soumettre à la négociation.

Afin de faciliter les échanges ultérieurs, le Client devra expliciter et détailler les motifs de refus de chaque stipulation qu'il souhaite discuter. Le Client adressera au Vendeur dans ce même délai sa convention annuelle ainsi que l'ensemble de la documentation contractuelle liée à la relation commerciale avec le Vendeur témoignant obligatoirement du résultat des négociations des parties, sur la base des présentes Conditions Générales de Vente. A défaut de réponse du Client ou si aucune formalisation écrite n'a été finalisée entre les parties sur d'éventuelles conditions particulières de vente, ce sont les présentes Conditions Générales de Vente qui auront vocation intégralement à s'appliquer et qui seront pleinement opposables au Client.

Conformément à l'article L.442-1 du Code de commerce, le Client s'interdit d'exiger du Vendeur l'octroi de conditions révélant un déséquilibre significatif des droits et obligations convenus entre les parties au sein de leur accord commercial ou emportant l'obtention d'un avantage financier non proportionné à la contrepartie offerte.

2. COMMANDE

2.1 Emission des commandes

Les commandes sont obligatoirement adressées par courriel ou EDI. Les commandes par Fax doivent rester exceptionnelles.

Une commande doit obligatoirement contenir les informations suivantes :

- La date de mise à disposition souhaitée
- Numéro de commande
- Les quantités souhaitées
- Numéro d'article
- Référence produit

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

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

Le tarif indiqué par le Client sur une commande n'est valable que s'il correspond bien au tarif communiqué par le Vendeur.

- à quatre (4) semaines pour les commandes passées dans le cadre des Foires aux Vins,
- à dix (10) semaines pour les commandes de vins étrangers.

Le Client doit tenir compte dans la passation de ces commandes des dates de mises à dispositions ordonnancée par les ODG.

D'une manière générale et compte tenu des aléas liés au mode de production des produits du Vendeur (intempéries, récolte incertaine, etc.), certaines appellations, offres promotionnelles, Grands Crus et assimilés ou millésimes pourraient ne plus être disponibles. Dans cette hypothèse, le Vendeur s'efforcera de satisfaire au mieux ladite commande, dans la limite des stocks disponibles, et sans qu'aucune pénalité ne puisse lui être imposée.

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

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

Les commandes reçues par le Vendeur qui lui paraîtraient anormales ou qui ne correspondraient pas aux conditions contractuellement prévues peuvent être refusées dans un délai de 48h. En conséquence, sauf cas de force majeure, tel que défini à l'article 18, toute commande qui a été acceptée ou qui n'a pas fait l'objet d'un refus du Vendeur dans ce délai de 48h, est ferme et doit être respectée. En cas d'acceptation par le Client d'une livraison partielle ou incomplète ou fractionnée, aucune pénalité ne pourra être réclamée au Vendeur.

Le Vendeur dispose de toute liberté de décider de ne pas donner suite aux commandes passées - ce notamment au regard :

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

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

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

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

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

3. MISE A DISPOSITION ET LIVRAISON

3.1. Mise à disposition

Sauf conditions particulières expresses propres à la vente, de conditionnement particulier, et à titre de condition générale de vente, la mise à disposition de la marchandise s'effectuera à CHEVAL QUANCARD – La Mouline 4 rue du Carbouney 33560 CARBON BLANC ou sur l'un des deux sites suivants : à

- 150 Avenue Michel Montaigne 33.240 Saint André de Cubzac.
- 40 rue Cabeyre 33.240 Saint André de Cubzac.

Cette mise à disposition est régie par l'Incoterm CCI (édition 2020) EXWORKS, entrepôts du Vendeur.

Sous réserve des stipulations de l'article 3.3., la mise à disposition des produits commandés s'effectuera, dans le délai de :

- sept (7) jours ouvrés pour un conditionnement standard, date de réception des commandes.
- treize (13) jours ouvrés dans le cas d'un conditionnement spécifique (caisses bois, box, valisettes de trois (3) bouteilles...), date de réception des commandes.
- treize (13) jours ouvrés si la commande concerne un nouveau produit ou nouveau millésime
- quatre (4) semaines pour les commandes passées dans le cadre des Foires aux Vins,
- dix (10) semaines pour les commandes de vins étrangers,

Les taux de service convenus avec le Client sont exclusivement déterminés par référence aux délais de mise à disposition précités.

Pour certaines appellations, l'autorisation de mises à la vente ordonnancée par les ODG, peut retarder la mise à disposition du produit ou du nouveau millésime. Le Client doit tenir compte de ces contraintes lors de la passation de commande afin d'organiser son approvisionnement.

A compter de la mise à disposition, les produits objet de la commande sont sous la garde du Client qui supporte pleinement les risques de perte et plus généralement les dommages que lesdits produits pourraient subir ou occasionner, ce pour quelque cause et à quelque titre que ce soit.

Il en résulte notamment que les produits objet de la commande voyagent aux risques et périls du Client, auquel il appartient en cas d'avaries, de pertes ou de manquants, de faire toutes réserves ou d'exercer tous recours auprès des transporteurs seuls responsables.

3.2. Livraison

A titre de condition particulière de vente, le Vendeur pourra - sur demande du Client et sous réserve du consentement préalable du Vendeur à ce titre - effectuer la livraison des produits objet de la commande au siège social du Client. En pareilles circonstances, le Vendeur informera le Client des conditions et modalités (cf. notamment prix) afférentes à cette prestation. Le prix ainsi déterminé et communiqué préalablement par le vendeur au Client sera facturé par le Vendeur au Client et figurera à ce titre sur la facture de vente émise par le Vendeur au titre de la commande en cause.

Sous réserve des stipulations de l'article 3.3., la livraison s'effectuera au lieu convenu avec le Client, dans le délai de :

- neuf (9) jours ouvrés pour un conditionnement standard
- quinze (15) jours ouvrés dans le cas d'un conditionnement spécifique (caisses bois, box, valisettes de 3 bouteilles...)
- quinze (15) jours ouvrés si la commande concerne un nouveau produit ou nouveau millésime.

Les taux de service convenus avec le Client sont exclusivement déterminés par référence aux délais de livraison précités.

Il est précisé :

- Que le Vendeur dispose à cet effet de toute liberté dans le choix du moyen de livraison ainsi que concernant le choix du transporteur.
- Que la prestation de livraison ainsi opérée s'entend de la remise par le Vendeur - ou toute personne que celui-ci se sera substitué - des produits visés par la commande au lieu de livraison convenu tel que figurant sur la confirmation de commande. Le déchargement est effectué par le Client à ses frais et risques.

- Qu'à compter de la livraison, les produits objet de la commande sont sous la garde du Client qui supporte pleinement les risques de perte et plus généralement les dommages que lesdits produits pourraient subir ou occasionner, ce pour quelque cause et à quelque titre que ce soit.
- Que le Client devra prendre possession des produits commandés au lieu, date et horaire convenus.

3.3 Délais de livraison

Le Vendeur s'efforcera de respecter le délai de livraison précisé pour la commande et figurant sur le document de confirmation de commande émis par le Vendeur.

Le délai de livraison précité est toutefois donné à titre indicatif, tout dépassement dudit délai ne pouvant donner lieu en conséquence au profit du Client à des dommages-intérêts, indemnités, retenues, ou annulation de commande. De plus, ces délais sont subordonnés à la réception en temps utile par le vendeur de tous les renseignements à fournir par le Client.

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

En toute hypothèse, la livraison dans le délai ne peut intervenir que si le Client est à jour de toutes ses obligations à l'égard du Vendeur.

Il est par ailleurs rappelé que la force majeure, telle que définie à l'article 18 des présentes, libère à la discrétion du Vendeur - à titre temporaire ou définitif - le vendeur de tout engagement de livraison et ce sans dédommagement au profit du Client.

4. RECEPTION

4.1. Quantités/Défauts apparents

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

Les réclamations portant sur la quantité ou un défaut apparent doivent être formulées par écrit, par des réserves précises, détaillées et complètes sur le bon d'enlèvement et au plus tard lors du retraitement et contresignées par le personnel du Vendeur à peine de forclusion.

4.2. Qualité des produits

Le Vendeur accorde au Client un délai supplémentaire de cinq (5) jours ouvrés pour vérifier la qualité des produits, le cas échéant sur la base des éventuels échantillons agréés par les Parties.

Le Client doit informer le Vendeur immédiatement et par écrit de tout défaut de qualité allégué dans ce délai, en précisant le numéro de la commande, la date d'enlèvement, la référence du produit, le numéro de lot, la nature du défaut allégué et les quantités en cause.

Même dans le cas où le défaut de qualité allégué rendrait prétendument les produits manifestement impropres à toute consommation humaine, conforme aux règles sanitaires, les produits livrés devront impérativement être tenus à la disposition du Vendeur, dans le respect des règles de conservation applicables aux produits stipulées à l'article 11.

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

Toute intervention d'un tiers aux fins de constat ou d'analyse doit faire l'objet d'un accord exprès du Vendeur dans son principe et son coût. En cas de retour accepté et si le Vendeur reconnaît l'existence du défaut de qualité :

- Le retour se fera aux frais, aux risques et périls du Vendeur,
- Un avoir sera émis au bénéfice du Client équivalent au prix facturé des produits retournés

A défaut d'accord préalable du Vendeur, les produits retournés seront tenus à la disposition du Client pendant un délai raisonnable.

4.3. Recours contre le transporteur

Le Client fait son affaire personnelle de tous les recours éventuels contre les transporteurs en cas de manquants, d'avaries ou de retards. Il lui appartient de former toutes réserves et réclamations, conformément à l'Article L133-3 du Code de commerce, dont il est rappelé qu'il est d'ordre public :

- Établir immédiatement de façon certaine et par écrit, sur le document de transport, la nature et l'importance du dommage constaté au moment de la réception,
- Confirmer au transporteur la protestation motivée par lettre recommandée avec accusé de réception sous trois (3) jours ouvrés après l'enlèvement, à peine de forclusion ; copie au Vendeur.

4.4. Retours

Les retours restent exceptionnels et sont toujours soumis à l'accord écrit préalable du Vendeur. A défaut, les produits retournés seront tenus à la disposition du Client et ne donneront pas lieu à remboursement.

Le transport des retours est toujours réalisé aux frais, risques et périls du Client.

Après expiration du délai de cinq (5) jours ouvrés de l'Article 4.2, les produits sont réputés conformes à la commande, hors vice caché.

4.5. Vice caché

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

- Le Client communiquera par écrit au Vendeur le numéro de la commande, la date d'enlèvement, le numéro de lot, la référence produit, la nature du vice allégué et les quantités concernées.
- La charge de la preuve de l'existence d'un vice caché incombe au Client.
- Si le Vendeur reconnaît l'existence du vice caché et accepte le retour du produit, le transport retour se fera aux frais, aux risques et périls du Vendeur et un avoir sera émis au bénéfice du Client égal au prix facturé et encaissé des produits retournés

A défaut, le Client sera présumé avoir renoncé à toute action à l'encontre du Vendeur.

5. TARIFS ET CONDITIONS PARTICULIERES DE VENTES

5.1. Tarifs

Les prix sont stipulés hors taxes et CRD inclus, hors droits et autres contributions, Départ Usine conformément à l'incoterms CCI (Version 2020) EX WORKS, entrepôts du Vendeur pour la France métropolitaine et la Corse, et sont facturés sur la base des tarifs du Vendeur en vigueur au jour du départ de la commande, dans le processus complexe de la détermination de son tarif, le Vendeur tient nécessairement compte du prix d'achat des matières premières entrant dans la composition des produits.

Ainsi conformément notamment à l'article L.443-4 et du Code de commerce, le Vendeur tient compte des indicateurs mentionnés en **Annexe**, en vue de la détermination de son tarif.

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

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

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

Les tarifs sont exprimés en EUROS et stipulés hors taxes, emballage compris, départ des entrepôts du Vendeur.

En cas de prestation de transport sollicitée par le Client conformément à l'article 3.2, et d'accord du Vendeur pour une telle prestation, le Vendeur communique au Client sa proposition de prix de transport.

Les enlèvements sur entrepôts du Vendeur ou les livraisons organisées par le Vendeur pour le compte du Client se font pour un volume minimum de 240 cols : tout enlèvement ou expédition inférieure à 240 cols entraînera un supplément de 0,50€ par col.

5.2. Révision des tarifs

Le Vendeur est libre de faire évoluer ses tarifs en cours d'année afin de tenir compte notamment des fluctuations inédites des marchés amont de l'approvisionnement que le Vendeur a connu après la crise sanitaire de la Covid-19 et la Crise ukrainienne, et de façon générale, de l'évolution générale des prix, des fluctuations monétaires, du cours des matières premières, de l'évolution des coûts d'achat, de production, d'acheminement, des charges d'exploitation et couts de revient du Vendeur, ou de toute modification législative ou réglementaire.

Il est également rappelé la nature « vivante » des produits du Vendeur qui, de ce fait, sont soumis aux intempéries et à des aléas substantiels de production, justifiant les variations de prix.

Les nouveaux tarifs seront communiqués au Client et prendront effet au plus tard trente (30) jours après leur date d'expédition, sauf en cas de contrat cadre conclu avec le Client. Dans ce dernier cas, le Client s'interdit de retenir son accord sur les nouveaux tarifs abusivement, au regard de son obligation de loyauté d'ordre public, et des clauses d'adaptation des prix convenus stipulées aux contrats telles que résultant notamment de l'article L 441-8 du Code de commerce.

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

5.3 Conditions particulières de Vente

Le Vendeur peut consentir des conditions particulières de vente à son partenaire commercial. Il s'agit d'avantages négociés, propres à un client, compte tenu des engagements quantitatifs ou qualitatifs pris par ce dernier, non régis par les conditions générales de vente, en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation. Ces conditions particulières pourront prendre la forme de remise, ristourne, conditions juridiques différenciées, conditions tarifaires différenciées.

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

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

Les parties pourront convenir d'un certain nombre d'opérations promotionnelles qui seront menées avec le Client. Le montant total de ces dépenses pourra être calculé et sera exprimé sous la forme d'un **Taux Moyen Promotionnel (TMP)**, qui est l'expression en pourcentage de la valeur dépensée par le Vendeur à l'aide de remises promotionnelles ponctuelles rapportée au prix net facturé permanent de chaque article comme défini au Contrat (étant précisé que le TMP est égal au $\text{Prix d'achat permanent HT} - \text{Prix d'achat promotionnel HT} / \text{Prix d'achat permanent HT}$).

Le TMP ne pourra en aucun cas être garanti et encore moins faire l'objet d'un solde en fin de contrat.

En effet, le montant total des **remises promotionnelles** accordées ne peut être que le fruit d'une part des opérations proposées et retenues par le Client, sous réserve qu'elles soient validées par le Vendeur, et d'autre part, du TMP correspondant à la stratégie commerciale du Vendeur, dans les limites prévues par l'encadrement légal des promotions auquel le Vendeur est particulièrement attaché.

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

Une facture client liée à une mécanique NIP ne pourra pas excéder 100% du volume de l'approvisionnement de la promo.

La mécanique des NIP ne concernera que les clients basés en France Métropolitaine.

Le paiement des **ristournes** par le Vendeur est subordonné à la condition que le Client ait respecté 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 en cours les conditions y donnant droit continuent d'être réalisées. A défaut de paiement, même partiel, d'une seule facture, les avances sur ristournes éventuellement intervenues seront purement et simplement annulées et devront être remboursées immédiatement par le Client.

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

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

6. FACTURATION ET MODALITES DE PAIEMENT

6.1. Facturation – Réclamations surfactures

Les factures sont établies par expédition. Les réclamations relatives aux factures doivent être adressées par écrit sous huit (8) jours calendaires suivant l'émission de la facture. A défaut, la réclamation ne sera plus traitée.

6.2. Paiement

Les factures sont payables conformément aux dispositions des articles L.441-9 et L 441-11 du Code de commerce.

Le paiement doit intervenir au plus tard, trente (30) jours date de facture pour les vins.

L'existence de consolidation logistique ou l'intervention d'un tiers logisticien dépositaire des produits ne justifie pas de décaler la date d'émission de la facture.

Le paiement est réalisé à la date d'encaissement du montant total de la facture par le Vendeur.

Le paiement d'une facture avant son échéance n'ouvre droit à aucun escompte.

Le fait pour un Client de respecter les dispositions légales relatives aux délais de paiement n'ouvre droit à aucune compensation financière.

Tout paiement partiel est affecté en premier lieu aux intérêts et pénalités échus, puis aux créances les plus anciennes.

Aucune compensation n'est admise à la seule initiative du Client et sans accord écrit préalable du Vendeur, notamment en cas d'allégation de retard de mise à disposition, de livraison, de non-conformité ou de retard de paiement par le Vendeur au titre de services rendus par le Client. Toute compensation non autorisée ou déduction d'office sera assimilée à un défaut de paiement, le Vendeur étant alors en droit de refuser toute nouvelle commande et de stopper les enlèvements correspondant à des commandes en cours. Le Vendeur se réserve en outre le droit de déduire le montant des ristournes ou des rémunérations de services dues par lui, tout montant que le Client aurait déduit d'office.

6.3. Défaut de Paiement

Conformément aux dispositions des articles L.441-10 et L.441-11 du Code de commerce, tout défaut de paiement partiel ou total de la part du Client, entraîne l'exigibilité de plein droit :

- D'une pénalité calculée sur la base d'un taux annuel de 5 %, sans jamais pouvoir être inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur à la date d'échéance. Les intérêts courent à compter du jour suivant la date d'échéance de la facture. Ils sont décomptés jour par jour et sont capitalisés après un an. Ils continueront à courir jusqu'au parfait paiement de la totalité des sommes dues par le Client au Vendeur.
- En cas de retard de paiement, le Client sera également redevable de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement prévue à l'article L.441-10 du Code de Commerce, non limitative de tout autre frais engagé aux fins de recouvrement.
- D'une majoration calculée au taux de 10 % du montant des sommes dues par le Client, en cas de recours à un mandataire pour le recouvrement des sommes dues, et ce, sans préjudice des intérêts de retard et dommages et intérêts éventuels à titre de clause pénale stipulée forfaitairement et de plein droit, et non réductible.

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

En outre, en cas de défaut de paiement, même partiel, d'une seule des échéances convenues, les autres sommes dues par le Client deviennent immédiatement exigibles quels que soient les délais de paiement initialement convenus.

Le Vendeur pourra également suspendre l'exécution des commandes en cours et ne pas donner suite à toute nouvelle commande, sans qu'aucune indemnité ne soit due. Trois (3) jours ouvrés après une mise en demeure restée infructueuse, la commande partiellement ou totalement impayée et tous autres contrats conclus avec le Client pourront être résiliés de plein droit par le Vendeur, sans qu'aucune indemnité ne soit due.

Enfin, le Vendeur pourra suspendre et/ou annuler les remises promotionnelles convenues, le TMP convenu, ainsi que toute opération NIP (cf. article 12) convenue.

Toute déduction et/ou compensation (autre que résultant de la compensation légale) émanant du Client sont expressément exclues - sauf accord préalable et écrit du vendeur.

Toute compensation non autorisée par le Vendeur sera assimilée à un défaut de paiement, le Vendeur étant alors en droit de refuser toute nouvelle commande et d'interrompre les livraisons correspondant à des commandes en cours. Seul le préjudice éventuellement subi et préalablement démontré par le Client pourra, après accord préalable et écrit du Vendeur, ouvrir droit à réparation. En cas de violation de la présente clause par le Client, le vendeur pourra suspendre ses livraisons. 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.

L'encaissement par le Vendeur de titres de paiement comportant des déductions ou compensations effectuées par le Client ne saurait valoir acceptation implicite par le Vendeur de telles pratiques.

6.4. Crédit / Détérioration de Crédit

En cas de procédure collective, d'insolvabilité, de détérioration du Crédit du Client, le Vendeur pourra de plein droit annuler les commandes en cours et/ou résilier le contrat en totalité par lettre recommandée avec avis de réception, sans autre formalité et sans préjudice de l'exercice de tous ses autres droits, dans la limite de l'article L.622-13 du Code de Commerce.

Toute détérioration du crédit du Client ou absence d'information sur sa solvabilité pourra, à tout moment, justifier en fonction des risques encourus, la modification du plafond commercial en découvert autorisé, l'exigence de réduction des délais de paiement ou le passage au règlement comptant des commandes en cours et à venir, l'exigence de garanties, ou encore la suspension des commandes et/ou enlèvements en cours et, ce, sans pénalité pour le Vendeur.

7. RESERVE DE PROPRIETE ET TRANSFERT DES RISQUES

7.1. Réserve de propriété

Le Client reconnaît et accepte expressément que le Vendeur conservera la propriété des produits jusqu'au paiement intégral du prix TVA comprise, en principal, en accessoires et en frais. Le paiement s'entend de l'encaissement effectif par le Vendeur des sommes dues à l'échéance convenue, quel que soit le mode de paiement.

Jusqu'au complet paiement, le Client s'interdit de conférer un nantissement ou un gage sur les produits vendus sous réserve de propriété ou de les utiliser à titre de garantie. Tous les acomptes antérieurement payés resteront acquis, dans leur totalité, au Vendeur, à titre de clause pénale.

Le Client s'oblige à communiquer l'existence de cette clause de réserve de propriété et à informer immédiatement le Vendeur de toute saisie ou opération similaire. En cas d'ouverture d'une procédure collective à l'encontre du client, et dans le cadre d'une revendication pour défaut partiel ou total de paiement, les produits en stock seront réputés correspondre aux créances impayées.

En outre, les produits pourront être, à tout moment, et sans nécessité de sommation préalable, repris - aux frais du Client - par le Vendeur au cas d'inexécution de ses obligations par le Client - ce sans préjudice du versement, au profit du Vendeur, de tous dommages-intérêts à ce titre. Le Vendeur et/ou son transporteur seront en conséquence autorisés à pénétrer dans les locaux du Client pour enlever les produits visés par la clause de réserve de propriété. Cette procédure n'est pas exclusive d'autres actions ou procédures judiciaires que le Vendeur pourra décider d'engager.

Le Client s'engage au cas de revente des produits visés par la clause de réserve de propriété à comptabiliser le prix de revente séparément et plus généralement à prendre toutes dispositions à l'effet d'établir la concordance entre la somme ainsi perçue du sous acquéreur et le prix de vente restant dû au Vendeur – ce de façon à permettre au Vendeur d'obtenir le règlement dudit prix de vente.

7.2. Transfert des risques

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

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

8. RESPECT DE LA REGLEMENTATION

Il est rappelé que les produits vendus dans le cadre des présentes, le sont uniquement en vue de revente par le Client en France métropolitaine (Corse comprise) et départements d'outre-mer, hors mécanique NIP.

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

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

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

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

9. RAPPEL DE PRODUITS

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

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

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

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

10. CONVENTION RECAPITULATIVE - PLAN D'AFFAIRES - COOPERATION COMMERCIALE

Le résultat de la négociation commerciale intervenue entre le Vendeur et de son client devra faire l'objet d'un contrat écrit en deux exemplaires, signés par les deux parties qui devra répondre à toutes les exigences fixées par les articles L.441-1 et suivants du Code de Commerce, et devra être conforme à la Loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous ainsi qu'à la Loi n°2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs.

Conformément aux dispositions des articles L.441-1, L.441-3 et L 441-4 du Code de commerce, une convention dénommée « Plan d'Affaires Annuel » établie entre le Vendeur et le Client interviendra avant le 1^{er} mars de l'année n et définira l'ensemble des obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale ; dans ce cadre, le Plan d'Affaires Annuel précisera :

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

Les prestations rendues par le Client au Vendeur devront faire l'objet d'une facture émise par le Client, celle-ci devra être en tous points conformes aux dispositions de l'article L.441.9 du Code de Commerce et devront à ce titre comprendre le nom et l'adresse des parties, la date d'édition de la facture, les dates de début et fin de la prestation de service, sa description précise avec notamment les produits et marques concernés, ainsi que le prix hors TVA. Elles comporteront en outre la forme de la société prestataire du ou des services en cause, son capital social, son numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés, son siège social et les numéros de factures. Ces prestations de services sont soumises au taux de TVA en vigueur. Ces factures devront être en tous points conformes aux dispositions de l'article 289 du Code général des impôts et de l'article 242 nonies A de l'annexe II du Code général des impôts.

Le Vendeur ne pourra en aucun cas être tenu de procéder au règlement de quelques prestations de service que ce soit dès lors que les prestations n'auront pas été réalisées par le Client et dûment justifiées par celui-ci.

Le Vendeur se réserve le droit de refuser toute facturation par le Client de prestations commerciales qui n'aurait point été acceptées (paraphe) qui ne reposerait sur aucune réalité ou qui serait disproportionnées par rapport aux prestations accomplies par le Client.

De même, le Vendeur se réserve le droit de suspendre le règlement de prestations commerciales acceptées par le Client dès lors que celui-ci n'aura pas procédé au paiement complet des sommes dues au Vendeur.

Le Vendeur ne procédera en aucun cas au paiement même à titre d'acompte d'une prestation de service non encore réalisé.

Toute déduction sur facture réalisée par un Client devra préalablement avoir un accord écrit du Vendeur.

En cas de retard de paiement des factures de services, le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles par le Client ne pourra pas excéder trois fois le taux d'intérêt légal.

Les rémunérations convenues au titre de prestations de services, de prestations de services sous mandat, ou d'opérations de coopération commerciale doivent être économiquement rationnelles, et proportionnelles à leur contrepartie.

Lorsque le montant d'un avantage financier est calculé en pourcentage sur le chiffre d'affaires, celui-ci s'entend du chiffre d'affaires Départ Usine, hors droits et hors taxes, net facturé, réalisé pendant la période contractuelle (année n), effectivement encaissé par le Vendeur et diminué de toutes sommes retenues unilatéralement par le Client à quelque titre que ce soit.

Le Plan d'Affaires Annuel négocié par le Vendeur avec le Client est annexé à la convention annuelle, et ce même dans l'hypothèse où un accord complémentaire à un accord national est conclu entre le Vendeur et une centrale régionale et/ou un magasin. Il a vocation à formaliser le résultat de la négociation, conformément à la loi.

Il comprend, entre autres :

- L'assortiment tel que convenu entre le Vendeur et le Client, exprimé par enseigne/format, comprenant : le nombre de références (assortiment permanent et innovations) et la typologie de magasins ;
- Le plan promotionnel, composé du nombre de temps forts sur la durée totale de la convention annuelle, la répartition calendaire qui devra tenir compte de l'activité de la catégorie et des volumes correspondants ;
- La collaboration merchandising (exposition du produit, mise en avant des articles en linéaires) ;
- Les éventuels projets spécifiques à l'enseigne (contreparties spécifiques liées à l'enseigne) ;
- Les éventuelles modalités logistiques convenues entre le Vendeur et le Client qui dérogeraient aux présentes conditions générales de vente. Ces modalités devront, pour être opposables, être formalisées par écrit.

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

Le Plan d'Affaires annuel devra préciser le calendrier de mise en œuvre, notamment dans les dates de référencement prévues. L'ensemble de ces éléments permettront d'aboutir à un chiffre d'affaires prévisionnel qui sera mentionné à la convention annuelle, conformément à la réglementation applicable. Ce chiffre d'affaires devra tenir compte de la durée totale de la convention annuelle.

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

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

11. QUALITE

Le Vendeur met en œuvre pour commercialiser des produits irréprochables tout au point de vue de la prestation que la qualité.

Afin de conserver toutes leurs qualités aux produits le Vendeur recommande aux Clients de stocker les produits dans un lieu permettant une bonne conservation et notamment dans un lieu frais (+10 à +14°) à l'abri de la lumière du soleil, du gel et de la pluie et sans variations de température.

La responsabilité du Vendeur ne pourra en aucun cas être engagée dans l'éventualité où les produits vendus seraient entreposés dans des conditions anormales ou inacceptables avec leur nature et notamment en cas de non-respect par le Client des conditions de température et de stockage ci-dessus relatées.

Le Vendeur garantit ces produits contre tout défaut ou vice conformément aux articles 1641 et suivant du Code Civil.

La garantie du Vendeur est strictement limitée à l'obligation de remplacement ou remboursement des produits défectueux ou entachés de vices cachés et il est expressément précisé que le Vendeur ne sera en aucun cas tenu à aucune indemnisation de quelque nature qu'il soit envers le Client pour tout préjudice de quelque nature qu'il soit et à aucun paiement de quelques frais que ce soit du fait des défauts ou vices entachant les produits vendus par lui.

12. NOUVEAUX INSTRUMENTS PROMOTIONNELS – OPERATIONS SOUS MANDAT.

Les opérations de promotion des ventes (ou « *NIP* ») mises en place conjointement par le Vendeur et le Client seront définies préalablement à leur réalisation dans le cadre d'un contrat de mandat conformément aux dispositions du Code de Commerce, et à l'avis 18-A-14 du 23 novembre 2018 de l'autorité de la concurrence. Le Contrat de mandat sera établi par le Client et sera signé obligatoirement entre le Client et le Vendeur un mois minimum avant le début de l'opération, il définira obligatoirement au moins les points suivants et devra être conforme notamment à la Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous :

- La nature exacte de l'opération, le respect en volume et en valeur des dispositions de de la Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous,
- L'engagement du Client de ne pas modifier la mécanique promotionnelle convenue

- Les produits/Gamme concernés, et les volumes concernés par l'avantage promotionnel
- Les dates, durée et/ou fréquence desdites opérations, et de l'avantage promotionnel,
- Les modalités de mise en œuvre de l'avantage et modalités de règlement par le Vendeur,
- Les points de vente relayant l'opération,
- Le code GTIN,
- Le montant du budget accordé (valeur absolue ou pourcentage), le plafonnement de l'engagement du Vendeur.
- L'obligation pour le Client d'adresser au Vendeur dans un délai maximum de deux (2) mois après l'opération les informations relatives aux sorties caisses du produit, au nombre de magasins concernés, aux volumes vendus par magasin sur la période.

Le Client reste libre de faire appel à un prestataire de son choix, toutefois il en assumera seul le coût, aucun frais ni provision ne pourront être facturés au Vendeur à ce titre.

Par principe, le budget pour les opérations de promotion des ventes négocié par les parties consiste en une enveloppe globale, annuelle et forfaitaire. Par exception les parties pourront s'entendre autrement.

Il appartient au Client de justifier de la bonne exécution desdites opérations par une reddition des comptes, obligatoirement accompagnée des justificatifs de vente des 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 prouvant la bonne fin de l'opération concernée.

Aucun remboursement ne pourra être effectué au titre des réductions de prix NIP qui auraient été octroyées aux consommateurs au-delà des dates annoncées et/ou au-delà des montants convenus. C'est pourquoi, les remontées de vente aux consommateurs et les justificatifs de vente ne sauraient excéder 100% du volume de la commande passée en vue de l'opération.

A défaut, le Vendeur ne sera pas tenu de rembourser au Client les sommes prétendument octroyées aux consommateurs.

Le Vendeur ne souhaite pas procéder à un investissement en NIP dès lors qu'il serait complété par un abondement du Client sans discussion préalable avec le Vendeur, notamment sur l'opportunité de cet abondement.

A ce titre et sans préjudice de la liberté du Client de fixer ses prix de revente, le Vendeur pourra renoncer à tout investissement NIP si cet investissement s'inscrit en définitive dans une communication promotionnelle d'une ampleur financière non conforme à la politique promotionnelle du Vendeur et/ou à l'image de ses produits et en tout état de cause qui était inconnue du Vendeur lors de l'octroi du mandat.

Aucun règlement ne pourra intervenir préalablement à cette reddition de comptes, qui ne saurait être communiquée plus de deux (2) mois après la fin de l'opération concernée.

Les offres promotionnelles réalisées hors Contrat de mandat ne donneront lieu à aucune rémunération ou remboursement au bénéfice du Client.

Un article faisant l'objet d'une remise promotionnelle sur facture ponctuelle (article 5.3) ne peut pas faire l'objet d'un mandat « NIP » au sens du présent article.

13. CONTESTATIONS COMMERCIALES

Toute contestation du Client doit être formulée par écrit et préciser la nature et la quantité des produits, la date d'enlèvement, le numéro et date de facture, le numéro de commande, le numéro de lot, et les références éventuelles du contrat.

Les délais légaux de prescription tels qu'ils résultent notamment de l'article L 110-4 du Code de commerce sont applicables aux réclamations de l'une ou l'autre des parties.

Les parties pourront convenir que leurs obligations réciproques s'éteindront par la compensation des créances fongibles, liquides, certaines et exigibles, à due concurrence, dès la date de la coexistence des créances.

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

14. PROPRIETE INDUSTRIELLE ET INTELLECTUELLE

Le Client reconnaît que les produits sont commercialisés sous des marques déposées appartenant à des tiers dont le Vendeur et qu'aucun droit d'utilisation, d'exploitation ou de reproduction desdites marques ne lui est conféré.

Le Client s'engage à ne pas leur porter atteinte directement ou indirectement, ni à en faire un usage improprie qui les discréditerait ou les dévaloriserait, et à ne reproduire ou utiliser le cas échéant, les dessins, logos, textes littéraires, visuels et habillages qu'après accord exprès du Vendeur et toujours dans le respect de la charte graphique et plus généralement des directives du Vendeur.

Dans le cas contraire, le Vendeur se réserve le droit d'exercer toute action propre à faire respecter ses droits et protéger lesdites marques, dont notamment le droit de s'opposer, de faire cesser ou de demander réparation de toute utilisation qu'il jugerait déloyale, constitutive d'un acte de parasitisme commercial ou contraire à son image ou celle de ses marques ou à des droits qu'il aurait concédés.

15. CONFIDENTIALITE

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

Cette liste n'étant pas limitative.

Les parties se garantissent mutuellement leur confidentialité et s'interdisent de les communiquer aux personnes autres que celles qui ont qualité pour en connaître au titre de celles-ci, sous peine de devoir en réparer le préjudice subi.

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

16. LIMITE DE RESPONSABILITE

Le Vendeur ne pourra être tenu responsable d'éventuels dommages indirects ou immatériels, en ce compris, sans que cela soit limitatif des pertes de bénéfices, de manques à gagner ou autres pertes de nature pécuniaire, résultant d'un retard ou défaut d'exécution.

17. IMPREVISION

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

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

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

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

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

En cas d'échec de la renégociation ou d'absence de renégociation dans le délai prévu, chacune des parties pourra résilier le contrat en respectant un préavis suffisant conforme à l'article L.442-1 II du Code de commerce.

18. FORCE MAJEURE

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

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

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

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

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

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

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

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

19. PENALITES

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

L'année 2023 s'annonçant tout aussi exceptionnelle que les années 2020 à 2022 concernant les tensions sur les marchés amont de l'approvisionnement, le transport, le coût de l'énergie, qui sont de nature à emporter une désorganisation des entreprises fournisseurs et prestataires du Vendeur, le Vendeur sollicite de ses Clients un moratoire sur les pénalités, afin que celles-ci soient limitées aux inexécutions graves du Vendeur, à l'exclusion de toutes les situations qui ne relèvent pas de son contrôle raisonnable – et ce même en l'absence de cas de force majeure au sens de l'article 18.

S'agissant des pénalités logistiques, le Vendeur se réfère à (i) la Foire aux questions portant sur les lignes directrices en matière de pénalités logistiques du 11 juillet 2022, publiée par la DGCCRF, (ii) au Communiqué de presse du Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire « *Comité de suivi des relations commerciales face à la crise en Ukraine* » du 29 septembre 2022, (iii) aux dispositions des articles L.442-1 I 3° et L.441-17 du Code de commerce ainsi qu'à la Recommandation n°19-1 portant guide des bonnes pratiques en matières de pénalités logistiques du 6 février 2019 de la CEPC.

À toutes fins utiles, il est rappelé que les dispositions de l'article L.441-17 du Code de commerce sont d'ordre public.

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

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

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

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

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

Les pénalités devront pouvoir être discutées au cas par cas.

En tout état de cause, le Client ne pourra pas infliger à la Société, au titre de l'accord annuel, des pénalités d'un montant total supérieur à 3% du chiffre d'affaires net facturé hors taxe par le Vendeur au Client « le taux maximum de pénalités annuel », le Client étant ici défini comme étant le point de livraison des produits du Vendeur, qu'il s'agisse d'une plateforme logistique exploitée par une centrale nationale ou régionale d'une enseigne donnée ou qu'il s'agisse d'un magasin, à l'exclusion de toute détermination du taux maximum de pénalités annuel par référence au chiffre d'affaires réalisée par le Vendeur avec l'ensemble des points de livraison de ladite enseigne.

Les pénalités sont destinées à réparer un préjudice résultant d'un manquement contractuel et doivent être proportionnées au préjudice subi directement causé par l'inexécution d'engagements contractuels expressément reconnus par le Vendeur. Par conséquent, le Vendeur refuse la facturation systématique et arbitraire de pénalités qui, par nature, ne sont pas proportionnelles au préjudice éventuellement subi par le Client. Les demandes de pénalités devront donc s'effectuer sur présentation de justificatifs afin de pouvoir évaluer précisément le montant du préjudice subi par le Client, ce qui suppose donc un échange préalable de documents.

Par ailleurs, le Vendeur doit disposer d'un délai suffisant pour vérifier la pénalité et éventuellement la contester. Dans tous les cas, ce délai ne pourra pas être inférieur à 30 jours, compte tenu de l'organisation du Vendeur.

En aucun cas, le Client n'est autorisé à appliquer une pénalité de retard d'office et à la déduire de sa facture.

Si la pénalité est contestée par le Vendeur, il est rappelé que la créance n'est donc plus certaine et, à ce titre, une compensation ne pourra pas être mise en place par le Client. Si la pénalité est acceptée par le Vendeur, la compensation légale pourra s'effectuer dans le respect des présentes stipulations.

En cas de violation du présent article 19 par le Client, le Vendeur pourra suspendre ses livraisons.

En tout état de cause, aucune pénalité ne sera acceptée par le Vendeur en cas de perturbations des livraisons liées à un événement de force majeure telle que définie à l'article 18, et donc indépendant de la volonté du Vendeur.

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

20. JURIDICTION COMPETENTE

La relation contractuelle entre le Vendeur et le Client dans le cadre des Présentes, et tout éventuel litige qui pourrait en découler, quelle qu'en soit la nature, seront soumis à tous égards au droit français et relèveront de la compétence exclusive des Tribunaux compétents de BORDEAUX, nonobstant toute demande incidente ou tout appel en garantie ou en cas de pluralité de défendeurs, sauf en cas de litige relevant de la compétence exclusive d'une autre juridiction. En cas de litige, les parties rechercheront d'abord un accord amiable.

21. ACCEPTATION DU CLIENT

Sous réserve des contrats négociés et conclus sur la base des présentes conditions générales de vente, les présentes conditions générales de vente sont expressément agréées et acceptées par le Client, qui déclare et reconnaît en avoir une parfaite connaissance, et renonce, de ce fait, à se prévaloir de tout document contradictoire et, notamment, ses propres conditions générales d'achat.

En toutes situations, l'envoi des présentes conditions générales de vente au Client ^constitue le socle d'une nouvelle négociation annuelle. Dès lors en l'absence d'accord sur le prix convenu au 1^{er} mars 2023, les présentes conditions générales de vente constitueront les seules conditions applicables entre le Vendeur et le Client. Ce dernier reconnaît et accepte que les commandes émises postérieurement au 1^{er} mars 2022 sont passées sur la base du nouveau tarif ou CGV en vigueur.

ANNEXE – Renégociation des prix convenus

I. Les indicateurs retenus par le Vendeur

- Concernant les indicateurs de coûts de production de matières premières agricoles

En vertu de l'article L.443-4 du Code de commerce, les critères et modalités de détermination du prix des produits alimentaires mentionnés aux tarifs en vigueur prennent en compte les indicateurs de matières premières agricoles ci-après :

- Pour les vins revendiquant une appellation d'origine contrôlée, l'indice annuel des prix agricoles à la production (IPPAP) – Vins d'Appellation d'Origine Protégée (AOP) hors vins pour Champagne
Identifiant 010538648
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/010538648>
- Pour les vins revendiquant une indication géographique protégée, l'indice mensuel des prix agricoles à la production (IPPAP) – Vins IGP
Identifiant 010538650
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/010538650>

Les indicateurs précités ne traduisent pas convenablement l'origine des matières premières agricoles entrant dans la composition des produits mentionnés aux tarifs en vigueur et ne donnent qu'une indication sur la tendance des marchés dans la mesure où ils ne reflètent pas strictement le coût de la matière première agricole entrant dans la composition des produits supporté par le Vendeur.

Compte tenu des informations précitées, et de la tension sur les marchés de l'approvisionnement des matières premières agricoles précitées, le Vendeur se réserve la possibilité de modifier et notamment de remplacer les indicateurs de matières premières agricoles précités sous réserve d'en informer préalablement le Client, en cas de convention cadre applicable entre les parties.

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

- Concernant les indicateurs de cours des matières premières industrielles

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

- Coût de l'énergie : Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – A21 D, CPF 35,
- Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 22.21,
- PEHD : Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 20.16 – Matières plastiques sous formes primaires,
- Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 17.12 – Papier et carton,
- Indice de prix de production de l'industrie française pour l'ensemble des marchés – CPF 23.13 – Verre creux

II. Clause de renégociation légale

Dans le respect de la clause de renégociation légale de l'article L.441-8 du Code de commerce, dans le cas où le prix de production des produits proposés par le Vendeur serait significativement affecté par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires, des produits agricoles et alimentaires de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages, les parties renégocieront les prix convenus.

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

La renégociation des prix convenus interviendra en cas de constatation d'une variation moyenne sur trois (3) mois successifs de l'un des indicateurs visés au point I de la présente **Annexe** de plus de dix (10) %.

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

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

Cette répartition équitable :

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

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

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

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

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

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