



## CONDITIONS GENERALES DE VENTE

ARTICLE 1. GENERALITES .....	2
ARTICLE 2. DEFINITIONS .....	2
ARTICLE 3. COMMANDES .....	3
ARTICLE 4. LIVRAISONS.....	4
ARTICLE 5. RECEPTION ET TRANSFERT DES RISQUES .....	4
ARTICLE 6. RETOUR .....	5
ARTICLE 7. EDI .....	5
ARTICLE 8. GARANTIE .....	6
ARTICLE 9. EXONERATION DE RESPONSABILITE EN CAS DE FORCE MAJEURE.....	6
ARTICLE 10. CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE .....	7
ARTICLE 11. TARIFS / PRIX CONVENU.....	8
ARTICLE 12. CONDITIONS DE PAIEMENT.....	9
ARTICLE 13. CONVENTION ECRITE / CONDITIONS PARTICULIERES DE VENTE / SERVICES PROPRES A FAVORISER LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS / AUTRES OBLIGATIONS DESTINEES A FAVORISER LA RELATION COMMERCIALE .....	10
13.1 – CONTENU DE LA CONVENTION ECRITE .....	10
13.2 – MODALITES DE CALCUL ET DE PAIEMENT DES AVANTAGES FINANCIERS.....	11
ARTICLE 14. OPERATIONS PROMOTIONNELLES – NIP – OPERATIONS SOUS MANDAT .....	12
ARTICLE 15. DROITS DE PROPRIETE INDUSTRIELLE ET INTELLECTUELLE.....	13
ARTICLE 16. EXCLUSION DE TOUTES PENALITES D’OFFICE .....	13
ARTICLE 17. CONTESTATIONS COMMERCIALES .....	14
ARTICLE 18. CONFIDENTIALITE .....	14
ARTICLE 19. DONNEES PERSONNELLES .....	14
ARTICLE 21. DROIT APPLICABLE – ATTRIBUTION DE COMPETENCE.....	15
ARTICLE 22. ENTREE EN VIGUEUR .....	15



## **ARTICLE 1. GENERALITES**

Les présentes Conditions Générales de Vente s'appliquent à toutes les Commandes passées auprès de la société **SALAISONS STEMMELEN SAS** (ci-après dénommée le « Vendeur ») par ses Clients, en vue d'une livraison sur le Territoire 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.

En conséquence, toute Commande passée au Vendeur implique nécessairement, à titre de condition essentielle et déterminante, l'acceptation entière et sans réserve (sous réserve de l'application éventuelle des dispositions de l'article L. 441-4, VI du Code de commerce), 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 de ce dernier.

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.

Toute modification ou complément éventuel aux termes des présentes Conditions Générales de Vente devra être formalisé dans la Convention écrite, avec la précision des obligations respectivement souscrites par les Parties dans le cadre de cette modification ou de ce complément (*cf. article 13 infra*).

Conformément aux dispositions de l'article L. 441-4 du Code de commerce, le Client devra, lorsqu'il est détaillant, adresser au Vendeur ses observations sur les Conditions Générales de Vente, dans un délai d'un (1) mois à compter de leur communication par le Vendeur. 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 aucun cas, le Vendeur ne pourra être soumis à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des Parties contraire à l'article L.442-1, I, 2° du Code de commerce. A cet égard, tout avantage consenti au Client au titre de conditions particulières de vente devra faire l'objet d'une contrepartie « *équilibrée* ».

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 s'en prévaloir ultérieurement.

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. DEFINITIONS**

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



- Client : distributeur (détaillant ou grossiste) en relation commerciale avec le Vendeur.
- Commande : offre d'achat de la part du Client auprès du Vendeur portant sur les Produits commercialisés par ce dernier.
- Convention écrite : convention formalisant le résultat de la négociation commerciale et signée par les deux Parties au plus tard le 1<sup>er</sup> mars de l'année N 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.
- Marque(s) : marque **STEMMELEN**, toutes autres marques appartenant au Vendeur et Marques dédiées à des groupements.
- NIP : toute opération promotionnelle prévoyant l'octroi d'un avantage au consommateur 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 pour les Produits destinés à être revendus en l'état par le Client.
- 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.
- Tarifs : Barème des prix unitaires du Vendeur
- Taxes et Contributions : contribution Eco-emballage (ECOEM), cotisation interprofessionnelle (**CSE, CVO,...**) 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.
- Territoire : **France métropolitaine, Corse, DROM-COM, etc**
- Vendeur : SALAISONS STEMMELEN SAS – ZAC DE ROSARGE – LES ECHETS – 01700 MIRIBEL – Immatriculé au RCS de Bourg en Bresse : 1990 B 00379 - SIREN N° 969 510 346

### **ARTICLE 3. COMMANDES**

Les Commandes sont adressées au siège social du Vendeur par téléphone, courrier, courrier électronique, Fax, EDI dans les conditions de l'article 7 « EDI » infra ou tout autre moyen choisi par le Client et préalablement accepté par le Vendeur.

Les Commandes ne deviennent définitives qu'après acceptation par le Vendeur. Cette acceptation résulte de la confirmation de la Commande par e-mail, ou de l'expédition de produits. Elle peut être totale ou partielle, sans que la responsabilité du Vendeur ne puisse être engagée à ce titre.

Les Commandes devront être adressées au Vendeur au plus tard quatre (4) jours ouvrés avant la date de livraison souhaitée et avant quinze (15) heures.

Dans le cadre d'opérations promotionnelles, à minima des prévisions de commandes ou les commandes définitives doivent être adressées au Vendeur huit (8) semaines avant la date de réalisation.



Les Commandes d'un Client dont la livraison est prévue le même jour seront livrées en même temps dans le cadre d'une seule et même livraison.

Aucune Commande ne pourra être annulée ou modifiée sans l'accord préalable et écrit du Vendeur.

Le Vendeur se réserve le droit d'exiger du Client le paiement d'un acompte 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.

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 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.

#### **ARTICLE 4. LIVRAISONS**

Le Vendeur s'efforce de respecter les délais de livraison acceptés lors de la confirmation de la Commande.

Les retards de livraison ne peuvent donner lieu ni à des pénalités forfaitaires, ni à des annulations de Commandes, ni à des refus de livraison ou encore à des rétentions de paiements des factures, sauf accord préalable et écrit du Vendeur, et ce, notwithstanding l'existence de clauses contraires dans les éventuelles conditions d'achat du Client.

En tout état de cause, conformément à l'article 16 ci-après, 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. A défaut d'accord, l'évaluation du préjudice subi interviendra à dire d'expert nommé par le Tribunal de commerce de BOURG EN BRESSE, à la requête de la Partie la plus diligente.

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, et notamment en cas de force majeure, telle que définie sous l'article « Force majeure » ci-après.

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 quelle qu'en soit la cause.

Le Vendeur est autorisé à procéder à des livraisons de façon globale ou partielle, sans qu'elles ne puissent donner lieu à des pénalités de quelque nature qu'elles soient. Les éventuels reliquats ne seront livrés que sur demande expresse du Client.

#### **ARTICLE 5. RECEPTION 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 :

- 1** - Établir immédiatement et de façon certaine, sur le bordereau de transport, la nature et l'importance du dommage constaté au moment de la réception,
- 2** - Confirmer au transporteur, au plus tard dans les trois (3) jours, non compris les jours fériés, qui suivent la réception des Produits transportés, la protestation motivée par lettre recommandée exigée à peine de forclusion par l'article L.133-3 du Code de Commerce.

Ces deux conditions sont l'une et l'autre absolument nécessaires à la mise en œuvre de la responsabilité du transporteur. 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 départ, 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.

Les réclamations sur les vices apparents ou la non-conformité du Produit livré par rapport au Produit commandé ou au bordereau d'expédition, doivent être formulées au Vendeur dans les quarante-huit (48) heures suivant la livraison des Produits, par lettre recommandée avec accusé de réception.

En cas d'absence de prise de livraison par le Client, non dûment justifiée, ou de retard dans la prise en charge des Produits, le Client en supportera tous les risques et devra quoi qu'il en soit régler le prix de la Commande. En outre, le Vendeur sera en droit de mettre les Produits en entrepôt aux frais du Client et de lui réclamer le remboursement des frais de transport, étant précisé que le Vendeur sera en droit de résoudre le contrat de vente et de procéder à la vente des Produits et ce, sans préjudice du versement au Vendeur de dommages et intérêts pour le préjudice qu'il pourrait subir.

#### **ARTICLE 6. RETOUR**

Aucun retour de Produit ne sera admis sans l'accord préalable et écrit du Vendeur. Les coûts afférents au transport des Produits retournés resteront à la charge du Client, sauf cas de non-conformité avérée. En tout état de cause, les Produits retournés voyageront aux risques du Client.

#### **ARTICLE 7. 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 intégré nécessitant un abonnement à un réseau de télécommunication privé spécialisé pour l'échange de données entre systèmes d'information hétérogènes.



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 DESAVD (avis d'expédition électronique) ou de DESAVD 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 DESAVD n'a pas été reçu.

#### **ARTICLE 8. GARANTIE**

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

Pour être recevable, toute réclamation relative aux défauts apparents doit être introduite dans les **deux (2)** jours de la réception des Produits sous forme de notification écrite adressée par lettre recommandée avec accusé de réception et ce, conformément à l'article 5 « Réception et transfert des risques » des présentes Conditions Générales de Vente.

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

Il appartiendra au Client de fournir toute justification quant à la réalité des vices ou non-conformités constatés. En particulier, à moins que le défaut ou le vice constaté ne rende les Produits manifestement impropres à toute consommation humaine ou non conformes aux règles sanitaires, les Produits livrés devront impérativement être tenus à la disposition du Vendeur, dans le respect des règles de conservation.

L'introduction d'une réclamation, quelle qu'en soit la cause, et même si elle est faite dans le délai prescrit ne peut permettre au Client de retarder le paiement d'une somme arrivée à échéance normale.

En cas de vice ou de non-conformité des Produits vendus, la responsabilité du Vendeur ne saurait être engagée au-delà du remplacement ou du remboursement des Produits reconnus défectueux ou manquants.

De plus, la responsabilité du Vendeur ne saurait être engagée au cas où les Produits vendus seraient transportés, déchargés ou entreposés par le Client dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature.

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 charcuterie 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, du respect de la chaîne du froid, etc.). Notamment, la responsabilité du Vendeur ne saurait être engagée du fait de la détention et/ou de la distribution de Produits périmés ou détériorés.

#### **ARTICLE 9. EXONERATION DE RESPONSABILITE EN CAS DE FORCE MAJEURE**



Les obligations du Vendeur seront suspendues de plein droit et sans formalité et sa responsabilité dérogée en cas de survenance d'un cas de force majeure entendu comme tout événement échappant à son contrôle qui ne pouvait raisonnablement être prévu lors de la conclusion de la Convention écrite et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées et ce, conformément à l'article 1218 du Code civil. Sont considérés comme un cas de force majeure notamment, sans que cette liste soit limitative, les événements suivants :

- guerre (déclarée ou non déclarée), guerre civile, émeute et révolution, acte de piraterie,
- sabotage, réquisition, confiscation, nationalisation, embargo et expropriation,
- cataclysme naturel tel que violente tempête, cyclone, tremblement de terre, raz de marée, inondation, destruction par la foudre,
- épidémie,
- 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, défaut de qualité ou mauvaise qualité des matières premières,
- défaillance d'un tiers,
- 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 de la Partie qui demande l'exonération de sa responsabilité,
- acte de l'autorité, qu'il soit licite ou illicite, arbitraire ou non.
- ou bien encore tout autre événement indépendant de la volonté du Vendeur.

Dans ce cas, le Vendeur mettra tous les moyens en œuvre pour reprendre, dès que possible, l'exécution de ses obligations.

Au cas où cette suspension se poursuivrait au-delà d'un délai de 7 (sept) jours, l'autre Partie aura la possibilité de résilier les Commandes en cours.

#### **ARTICLE 10. CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE**

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, de redressement ou de liquidation judiciaire du Client, les Produits pourront être revendiqués, conformément aux dispositions légales et /ou réglementaires en vigueur.

En cas de 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 l'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 fortuit ou de force majeure. Le Client devra en conséquence assurer les Produits sous réserve de propriété, stipuler dans la police d'assurance que toute indemnité sera payée directement 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 11. TARIFS / PRIX CONVENU**

Conformément aux dispositions de l'article L. 443-4 du Code de commerce, les Tarifs ont été élaborés en tenant compte des coûts de production et des prix de marché des principales matières premières agricoles entrant dans la composition des Produits (à savoir, en l'occurrence, les pièces de découpe du porc) et de leur évolution telle qu'elle est reflétée par les indicateurs élaborés par France AGRIMER et repris par Inaporc et diffusés sous la forme d'un tableau de bord mensuel.

En particulier, le Vendeur tient compte de l'évolution de ces indicateurs par rapport à leur valeur à la date à laquelle il avait élaboré ses tarifs pour l'année 2021 et ce, afin de s'assurer que les Tarifs permettent toujours d'assurer une juste rémunération des abattoirs fournisseurs du Vendeur et des éleveurs.

Il est toutefois précisé que le prix d'achat des matières premières agricoles ne constitue qu'une partie des coûts de revient du Vendeur et que l'élaboration des Tarifs dépend de nombreux autres paramètres.

Les Produits seront facturés selon le Tarif en vigueur au jour de la Livraison.

Les prix figurant sur le Tarif s'entendent hors Taxes et Contributions, franco domicile du Client pour les commandes atteignant un volume minimum de 101Kg.

Tous impôts, taxes, droits ou autres prestations à payer en application de la réglementation en vigueur sont à la charge du Client.

Pour les commandes inférieures à **101 Kg**, des frais de port seront facturés à hauteur de **trente (30)** euros HT.

Conformément aux dispositions de l'article 1164 du Code civil et nonobstant l'application des dispositions de l'article L.441-8 du Code de commerce, il est convenu entre les Parties que le Vendeur sera en droit de modifier unilatéralement le Prix convenu des Produits, à charge pour le Vendeur de





motiver le cas échéant, sur demande du Client, les conditions de fixation de ce Prix. Le Tarif du Vendeur est donc modifiable à tout moment afin de tenir compte notamment de l'évolution des cours des matières premières brutes agricoles, des coûts de production des éleveurs, des prix constatés sur les marchés sur lesquels opère le Vendeur, des évolutions technologiques, du coût des intrants, des coûts de main d'œuvre, des coûts des emballages ou toutes modifications décidées par le législateur et susceptibles d'impacter les coûts de production du Vendeur. Le nouveau Tarif sera alors communiqué au Client dans un délai minimum d'un (1) mois précédant sa mise en application. Tout Client qui passe Commande après la notification du nouveau Tarif pour livraison de celle-ci 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 vertu des dispositions de l'article L.441-8 du Code de commerce, la Convention écrite comportera une clause relative aux modalités de renégociation du Prix convenu permettant de prendre en compte les fluctuations du prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires ainsi que des coûts de l'énergie affectant les coûts de production des produits visés par les articles D.441-6 et D.442-7 du Code de commerce. Celle-ci précisera notamment les conditions de déclenchement de la renégociation et le délai de cette renégociation et prévoira l'établissement d'un compte-rendu de négociation conforme aux dispositions de l'article D.441-7 du Code de commerce.

## **ARTICLE 12. CONDITIONS DE PAIEMENT**

Les factures sont payables au siège du Vendeur par chèque ou virement, à **trente jours après la fin de la décade de facture** sauf pour les trois premières commandes d'un nouveau client pour lequel un règlement au comptant est demandé.

Aucun escompte n'est accordé en cas de paiement anticipé.

La simple remise d'un chèque impliquant une obligation de payer ne constitue pas un paiement au sens du présent article.

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. De même, en cas de retard de paiement, une indemnité forfaitaire de 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 mentionnées ci-dessus. 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.

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 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 lettre recommandée avec demande d'avis de réception, la suspension de ses livraisons. Ces dispositions cesseront de produire leurs effets lors du paiement intégral des factures impayées, le Client acceptant alors de facto les nouveaux délais de livraison qui lui seront notifiés par le Vendeur. En tout état de cause, le Vendeur sera en droit de ne plus livrer de nouvelles Commandes tant que le Client n'aura pas pleinement réglé les montants dus en principal, frais, intérêts et accessoires.

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

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

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

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

### **ARTICLE 13. CONVENTION ECRITE / CONDITIONS PARTICULIERES DE VENTE / SERVICES PROPRES A FAVORISER LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS / AUTRES OBLIGATIONS DESTINEES A FAVORISER LA RELATION COMMERCIALE**

#### **13.1 – CONTENU DE LA CONVENTION ECRITE**

Conformément aux dispositions des articles L.441-3 et L.441-4 du Code de commerce, une convention dénommée « Convention écrite » établie entre le Vendeur et le Client interviendra au plus tard le 1<sup>er</sup> mars de l'année n et définira l'ensemble des obligations auxquelles se sont engagées les Parties en vue de fixer le Prix convenu ; dans ce cadre, la Convention écrite précisera :

1°. 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.

2°. 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.

3°. 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.

La convention écrite précisera également le chiffre d'affaires annuel HT prévisionnel que le Vendeur et le Client prévoient de réaliser ensemble au cours de la période couverte par la Convention écrite. Il est précisé que le chiffre d'affaires annuel HT prévisionnel constitue, avec les avantages financiers définis ci-dessus (les conditions de l'opération de vente, les services propres à favoriser la commercialisation des produits et les autres obligations) le plan d'affaires annuel.

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

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

Toute modification de la Convention écrite devra faire l'objet d'un écrit qui mentionne l'élément nouveau le justifiant et ce, que le Client soit un détaillant ou un grossiste.

### **13.2 – MODALITES DE CALCUL ET DE PAIEMENT DES AVANTAGES FINANCIERS**

Aucun paiement de ristourne(s) ou de rémunération de services propres à favoriser la commercialisation des Produits ou d'autres obligations ne saurait intervenir avant le retour de l'un des deux exemplaires originaux de la Convention écrite, dûment signée, paraphée et datée du Client, au plus tard le 1<sup>er</sup> mars de l'année en cours.

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

Les factures de services propres à favoriser la commercialisation des Produits et/ou d'autres obligations seront payées après constatation de la réalisation effective de la prestation. Elles ne seront



pas compensables avec les factures de livraison des Produits et ne pourront pas être déduites du règlement de ces dernières, sans l'accord préalable et écrit du Vendeur, toute déduction non autorisée étant assimilée à un défaut de paiement par le Client et justifiera le refus de livraison.

Lorsque le montant d'un avantage financier (rémunération de prestation de services ou ristourne) est déterminé par application d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires, celui-ci s'entend du chiffre d'affaires 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 de toutes sommes retenues par le Client à quelque titre que ce soit et, tout particulièrement, au titre de la facturation de pénalités quelle que soit leur motivation, sauf acceptation préalable et écrite du Vendeur.

Dans l'hypothèse où le paiement des ristournes et/ou des services propres à favoriser la commercialisation des Produits et/ou d'autres obligations s'effectuerait par la voie d'acomptes, le chiffre d'affaires retenu comme base de calcul sera le chiffre d'affaires prévisionnel convenu entre les parties.

Toutefois, dans l'hypothèse où il apparaîtrait, en cours d'année, que ce chiffre d'affaires prévisionnel ne pourrait être atteint (notamment par référence au chiffre d'affaires réalisé par le **Vendeur** avec le **Client** au cours de 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.

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

#### **ARTICLE 14. OPERATIONS PROMOTIONNELLES – NIP – OPERATIONS SOUS MANDAT**

Dans l'hypothèse où le Vendeur et le Client viendraient à mettre en place une ou plusieurs opérations de promotion 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 du Code civil) conformément aux dispositions issues de l'article L.441-4, VII du Code de commerce et être strictement conformes aux dispositions de l'ordonnance n°2018-1128 du 12 décembre 2018 relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires. Le double plafonnement des promotions prévu par cette ordonnance devra ainsi être strictement respecté. A cette fin, le Client s'engage à informer le Vendeur de toute opération promotionnelle portant sur ses produits qu'il organiserait de sa propre initiative au cours de la période couverte par la Convention écrite.

Ces opérations ne seront susceptibles d'être acceptées par le Vendeur qu'à la 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 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 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 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 conséquence, le Client ne pourra en aucun cas prétendre à l'octroi par le Vendeur d'une enveloppe budgétaire afférente aux opérations sous mandat, non plus qu'au solde de cette éventuelle enveloppe, qui ne constituerait donc en aucun cas un droit acquis pour le Client.

#### **ARTICLE 15. DROITS DE PROPRIETE INDUSTRIELLE ET INTELLECTUELLE**

Le Vendeur est titulaire de l'ensemble des droits de propriété industrielle et/ou intellectuelle couvrant les Produits. Les Produits livrés par le Vendeur sous les Marques ne pourront être revendus que dans leur présentation d'origine et dans des conditions conformes à leur image de marque et à leurs spécificités.

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 industrielle et/ou intellectuelle concernant les Produits 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.

Le Client s'engage à respecter l'ensemble des droits de propriété intellectuelle et/ou industrielle du Vendeur, dont il déclare avoir parfaite connaissance. Si le Client engage de quelconques frais concernant tous types de procédures pour lesquelles le Vendeur pourrait être concerné 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 et/ou industrielle détenus par le Vendeur devra en informer immédiatement ce dernier par télécopie ou par e-mail confirmé par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

#### **ARTICLE 16. EXCLUSION DE TOUTES PENALITES D'OFFICE**

Les pénalités étant destinées à réparer un préjudice résultant d'un manquement contractuel, le Vendeur refuse l'application systématique et arbitraire de pénalités prédéterminées par le Client qui, par nature, ne sont pas proportionnelles au préjudice éventuellement subi par ce dernier et ce, nonobstant toutes clauses ou dispositions contraires pouvant figurer dans des conditions d'achat, contrats de référencement, plan d'affaires annuel, conditions logistiques, accords particuliers, etc. du Client. Par conséquent, aucune pénalité ne pourra être facturée ou déduite du règlement des Produits par le Client sans que le Vendeur n'ait pu contrôler la réalité du manquement et du préjudice invoqués par le Client et ait donné son accord préalable et écrit.

Le Vendeur se tient à la disposition du Client pour envisager la réparation et, à cet égard, estimer tout préjudice éventuel dont le Client apporterait la preuve conformément aux principes édictés dans la recommandation n°19-1 de la CEPC relative à un guide de bonnes pratiques en matière de pénalités logistiques. A cette fin, le Client devra fournir au Vendeur tous documents permettant l'analyse contradictoire du manquement invoqué et attestant du préjudice réellement subi, et le Vendeur disposera d'un délai de trente (30) jours pour analyser les documents adressés et informer le Client de son accord ou désaccord sur le manquement invoqué et le montant de l'indemnité réclamée.



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 17. CONTESTATIONS COMMERCIALES**

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

#### **ARTICLE 18. CONFIDENTIALITE**

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.

#### **ARTICLE 19. DONNEES 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 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés notamment modifiée par l'ordonnance n°2018-1125 du 12 décembre 2018 et le règlement 2016/679/UE du 27 avril 2016 « *relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données* ».

Le Vendeur, responsable de traitement, met en œuvre un traitement de données à caractère personnel pour la gestion de ses relations avec ses clients, dont le Client, ainsi que pour l'exécution des contrats de vente conclus avec ces derniers. 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 et, le cas échéant, à ses prestataires et/ou à ses sous-traitants. Elles sont conservées pendant toute la durée des relations commerciales et dix (10) ans à compter de la fin de celles-ci.

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 SALAISONS STEMMELLEN - Service Administratif et Financier -





ZAC de ROSARGE - Les ECHETS -01700 MIRIBEL 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 de la présente disposition.

#### **ARTICLE 21. DROIT APPLICABLE – ATTRIBUTION DE COMPETENCE**

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 marchandise, signée à Vienne le 11 avril 1980, sont inapplicables aux relations entretenues par le Vendeur avec le Client.

Les Parties feront 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 dans le cadre de la procédure de médiation des relations commerciales agricoles prévue par l'article L. 631-28 du Code rural et de la pêche maritime

A défaut d'accord amiable, tout litige ayant son origine dans l'exécution des relations contractuelles établies entre le Vendeur et le Client, ainsi que les actes qui en seront la conséquence, sera soumis à la compétence du Tribunal de commerce du siège social (Tribunal de Commerce de BOURG-EN-BRESSE) du Vendeur nonobstant toute demande incidente ou d'appel en garantie, ou en cas de pluralité de défendeurs et ce, sous réserve de l'application des dispositions de l'article D.442-3 du Code de commerce. Cette clause d'attribution de compétence s'appliquera même en cas de référé ou d'action en la forme des référés, ainsi que le prévoit l'article L. 631-28 du Code rural et de la pêche maritime.

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

#### **ARTICLE 22. ENTREE EN VIGUEUR**

Les présentes Conditions Générales de Vente prennent effet le **01 janvier 2021**. Elles annulent et remplacent celles établies antérieurement à la date des présentes.