



CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2018

1. Application des Conditions Générales de Vente – Opposabilité

Les présentes Conditions Générales de Vente - auxquelles sont annexés le tarif général de la société GUITEL POINT M et le barème des réductions de prix - s'appliquent à toutes les commandes de produits dont la livraison est effectuée en France Métropolitaine, dans les DROM-COM, en Corse et à l'export, passées auprès de la société GUITEL POINT M (ci-après dénommée « *le Vendeur* »), et ce, nonobstant toute clause ou condition contraire, contrat de référencement et/ou contrat de groupement et/ou d'enseigne émanant de l'**Acheteur**.

Les présentes Conditions Générales de Vente régissent les offres présentées sur les catalogues du **Vendeur** ou tout autre support et sont exclusivement réservées aux professionnels pour les besoins de leurs activités.

Les présentes Conditions Générales de Vente sont systématiquement adressées ou remises à chaque **Acheteur**. Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve de l'**Acheteur** à ces Conditions Générales de Vente qui constituent le socle unique de la négociation commerciale, conformément aux dispositions de l'article L.441-6 du Code de commerce. Dans le cas de groupements coopératifs ou franchisés fédérant des adhérents indépendants affiliés, les présentes Conditions Générales de Vente seront adressées à la centrale du groupement qui s'engage à les porter à la connaissance de l'ensemble de ses affiliés auxquels elles seront dès lors opposables.

Toute condition contraire et, notamment, toutes conditions générales ou particulières émanant de l'**Acheteur**, y compris ses éventuelles conditions d'achat et ses bons de commande, sont en conséquence inopposables au **Vendeur**, sauf acceptation préalable et écrite de cette dernière. En toute hypothèse, toute modification ou complément éventuel aux termes des présentes Conditions Générales de Vente devrait être formalisé dans la Convention annuelle prévue par l'article L.441-7 du Code de commerce pour les détaillants et par l'article L. 441-7-1 du Code de commerce pour les grossistes, avec la précision des obligations respectivement souscrites par les parties dans le cadre de cette modification ou de ce complément (cf. article « *Convention annuelle* » infra).

En tout état de cause, 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. 442-6, I, 2° du Code de commerce. Tout avantage consenti à l'Acheteur au titre de conditions particulières de vente devra faire l'objet d'une contrepartie « équilibrée ».

Le fait pour le **Vendeur** 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 l'**Acheteur** 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 à l'**Acheteur** et qu'elle prendra effet un (1) mois après réception de la notification.

2. Définition

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 :

- **Acheteur** : distributeur (détaillant ou grossiste) en relation commerciale avec le **Vendeur** et avec qui le **Vendeur** aura négocié et signé une convention annuelle.
- **Commande** : offre d'achat de la part de l'**Acheteur** auprès du **Vendeur** portant sur les produits commercialisés par ce dernier.



- **Convention annuelle** : convention formalisant le résultat de la négociation et signée par les deux Parties avant le 1er mars de l'année N en application des dispositions des articles L. 441-7 ou L.441-7-1 du Code de commerce.
- **Marque(s)** : marque « RESILEX » et toutes autres marques appartenant au **Vendeur**
- **NIP** : toute opération promotionnelle prévoyant l'octroi d'un avantage aux clients de l'Acheteur (et tout particulièrement aux consommateurs) et financée par le Vendeur qui mandate l'Acheteur pour octroyer ledit avantage à son client.
- **Partie(s)** : le **Vendeur** et/ou l'**Acheteur**.
- **Prix convenu** : prix issu de la négociation commerciale entre les Parties.
- **Produits** : tous les produits existants et futurs des gammes de la Marque, pour lesquels le **Vendeur** détient les droits nécessaires à leur exploitation, commercialisation et distribution.
- **Tarif** : Barème de prix unitaires du **Vendeur**.
- **Territoire** : France Métropolitaine / Corse / DROM-COM/ Monaco/Export.
- **Vendeur** : Guitel Point M.

3. Commandes

Les commandes doivent être adressées au **Vendeur** par courrier, courrier électronique, transmission électronique (EDI), télécopie ou tout autre moyen choisi par l'**Acheteur** et préalablement accepté par le **Vendeur**.

Les commandes adressées au **Vendeur** ne deviennent définitives qu'après acceptation de celles-ci par le **Vendeur**. Cette acceptation résulte de la confirmation de la commande, par fax ou par e-mail, ou de la livraison des produits.

Aucune commande adressée au **Vendeur** ne pourra être modifiée ou annulée sans l'accord préalable et écrit du **Vendeur**.

Le **Vendeur** se réserve le droit de refuser les commandes en cas de manquement de l'**Acheteur** 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.

Le **Vendeur** se réserve le droit d'apporter toutes modifications aux produits pour se conformer aux exigences légales en vigueur ou améliorer la performance des produits et ce, sans obligation de modifier les produits précédemment livrés ou en cours de commande.

Le **Vendeur** se réserve le droit, même en cours d'exécution de commande, d'exiger de l'**Acheteur** une garantie pour la bonne exécution des engagements, tout refus autorisant l'annulation de tout ou partie des commandes passées.

Dans le cadre des opérations nationales, le **Vendeur** ne saurait être tenu responsable d'un manque de disponibilité si un estimatif quantitatif par référence en promotion ne lui a pas été transmis par l'**Acheteur** au minimum quatre (4) mois avant la date de livraison.

Lors du référencement d'une nouvelle gamme et avant les implantations en magasin, le **Vendeur** et l'**Acheteur** devront convenir ensemble du prévisionnel d'implantation à mettre en place. Dans l'hypothèse où le prévisionnel ne serait pas validé par les deux parties, le calcul d'un éventuel taux de service ne devra pas tenir compte des commandes d'implantation.

4. Livraison

4.1 Délais de livraison

Le **Vendeur** s'engage à respecter les délais de livraison communiqués à l'**Acheteur** lors de la confirmation de la Commande.



L'Acheteur pourra, sur demande, bénéficier d'une livraison expresse de sa commande sous réserve de l'accord préalable du **Vendeur**. Le **Vendeur** indiquera alors à l'**Acheteur** le coût de la livraison ainsi qu'un délai indicatif de livraison.

En cas de retard de livraison et, plus généralement, en cas d'allégation par l'**Acheteur** d'un manquement du **Vendeur** à l'une quelconque de ses obligations, l'**Acheteur** ne pourra prétendre qu'à la seule réparation de son préjudice réellement subi, et sur le chiffre duquel le **Vendeur** et l'**Acheteur** devront s'être accordés préalablement à tout paiement. En conséquence, aucune pénalité prédéterminée ne sera acceptée par le **Vendeur**. Le **Vendeur** n'accepte donc aucun débit d'office, ce qui serait alors assimilé à un incident de paiement permettant au **Vendeur** de suspendre toute livraison en cours et de refuser toute nouvelle Commande. En cas de désaccord sur le chiffre du préjudice éventuellement subi par l'**Acheteur**, celui-ci sera déterminé à dire d'expert désigné par le Président du Tribunal de Commerce de **Douai**, statuant à la requête de la Partie la plus diligente.

Les délais de livraison 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, 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 initialement prévu selon les modalités communiquées par le **Vendeur** à l'**Acheteur** au moment de l'acceptation de ladite modification de Commande.

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. En particulier, le **Vendeur** se réserve la possibilité d'effectuer des livraisons partielles avec facturation correspondante : toute livraison partielle doit être considérée comme un contrat séparé. En conséquence, l'**Acheteur** ne pourra en aucun cas se prévaloir de l'attente du solde de produit commandé pour différer le paiement de la facture correspondant à la livraison partielle intervenue.

4.2 Frais de livraison

▪ En cas de livraison en France métropolitaine, au Luxembourg, en Belgique les frais de transport sont pris en charge par le **Vendeur** pour toute commande d'un montant supérieur ou égal à **400€ Net HT** ou à **150€ Net HT** pour les commandes passées sur notre site internet.

▪ En cas de livraison dans les DROM-COM, en Corse ou sur toute autre île française, les frais de transport restent à la charge de l'**Acheteur**. Néanmoins, pour toute commande d'un montant supérieur ou égal à **400€ Net HT**, le **Vendeur** prend à sa charge l'acheminement des Produits commandés jusqu'à l'entrepôt du transporteur préalablement désigné par l'**Acheteur**, sous réserve que ledit transporteur soit sis en France métropolitaine.

▪ Dans l'hypothèse où la commande de l'Acheteur n'atteindrait pas les montants visés ci-dessus, les frais de transport resteront à la charge de l'Acheteur et lui seront facturés par le Vendeur, en sus du prix des Produits livrés selon la grille de tarif ci-dessous.

Commande < 49.99€	→	forfait frais de traitement et transport = 9,95€ HT
50€ < Commande < 149.99€	→	forfait frais de traitement et transport = 16,95€ HT
150€ < Commande < 299.99€	→	forfait frais de traitement et transport = 21,95€ HT
300€ < Commande < 399.99€	→	forfait frais de traitement et transport = 24,95€ HT

▪ En cas de livraison à l'export hors Belgique et Luxembourg : les frais de transport sont pris en charge par l'acheteur et lui sera facturée par le Vendeur, en sus du prix des marchandises livrées.

▪ En cas de livraison expresse, les frais de transport resteront intégralement à la charge de l'**Acheteur** et ce, quel que soit le montant de la commande et la destination de celle-ci.



4.3 Transfert des risques

Le transfert des risques sur les produits s'effectue à la sortie des entrepôts du **Vendeur** quel que soit le mode de livraison et de paiement du transport prévu. **Il en résulte que les produits voyagent aux risques et périls de l'Acheteur** à qui il appartient 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 transporteur.

4.4 Réclamations

Conformément aux dispositions de l'article L. 133-3 du Code de commerce, l'**Acheteur** sera tenu, s'il constate une perte ou des avaries, d'émettre des réserves précises sur la lettre de voiture et d'adresser ses réclamations au transporteur avec copie au **Vendeur**, par lettre recommandée avec accusé de réception dans les trois (3) jours, non compris les jours fériés, suivant la réception des produits. **A défaut, la livraison sera réputée acceptée sans réserve par l'Acheteur.**

Sans préjudice des dispositions à prendre vis-à-vis du transporteur, les réclamations portant sur les vices apparents, les manquants ou sur la non-conformité des produits livrés aux produits commandés ou au bordereau d'expédition, doivent être, à peine de forclusion, formulées par écrit et notifiées au **Vendeur**, par télécopie ou courriel et, confirmés par courrier dans les huit (8) jours suivant la réception des produits. Le **Vendeur** se réserve le droit de refuser de tenir compte des réclamations qui lui parviendraient après ce délai, et en conséquence de facturer à l'**Acheteur** le remplacement des Produits objet desdits réclamations.

En cas d'absence de prise de livraison par l'**Acheteur**, non dûment justifiée, ou de retard dans la prise en charge des produits, l'**Acheteur** en supportera tous les risques et devra en tout état de cause régler le prix de la commande.

En outre, le **Vendeur** sera en droit de mettre les produits en entrepôt aux frais de l'**Acheteur** 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 revente des produits et ce, sans préjudice des dommages et intérêts que le **Vendeur** pourrait réclamer à l'**Acheteur** en réparation du préjudice qu'il pourrait subir.

Les dimensions, nuances et poids de certains matériaux soumis à des variations inhérentes à leur nature ou à leur fabrication, bénéficient des tolérances d'usage.

5. Retours

Aucun retour de produit ne sera accepté par le **Vendeur**, sauf accord écrit préalable de ce dernier précisant l'adresse de livraison du retour et les prix de reprises. Tout produit retourné sans cet accord préalable sera refusé et retourné à l'**Acheteur**, et ne pourra donner lieu à l'établissement d'un avoir.

Dans le cas d'un accord, le retour des produits devra être effectué au plus tard quinze (15) jours après la date de l'acceptation du **Vendeur**. Les frais de retour sont toujours à la charge de l'**Acheteur**. Les Produits seront retournés aux seuls frais de l'**Acheteur** et voyageront aux risques et périls de ce dernier. Les Produits retournés devront être à l'état neuf et dans leur emballage d'origine et accompagnés d'un bon de retour à fixer sur le colis indiquant notamment le numéro de la Commande concernée

Tout retour de produits accepté par le Vendeur entraînera l'établissement d'un avoir au profit de l'Acheteur, après que le Vendeur aura procédé à une vérification qualitative et quantitative des produits retournés. Cet avoir se fera sur la base des prix facturés avec une réfaction minimum de trente (30) % pour frais de manutention et de reconditionnement.

6. Tarifs

Le prix des produits s'entend hors taxes et devra être majoré des frais de transport éventuellement mis à la charge de l'**Acheteur** en application des stipulations de l'article 3.2 ci-dessus.

Les produits sont facturés au tarif en vigueur au jour de la commande.

Sans préjudice de l'application éventuelle des dispositions de l'article L.442-6, I, 12° du Code de commerce et de celles de l'article 1164 du Code civil, le tarif est révisable à tout moment avec un délai de prévenance de quatre (4) semaines avant sa date d'application, sauf en cas de force majeure ou d'évolution des coûts supportés par le **Vendeur** ou les fournisseurs du **Vendeur**, résultant notamment des fluctuations du commerce extérieur et des devises, de l'altération des charges, ou encore de la hausse exceptionnelle des matières premières ou manufacturées. Tout **Acheteur** qui passe commande après la notification du nouveau tarif pour livraison des produits 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.

Les prix et renseignements figurant dans les documents promotionnels, catalogues et prospectus qui pourraient être émis par le **Vendeur** sont donnés à titre purement indicatif. Seules prévalent les conditions tarifaires du **Vendeur** en vigueur au jour de la commande.

7. Paiement

Les factures sont payables au siège social du **Vendeur** par virement interbancaire, chèque, traite ou billet à ordre à **45 jours fin de mois à compter de la fin du mois d'émission de la facture**. Ce délai, pour les importations de Produits dans les DROM COM, est décompté à partir de la date de dédouanement des Produits au port de destination finale ou, si la mise à disposition des Produits est effectuée en France Métropolitaine, à partir du 21^{ème} jour suivant la date de mise à disposition ou à compter de la date de leur dédouanement si celle-ci est antérieure.

Les paiements envoyés par courrier sont à adresser au siège de la société GUITEL POINT M Rue Marcel POULIN à CRISOLLES (60400).

Le taux d'escompte est de 0,50% en cas de paiement comptant sous huit (8) jours à compter de la date d'émission de la facture. Toute dérogation à ce taux d'escompte devra donner lieu à la signature préalable d'une convention d'escompte entre les Parties. Il est précisé que toute application unilatérale de la part de l'**Acheteur** d'un taux d'escompte différent de celui prévu au présent article ou au sein d'une convention d'escompte signée entre les Parties, sera considérée comme un défaut de paiement qui pourra entraîner les sanctions prévues au présent article.

Toute inexécution par l'**Acheteur**, totale ou partielle, de ses obligations de paiement ou tout retard, entrainera :

- l'application de plein droit de pénalités de retard calculées au taux de trois fois le taux de l'intérêt légal majoré de 6% par mois de retard ;
- une indemnité forfaitaire de 40 euros pour frais de recouvrement prévue par l'article L.441-6 du Code de commerce, étant 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 ;
- le droit pour le **Vendeur** de suspendre toutes les commandes en cours et de refuser toute nouvelle commande, sans préjudice de toute autre voie de droit ;
- la possibilité pour le **Vendeur**, quarante-huit heures (48) après une mise en demeure restée infructueuse, de procéder de plein droit à la résolution de la vente concernée par le retard de règlement et de demander la restitution des produits, sans préjudice de tous autres dommages-intérêts ;
- si le **Vendeur** est mis dans l'obligation de s'adresser à un mandataire (avocat, huissier, etc.) pour obtenir le règlement des sommes dues, il est expressément convenu à titre de clause pénale stipulée forfaitairement de plein droit, et non réductible, l'application d'une majoration calculée au taux de 10% du montant des sommes dues par l'**Acheteur** et ce, sans préjudice des intérêts de retard et dommages et intérêts éventuels ;

étant précisé qu'en cas de paiement par effet de commerce, le défaut de retour de l'effet sous huit (8) jours sera considéré comme un refus d'acceptation assimilable à un défaut de paiement.

Les pénalités de retard 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 à l'**Acheteur**.

A défaut de paiement, même partiel, d'une seule des échéances convenues pour l'une quelconque des livraisons de produits, le **Vendeur** se réserve la possibilité de demander l'exigibilité immédiate de la totalité des sommes dues par l'**Acheteur** à quelque titre que ce soit si le **Vendeur** n'opte pas pour la résolution des commandes correspondantes. L'**Acheteur** devra rembourser tous les frais occasionnés par le recouvrement des sommes dues.

En aucun cas, les paiements ne peuvent être suspendus ni faire l'objet d'une quelconque compensation à la seule initiative de l'**Acheteur** sans l'accord écrit et préalable du **Vendeur**, notamment en cas d'allégation par l'**Acheteur** d'un retard de livraison ou d'une non-conformité des produits livrés, conformément aux dispositions de l'article L.442-6-I-8° du Code de commerce et ce, quelles que soient les dispositions éventuellement contraires pouvant figurer dans les conditions d'achat de l'**Acheteur**. Toute compensation non autorisée par le **Vendeur** sera assimilée à un défaut de paiement autorisant dès lors le **Vendeur** à refuser toute nouvelle commande de produits et à suspendre immédiatement les livraisons en cours après en avoir informé l'**Acheteur**.

En cas d'insolvabilité notoire, de paiement au-delà de la date d'échéance, de révision à la baisse ou de cessation de la garantie accordée par l'organisme d'assurance-crédit du **Vendeur**, de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire, le **Vendeur** pourra, sous réserve des dispositions de l'article L.622-13 du Code de commerce :

- procéder de plein droit et sans autre formalité, à la reprise des produits correspondant à la commande en cause et éventuellement aux commandes impayées antérieures, que leur paiement soit échu ou non ;
- résilier de plein droit la / les commande(s) en cours en totalité sur simple avis donné à l'**Acheteur** 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 de l'**Acheteur** pourra, à tout moment, justifier, en fonction des risques encourus, la fixation d'un plafond en découvert éventuellement autorisé de l'**Acheteur**, l'exigence de certains délais de paiement, le retrait de conditions particulières octroyées, l'exigence de garanties ou un règlement comptant ou par traite payable à vue. 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 de l'**Acheteur**.

Par application de l'article L.622-7 du Code de commerce et de convention expresse, en cas d'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de mise en redressement ou mise en liquidation judiciaire de l'**Acheteur**, le montant non encore payé des factures que ce dernier 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 que l'**Acheteur** resterait devoir au **Vendeur**, celles-ci devenant immédiatement exigibles.

Aucune dématérialisation des factures du **Vendeur** ne saurait être exigée par l'**Acheteur** sans accord préalable et écrit du **Vendeur**, et ce moyennant le respect d'un délai raisonnable. En toute hypothèse, cette dématérialisation ne saurait ouvrir droit à l'octroi d'un avantage tarifaire au profit de l'**Acheteur**.

Le droit aux ristournes est suspendu jusqu'au complet paiement des factures et des éventuelles pénalités de retard émises par le **Vendeur** durant l'année civile et des éventuelles pénalités de retard de règlement.

Le délai de règlement des acomptes ou des factures de services de coopération commerciale devra, à titre de réciprocité, être au moins équivalent à celui du règlement des factures de vente établies par le **Vendeur**.

8. Convention annuelle / Conditions particulières de vente / Coopération commerciale et autres services / Obligations destinées à favoriser la relation commerciale – Prix convenu

8.1 Contenu de la convention annuelle

Conformément aux dispositions des articles L.441-6 et L.441-7-I du Code de commerce, une convention dénommée « **Convention annuelle** » établie entre le **Vendeur** et l'**Acheteur** 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 convenu à l'issue de la négociation commerciale ; dans ce cadre, la convention annuelle précisera :

- 1) **les conditions de l'opération de vente des produits dont les présentes Conditions Générales de Vente** (intégrant notamment le Tarif communiqué par le **Vendeur** préalablement à la négociation commerciale) qui devront être annexées à la Convention Annuelle et les conditions particulières de vente éventuellement accordées à l'**Acheteur**, 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 l'**Acheteur** et dont la réalité, à tout le moins potentielle à la date de signature de la Convention Annuelle, devra être préalablement démontrée par ledit **Acheteur** ;
- 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, leur durée et leur rémunération, sauf à ce que la Convention Annuelle 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 annuel qui devra être établi préalablement à l'exécution de tout service ;
- 3) **les obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le Vendeur et l'Acheteur 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 ;

Les obligations relevant des 1) et 3) concourent à la détermination du prix convenu. Sans préjudice des dispositions de l'article L. 442-6-I-12° du Code de commerce, il est ici rappelé que les dispositions visées sous l'article « **Tarif** » ci-dessus s'appliqueront de plein droit.

Lorsque l'**Acheteur** est un grossiste au sens des dispositions du II de l'article L.441-7-1 du Code de commerce. Une Convention annuelle écrite répondant aux exigences du I de ce même article sera conclue entre le **Vendeur** et l'**Acheteur**. 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 à l'Acheteur de vérifier si, au regard de ses spécificités, il peut effectivement bénéficier de ce statut et en garantir ainsi le Vendeur.

8.2 Modalités de calcul et paiement des avantages financiers

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

Conformément à l'article L.441-3 du Code de commerce, les factures de prestations de services établies par l'**Acheteur** devront comporter le nom et l'adresse des parties, la date d'édition de la facture, les dates de début et fin de la prestation de service, sa description précise avec pour les prestations de services de coopération commerciale, 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.

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

Lorsque le montant d'un avantage financier (rémunération de prestation de services ou ristourne) est déterminé par application d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires, celui-ci s'entend net de tous droits, contributions et taxes, notamment hors contribution Eco-Emballages, ainsi que de toutes autres contributions et cotisations environnementales.

La base ristournable sera constituée du chiffre d'affaires effectivement encaissé et diminué de toutes sommes retenues par l'**Acheteur** 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 services s'effectuerait par la voie d'acomptes, le chiffre d'affaires retenu comme base de calcul sera le chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année n. 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 l'**Acheteur** au cours de la même période de l'année n-1, le **Vendeur** pourra demander à tout moment à l'**Acheteur** de diminuer le montant des acomptes. Le **Vendeur** et l'**Acheteur** 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 services, le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles par l'**Acheteur** 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**.

9. Opérations promotionnelles - Nouveaux Instruments Promotionnels – Opérations sous mandat

9.1 Dans l'hypothèse où, hors du cadre de la Convention Annuelle légalement définie par les articles L.441-7 ou L. 441-7-1 du Code de commerce, le **Vendeur** et l'**Acheteur** viendraient à mettre en place une ou plusieurs opérations de promotion des ventes des produits (« *NIP* ») destinées aux clients de l'**Acheteur**, 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) et ce, conformément aux dispositions issues de l'article L.441-7, 8^{ième} alinéa du Code de commerce.

Ces opérations de promotions des ventes des produits 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, les modalités de mise en œuvre de ces avantages promotionnels, 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 à l'**Acheteur** de rendre compte au **Vendeur** de la bonne exécution des opérations en cause : la reddition de compte de l'**Acheteur** 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, l'**Acheteur** 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 l'**Acheteur**.

9.2 Dans le cadre d'une opération promotionnelle, le **Vendeur** se réserve de définir un plan d'approvisionnement avec chacun de ses **Acheteurs** ; aucune commande spéculative ne sera acceptée.

10. Réserve de propriété

Il est expressément convenu que les produits vendus demeurent la propriété du **Vendeur** jusqu'au paiement intégral des factures, la présente clause de réserve propriété étant conforme aux dispositions légales et réglementaires en vigueur et, à ce titre, aux dispositions de l'ordonnance n°2006-346 du 23 mars 2006 « *relative aux sûretés* ». 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 par le **Vendeur**.

Si les produits, objet de la réserve de propriété, ont été revendus par l'**Acheteur**, la créance du **Vendeur** sera automatiquement transportée sur la créance du prix des produits ainsi vendus par l'**Acheteur**. L'**Acheteur** cède dès à présent au **Vendeur** toutes créances qui naîtraient de la revente des produits impayés sous réserve de propriété.

En cas de sauvegarde de justice, de redressement ou de liquidation judiciaire de l'**Acheteur**, les produits pourront être revendiqués, conformément aux dispositions légales et /ou réglementaires en vigueur. En cas de revendication des Produits, pour 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 à l'**Acheteur**. Le **Vendeur** est d'ores et déjà autorisé par l'**Acheteur** qui accepte, à faire dresser un inventaire et/ou mettre sous séquestre les produits impayés détenus par lui.

Tous acomptes antérieurement payés resteront acquis, dans leur totalité, au **Vendeur** à titre de clause pénale.

Nonobstant la présente clause de réserve de propriété, tous les risques afférents aux produits vendus sont à la charge de l'**Acheteur** dès leur sortie des entrepôts du **Vendeur**. L'**Acheteur** sera ainsi tenu pour seul responsable de toute détérioration, perte, destruction partielle ou totale des Produits sous réserve de propriété, quelle que soit la cause du dommage, même s'il s'agit d'un cas fortuit ou de force majeure. L'**Acheteur** 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 à ce dernier, à sa première demande, toute justification de l'assurance ainsi souscrite.

Jusqu'au complet paiement, l'**Acheteur** 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. L'**Acheteur** s'oblige à informer tout tiers, notamment en cas de saisie, du fait que les produits sous réserve de propriété appartiennent au **Vendeur**, et à informer le **Vendeur** immédiatement de toute saisie ou opération similaire.

11. Garantie – Responsabilité

Les produits commercialisés par le **Vendeur** sont conformes aux spécifications requises et à la législation et/ou réglementation et/ou aux normes en vigueur et sont garantis contre tous vices de fabrication.

Tout éventuel défaut des produits ou constatation de produits non-conformes sera porté à la connaissance du **Vendeur** par l'**Acheteur** dans les huit (8) jours de la réception des Produits, conformément aux termes de l'article 4.4 ci-dessus. Dans l'hypothèse d'un vice caché, ce délai court à compter de la découverte du vice.



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 non-conformes ou viciés. De plus, la responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée au cas où les Produits vendus seraient déchargés ou entreposés dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature

12. Propriété industrielle et intellectuelle

Le **Vendeur** est titulaire ou licencié de l'ensemble des droits de propriété industrielle couvrant les produits vendus à l'**Acheteur** sous les Marques.. Les produits livrés par le **Vendeur** sous ces marques ne pourront être revendus que dans leur présentation d'origine et dans des conditions conformes à leur image de marque.

L'**Acheteur** informera le **Vendeur**, par télécopie ou e-mail, confirmé par lettre recommandée avec accusé de réception, dès qu'il en aura connaissance, de toute action judiciaire intentée contre lui en matière de propriété intellectuelle et / ou industrielle concernant les produits du **Vendeur** et ne prendra aucune mesure sans en avoir au préalable référé au **Vendeur**. Le **Vendeur** sera seul en droit de diriger la procédure et de décider de toutes actions à initier ou à mettre en œuvre. L'**Acheteur** s'engage à respecter l'ensemble des droits de propriété intellectuelle et industrielle du **Vendeur** dont il déclare avoir parfaite connaissance, en ce qui concerne notamment les marques, dessins, brevets et modèles, ainsi que tous autres droits de propriété intellectuelle détenus par le **Vendeur** et les sociétés affiliées à celui-ci. Si l'**Acheteur** engage de quelconques frais concernant tous types de procédures pour lesquelles le **Vendeur** pourrait être concerné et sur la base desquelles l'**Acheteur** pourrait se croire fondé à réclamer des dommages et intérêts, et sans s'être mis d'accord avec le **Vendeur** préalablement, l'**Acheteur** supportera lesdits frais sans pouvoir réclamer aucun remboursement des sommes engagées.

L'**Acheteur** qui aurait connaissance d'une contrefaçon d'un droit quelconque de propriété intellectuelle ou industrielle détenus par le **Vendeur** et, à ce titre, des Marques devra en informer ce dernier immédiatement par télécopie ou par e-mail confirmé par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

13. Supports publicitaires

Tous les supports publicitaires ainsi que le matériel d'agencement et d'information sur le lieu de vente mis à la disposition de l'**Acheteur** sont et demeurent la propriété du **Vendeur** et ils devront être utilisés tel que prévu initialement, après autorisation expresse du **Vendeur**. Ils devront être restitués à première demande.

14. Exclusion de toutes pénalités

Les pénalités étant destinées à réparer un préjudice résultant d'un manquement contractuel, le **Vendeur** refuse la facturation systématique et arbitraire de pénalités, qui par nature ne sont pas proportionnelles au préjudice éventuellement subi et ce, nonobstant toutes clauses ou dispositions contraires pouvant figurer dans des conditions d'achat, contrats de référencement, conditions logistiques et accords particuliers (etc.) de l'**Acheteur**.

Aucune pénalité ne peut être facturée ou déduite d'un règlement de produits sans que le **Vendeur** n'ait pu contrôler la réalité du grief correspondant, et ce dans un délai de trente (30) jours avant la date de facturation envisagée. Par conséquent, le **Vendeur** se tient à la disposition de l'**Acheteur** pour examiner et estimer tout préjudice éventuel dont l'**Acheteur** apporterait la preuve en démontrant notamment l'existence de ruptures effectives en magasin du fait du **Vendeur**. Pour cela, le **Vendeur** souhaite recevoir de la part des **Acheteurs** des informations documentées permettant l'analyse contradictoire de l'incident ayant déclenché une pénalité.

15. Contestations commerciales

Toute contestation de la part de l'**Acheteur** relative à l'ensemble de la relation commerciale 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 dans les douze (12) mois, suivant l'expiration de l'année N. 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 strictement irrecevable.

16. 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 annuelle et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées et ce, conformément à l'article 1218 du nouveau Code civil. Sont considérés comme un cas de force majeure notamment, sans que cette liste soit limitative, la guerre, les émeutes, l'insurrection, les troubles sociaux, les grèves de toute nature, les interruptions des moyens de transport et les problèmes d'approvisionnement du **Vendeur**.

En cas de survenance d'un cas fortuit ou de force majeure, le **Vendeur** devra en informer l'**Acheteur** dans les meilleurs délais et au plus tard dans les soixante-douze (72) heures. Cette suspension ne s'applique cependant pas aux obligations de paiement. Au cas où cette suspension se poursuivrait au-delà d'un délai de dix (10) jours ouvrés, l'autre partie aura la possibilité de résilier les commandes en cours.

17. Confidentialité

Le **Vendeur** et l'**Acheteur** 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 sont attachés. Cette liste n'est toutefois pas limitative. Ces informations ne devront pas, d'une quelconque façon, être divulguées à des tiers. Ils 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.

18. Compétence – Contestation

L'ensemble des relations contractuelles entre le **Vendeur** et l'**Acheteur** 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 entre le **Vendeur** et l'**Acheteur**.

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

Tout litige ayant son origine dans l'exécution des relations contractuelles établies entre le **Vendeur** et l'**Acheteur**, ainsi que les actes qui en seront la conséquence, seront soumis à la juridiction du Tribunal de commerce de **Douai** nonobstant toute demande incidente ou tout appel en garantie ou en cas de pluralité de défendeurs, sauf 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. Le **Vendeur** disposera néanmoins de la faculté de saisir toute autre juridiction compétente, en particulier celle du siège social de l'**Acheteur** 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.