

1 – GENERALITES

Les présentes Conditions Générales de Vente (ci-après « **CGV** ») sont applicables à toutes les commandes passées auprès de la **SARL FORT&VERT** (ci-après dénommée « **le Vendeur** ») par ses clients (ci-après dénommés « **les Clients** ») 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, **le fait de passer commande au Vendeur vaut, à titre de condition essentielle et déterminante, acceptation sans réserve par le Client des présentes CGV qui constituent le socle unique de la négociation commerciale, conformément aux dispositions de l'article L.441-1 du Code de commerce.**

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

Dans le cas de groupements fédérant des adhérents indépendants affiliés, les présentes CGV seront adressées à la centrale du groupement qui s'engage à les porter à la connaissance de l'ensemble de ses affiliés auxquelles elles seront dès lors opposables.

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

En toute hypothèse, toute modification ou complément éventuel aux termes des présentes CGV devrait être formalisé dans le « **contrat écrit** » prévu par l'article **L.441-2-1** du Code de commerce, avec la précision des obligations respectivement souscrites par les parties dans le cadre de cette modification ou de ce complément. En cas de contradiction entre les dispositions des conditions générales d'un **Client** et les dispositions des présentes CGV, ces dernières prévalent en l'absence de disposition dérogatoire convenue dans le contrat écrit visé par l'article **L.441-2-1** du Code de commerce.

2 – PRIX – REDUCTIONS DE PRIX ET AUTRES AVANTAGES FINANCIERS

2.1 Tarifs : Pour la détermination du prix de chaque produit, il est tenu compte de l'importance des quantités commandées, de la qualité et de la disponibilité des produits, ainsi que de la prise en charge ou non des frais de transport.

Le prix d'achat fera l'objet d'une offre de prix périodique, laissant place à négociation avant chaque début de période. Les prix ainsi négociés s'entendent **départ** dans le cas où les frais de transport sont pris en charge par le **Client**, ou **franco de port** dans le cas où les frais de transport sont pris en charge par le **Vendeur**. Ces prix s'entendent également hors taxes et hors contribution de toute nature et notamment hors toutes taxes / contributions environnementales.

2.2 Réductions de prix : Conformément aux dispositions de l'article L. 441-2-2 du Code de commerce, aucun rabais, remise ou ristourne de quelque nature que ce soit ne pourra être accordé au **Client**, à l'exception de réfections tarifaires résultant d'une non-conformité, qualitative ou quantitative, du produit livré à la commande qui pourront donner lieu à l'émission d'un avoir par le **Vendeur** sous réserve de respecter les conditions prévues par l'accord interprofessionnel du 21 mai 2014 conclu dans le cadre de l'Association interprofessionnelle des fruits et légumes frais (INTERFEL) et relatif aux réfections tarifaires.

2.3 Convention annuelle fruits et légumes : Conformément aux dispositions de l'article L.441-2-1 du Code de Commerce, une convention dénommée « **Convention annuelle fruits et légumes** » devra être établie entre le **Vendeur** et le **Client** annuellement et définira l'ensemble des obligations auxquelles se sont engagées les parties, en particulier les engagements sur les volumes, les modalités de détermination du prix en fonction des volumes et des qualités des produits et services concernés et les éventuelles prestations de service rendues par le **Client** au **Vendeur** au regard des engagements pris par le **Client**.

Dans ce cadre, la « **Convention annuelle fruits et légumes** » précisera notamment :

- **Les conditions particulières de vente qualitatives** - ne se confondant toutefois pas avec des remises ou ristournes - éventuellement accordées au **Client**, dérogeant ou précisant les présentes CGV, 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 annuelle fruits et légumes** », devra être préalablement démontrée par le **Client**.

- **Les conditions de toute éventuelle réfaction tarifaire**

- **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 et leur durée, et leur rémunération, sauf à ce que la « **Convention annuelle fruits et légumes** » 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 à la convention annuelle qui devra être établie préalablement à l'exécution de tout service.

- **Les prestations de services ayant un objet distinct au sens de l'article L.441-2-1 du Code de commerce**, en précisant pour chacune d'entre elles l'objet, la date prévue de réalisation du service et ses modalités d'exécution, ainsi que leur rémunération, sauf à ce que la « **Convention annuelle fruits et légumes** » 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 à la convention annuelle qui devra être établie préalablement à l'exécution de tout service.

Lorsque la rémunération d'une prestation de service est déterminée par application d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires annuel, celui-ci s'entend net de tous droits et taxes existantes ou à venir, net de la contribution volontaire obligatoire Interfel, net de tout avoir quelle qu'en soit la cause, net des retours acceptés, hors taxes et hors contribution de toute nature et notamment hors toutes taxes / contributions environnementales (écoemballage notamment). Le chiffre d'affaires considéré est celui réalisé avec le **Client** au cours de l'année civile considérée. Il sera diminué de toutes sommes retenues par le **Client** à quelque titre que ce soit et tout particulièrement au titre de la facturation de pénalités éventuelles quelle que soit leur motivation, sauf acceptation préalable et écrite du **Vendeur**.

Les factures de coopération commerciale et/ou de services distincts établies par le **Client** devront être conformes aux dispositions de l'article L.441-3 du Code de Commerce ainsi qu'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. Elles seront payées par le **Vendeur** après constatation de la réalisation 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. Toute compensation non autorisée par le **Vendeur** sera assimilée à un défaut de paiement autorisant dès lors ce dernier à refuser toute nouvelle commande de produits et à suspendre immédiatement les livraisons en cours après en avoir informé le **Client**.

Le règlement de ces factures, sous forme d'acompte notamment, se fera en respectant le même délai de paiement que celui fixé pour le paiement des produits.

En cas de retard de paiement des factures de services, 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 excéder trois fois le taux d'intérêt légal.

Toute négociation d'accords logistiques non prévus lors de la signature de la « Convention annuelle fruits et légumes » devra faire l'objet d'un avenant dont la date d'effectivité correspondra à celle convenue entre les parties mais sans rétroactivité. A cet égard, toute exigence du **Client** portant sur l'acceptation de conditions logistiques paraissant exorbitantes au **Vendeur** sera susceptible de remettre en cause l'ensemble de la Convention annuelle fruits et légumes.

2.4 Contrats de 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 (« NIP »), telles que la réduction du prix de vente, l'offre de gratuités ou de lots virtuels, etc., celles-ci devront être fixées dans le cadre d'un contrat de mandat tel que le connaît et le définit le Code Civil (articles 1984 et suivants du Code Civil) et ce, conformément aux dispositions issues de l'article L.441-7-I-3°-5^{ème} alinéa du Code de Commerce.

Ces opérations de promotion 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, 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, le **Client** s'engage à établir, au terme de l'opération promotionnelle, une reddition de comptes faisant apparaître les références et le nombre de produits ayant bénéficié de cette opération, ainsi que la valeur de la réduction de prix et/ou les lots virtuels et/ou les unités gratuites remises aux consommateurs notamment, en opérant une ventilation par point de vente (et par jour de réalisation de l'opération) et à accompagner cette reddition de comptes 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.

Ce n'est qu'après accord du **Vendeur** sur la reddition des comptes, au vu notamment de la fourniture de l'ensemble des éléments d'informations précédemment énumérés, que celui-ci règlera au **Client** les montants dus.

Pour être prise en compte, la reddition de compte doit être reçue et validée par le **Vendeur** dans les 3 (trois) mois qui suivent la réalisation de l'opération promotionnelle. En conséquence, toute reddition de compte qui parviendrait au **Vendeur** après ce délai de 3 (trois) mois, ne fera l'objet d'aucun règlement et toutes les sommes liées à l'opération promotionnelle concernée seront exclusivement à la charge du **Client** qui ne pourra plus les réclamer au **Vendeur**.

- 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**.

Dans le cadre d'une opération promotionnelle des ventes des produits, le **Vendeur** se réserve de définir un plan d'approvisionnement avec chacun de ses **Clients** : aucune commande spéculative ne sera acceptée.

3 – COMMANDES

Chaque commande devra préciser l'adresse et l'horaire de livraison, la date de la commande et le délai de livraison, la dénomination précise et la quantité des produits commandés ainsi que le prix déterminé entre les parties ou à tout le moins les modalités de détermination du prix convenues.

Les commandes sont adressées au siège social du **Vendeur** à l'adresse suivante : **18 Allée d'Allemagne - ZI ARTOIPOLE - 62223 FEUCHY**

Téléphone : **03 21 15 28 28**

E-mail : **bio@fortetvert.fr**

puis de préférence aux coordonnées de l'interlocuteur dédié communiquées au **Client**, par tous moyens conformes aux usages (courrier, téléphone, télécopie au 0321152829, courrier électronique, EDI (EANCOM), portail web distributeur, etc.) et ne deviennent définitives qu'après acceptation par le **Vendeur**.

Les commandes devront toutefois faire l'objet d'une confirmation écrite par le **Client** avant midi le jour du départ, et ce quel que soit le mode de passation initial de la commande.

L'acceptation du **Vendeur** résulte soit de la confirmation de la commande par fax ou e-mail, soit de la livraison effective des produits commandés. Elle peut être totale ou partielle sans que la responsabilité du **Vendeur** puisse être engagée à ce titre.

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.

La modification ou l'annulation de la commande passée par le **Client** ne peut être prise en considération que si elle est parvenue par écrit avant l'expédition des produits.

4 – LIVRAISONS

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

4.1 Prix franco de port – pertes et avaries

En cas de prix franco de port, les livraisons sont effectuées conformément à l'Incoterm 2010 CIP (Carriage and Insurance Paid to) ; la livraison est réputée effectuée au moment du déchargement des produits au lieu de destination indiqué par le **Client** ; les risques afférents aux produits sont transférés au **Client** dès ce déchargement ; les produits sont assurés pendant le transport aux frais du **Vendeur**.

Les délais et fréquence de livraison seront définis conjointement, entrepôt par entrepôt ou magasin par magasin, compte tenu notamment des choix de flux d'approvisionnement et des contraintes de livraison de chaque site. Il sera également tenu compte de la proximité des sites de livraison avec les centres logistiques du **Vendeur**.

Les délais de livraison se décomptent en jours ouvrés entre la date de commande et la date de livraison.

En cas de retard, 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.

En tout état de cause, aucune pénalité ne pourra être appliquée au **Vendeur** pour un retard de livraison restant inférieur à deux (2) heures ou pour tout retard de livraison imputable au **Client**, notamment en raison d'une commande tardive.

Lorsque le poids du chargement est déterminé à l'arrivée de la marchandise, il y a lieu de tenir compte des tolérances pour freinte conformément à l'annexe 1, colonne 1 du Cofreurop établissant les taux maximums tolérés.

Conformément aux dispositions de l'article L. 133-3 du Code de commerce, le **Client** sera tenu, s'il constate une perte ou des avaries, **d'émettre des réserves précises sur la lettre de voiture** et, soit d'adresser ses réclamations au transporteur avec copie au **Vendeur**, par lettre recommandée avec accusé de réception dans les trois jours, non compris les jours fériés, suivant la réception des produits, soit de former une demande d'expertise dans les mêmes délais en application des dispositions de l'article L. 133-4 du Code de commerce. A défaut, la livraison sera réputée acceptée sans réserve par le **Client**.

Le **Client** devra en outre informer immédiatement le **Vendeur**, par écrit, de toute perte ou avarie dans un délai maximum de **huit (8) heures** à compter de la mise à disposition de la marchandise. Il est bien entendu qu'aucune garantie des pertes et avaries ne sera assurée si lesdites pertes et avaries n'ont pas été préalablement mentionnées sur la lettre de voiture.

Toute réclamation effectuée auprès du **Vendeur** de vive voix ou par téléphone devra faire l'objet d'une confirmation écrite par télécopie ou courriel. A défaut, la livraison sera réputée acceptée sans réserve.

Après acceptation des marchandises au moment de la livraison, aucune réclamation quant à la quantité reçue ne peut être prise en considération.

4.2 Prix départ

En cas de prix départ, les livraisons sont effectuées conformément à l'Incoterm 2010 EXW (EX-Works): le **Vendeur** s'engage à mettre les produits emballés à la disposition du **Client** au sein de ses entrepôts. La livraison est réputée effectuée au moment du chargement des produits par le **Client** ou tout prestataire dûment mandaté par ce dernier.

Le **Client** devra immédiatement informer le **Vendeur** de tout manquant ou autre vice apparent. A défaut, la livraison sera réputée acceptée sans réserve.

4.3 Réclamations

Dans l'hypothèse où le **Client** constaterait une non-conformité non décelable au moment de la livraison, il devra immédiatement en informer le **Vendeur** par écrit et, à moins que celle-ci ne rende les marchandises manifestement impropres à toute consommation, humaine ou animale, ou utilisation quelconques, conformes aux règles sanitaires, les produits livrés devront impérativement être tenus à la disposition du **Vendeur**, dans le respect des règles de conservation.

Après constatation de la non-conformité invoquée par le **Client**, le **Vendeur** proposera au **Client** des mesures correctives (remplacement des manquants, retour, destruction...) qui feront l'objet d'une négociation au cas par cas entre les parties. La solution ainsi retenue sera alors mise en œuvre après acceptation écrite par le **Vendeur**.

Pour pouvoir bénéficier d'une éventuelle réfaction tarifaire telle que prévue par l'article L. 441-2-2 du Code de commerce, le **Client** devra, conformément aux termes de l'accord interprofessionnel du 4 juin 2013 conclu dans le cadre de l'Association interprofessionnelle des fruits et légumes frais (INTERFEL) et relatif aux réfections tarifaires :

- justifier de la non-conformité qualitative ou quantitative dont il se prévaut par un relevé d'opération de vérification ou d'agrèage réalisé par ses soins et à ses frais, et notifié dans un délai ne pouvant excéder 24 heures suivant la livraison des produits ;
- transmettre sa demande de réfaction tarifaire au **Vendeur**, accompagnée du relevé de l'opération de vérification ou d'agrèage susvisée dans un délai maximum de deux (2) jours ouvrés suivant la livraison des marchandises.

En cas de non-respect de la procédure décrite ci-dessus, aucune réfaction tarifaire ne sera accordée par le **Vendeur** au **Client**.

Les réclamations effectuées par le **Client** dans les conditions et modalités décrites par le présent article ne suspendent pas le paiement par le **Client** des marchandises concernées et ce, quand bien même une réfaction tarifaire serait accordée par le **Vendeur** au **Client**.

4.4 Sort de la marchandise

Aucun retour de produit n'est accepté s'il n'a pas fait l'objet d'un accord exprès et préalable du **Vendeur**, obtenu par télécopie ou courrier électronique. Les frais de retour ne seront à la charge du **Vendeur** que dans le cas où un vice apparent est effectivement constaté par ce dernier ou son mandataire.

En outre, lorsque le **Client** refuse sans motif légitime de réceptionner (en cas de prix franco) ou de charger (en cas de prix départ) la marchandise commandée, le **Vendeur** sera en droit de mettre ou conserver la marchandise en entrepôt, dans le respect des règles de conservation, aux frais du **Client** et de lui réclamer le remboursement des frais de transport éventuels, étant précisé que le **Vendeur** sera en droit de résoudre le contrat et de procéder à la revente de la marchandise et ce, sans préjudice du versement au **Vendeur** de dommages et intérêts pour le préjudice qu'il pourrait subir.

Après livraison, le **Client** est seul responsable des conditions de réception, de stockage et de mise en vente des produits. La responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée au cas où les produits vendus seraient entreposés par le **Client** dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature.

5 – PAIEMENT

5.1 Modalités de règlement

Le délai de règlement des factures est défini entre le Vendeur et le Client, et ne peut en tous les cas excéder trente (30) jours après la fin de la décade de livraison conformément aux dispositions de l'article L. 443-1, 1° du Code de commerce. Le Vendeur n'accorde aucun escompte pour paiement comptant.

Les factures sont payables par chèques, virements ou effets de commerce. Les effets de commerce devront être retournés au **Vendeur** revêtus de l'acceptation du **Client** dans les 10 jours de leur réception. Le défaut de retour de l'effet dans ce délai sera considéré comme un refus d'acceptation assimilable à un défaut de paiement.

La simple remise d'un effet de commerce ou d'un chèque impliquant une obligation de payer ne constitue pas un paiement au sens du présent article. L'acceptation préalable de traite ou lettre de change ne peut en aucun cas constituer une dérogation au délai de règlement ci-dessus visé.

5.2 Retard de règlement

Seul le règlement à l'échéance convenue est libératoire. Conformément aux dispositions des articles L. 441-3 et L. 441-6 du Code de commerce, toute inexécution par le **Client**, partielle ou totale, de ses obligations de paiement ou tout retard de règlement par rapport à la date d'échéance

indiquée sur la facture entraînera l'exigibilité de plein droit, sans rappel, d'une pénalité d'un montant calculé à hauteur de trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur à la date d'échéance, ainsi que celle de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement prévue audit article. Conformément à l'article D. 441-5 du Code de commerce, cette indemnité forfaitaire est fixée à quarante (40) euros. 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 complet règlement de la totalité des sommes dues. Tout mois commencé sera intégralement dû.

À 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, tout effet retourné impayé pourra donner lieu à la facturation de frais d'impayé par le **Vendeur** au **Client**, d'un montant de vingt-trois (23) euros par effet impayé.

En cas de retard ou d'inexécution totale ou partielle, par le **Client**, de ses obligations de paiement, le **Vendeur** pourra notifier au **Client**, par télécopie ou lettre recommandée avec accusé 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.

5.3 Compensation

En aucun cas les paiements dus au **Vendeur** ne peuvent être suspendus ni faire l'objet d'une quelconque réduction ou compensation à la seule initiative du **Client**, notamment, en cas d'allégation par celui-ci d'un retard de livraison ou de non-conformité des produits livrés, 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**. De manière générale, toute compensation est interdite et, si elle est opérée en l'absence d'un accord préalable et écrit du **Vendeur**, elle sera assimilable à un défaut de paiement, autorisant dès lors le **Vendeur** à refuser toute nouvelle commande de produits et à suspendre immédiatement les livraisons en cours après en avoir informé le **Client**.

5.4 Risque crédit

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 au découvert de celui-ci, l'exigence de certains délais de paiement, d'un règlement comptant ou 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 encore un changement de contrôle ou de structure de sa société 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 et par convention expresse, en cas d'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de mise en redressement ou liquidation

judiciaire d'un **Client**, le montant non encore payé des factures qu'il aurait pu émettre au titre des prestations effectuées au profit du **Vendeur** se compensera de plein droit avec les sommes qu'il resterait devoir au **Vendeur**, celles-ci devenant immédiatement exigibles.

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

6 – CONFORMITE DES PRODUITS

Le **Vendeur** garantit que les produits livrés, leur emballage et leur étiquetage sont conformes à la commande ainsi qu'aux législations, réglementations, normes et usages français et communautaires applicables au marché des fruits et légumes.

Le **Client** devra, dans l'hypothèse d'un vice caché affectant les produits, en informer le **Vendeur** par lettre recommandée avec accusé de réception dès la découverte du vice caché.

En outre, le **Client** avertira par lettre recommandée avec accusé de réception, dans le même délai, le **Vendeur**, de tout défaut de conformité constaté, en ce compris les documents d'accompagnement et l'étiquetage.

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

Il appartiendra au **Client** de fournir toute justification quant à la réalité des vices ou anomalies constatés.

Le **Client** devra laisser au **Vendeur** toute facilité pour procéder à la constatation de ces vices ou non-conformités. Si les vices, anomalies ou non-conformités sont avérés, le **Client** pourra obtenir le remplacement ou le remboursement des produits au choix du **Vendeur**, à l'exclusion de toute indemnité ou dommages et intérêts et ce, nonobstant toute clause contraire figurant dans les éventuelles conditions générales d'achat du **Client**.

La responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée (i) si les marchandises ont été transportées dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature (hygiène, température, etc.), en cas de recours à un transporteur indépendant du **Vendeur**, (ii) au cas où les marchandises vendues seraient entreposées dans les entrepôts du **Client** ou du transporteur dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature.

De même, le respect de la date de vie des produits incombe au **Client** qui est le seul responsable de sa gestion et de la rotation des stocks. La responsabilité du **Vendeur** ne saurait notamment être engagée du fait de la détention et/ou de la distribution par le **Client** de marchandises périmées ou détériorées.

7 – CONTESTATIONS COMMERCIALES

Toute réclamation ou contestation de la part du **Client** relative à l'ensemble de la relation commerciale existant avec le **Vendeur** au titre du paiement d'avantages financiers, de quelque nature qu'ils soient et ce, en particulier, de rémunération de prestations de services, concernant l'année n, devra être formulée par écrit au plus tard dans les douze mois suivant l'expiration de l'année civile au titre de laquelle la somme est due. 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.

8 – EXCLUSION DE TOUTES PENALITES

Nonobstant toutes clauses ou dispositions contraires pouvant figurer dans des conditions d'achat, contrats de référencement, conditions logistiques et accords particuliers, aucune pénalité, de quelque nature que ce soit, ne sera acceptée par le **Vendeur** sauf accord préalable et écrit du **Vendeur** et ce, quelle que soit la motivation de la pénalité. Le **Vendeur** n'accepte pas de débits d'office. Toute compensation non autorisée par le **Vendeur** sera assimilée à un défaut de paiement, le **Vendeur** étant alors en droit de refuser toute nouvelle commande et de stopper les livraisons correspondant à des commandes en cours. Seul le préjudice éventuellement subi et préalablement démontré par le **Client** pourra, après accord préalable et écrit du **Vendeur**, ouvrir droit à réparation.

En cas de violation de la présente clause par le **Client**, le **Vendeur** pourra suspendre les livraisons. Le **Vendeur** se réserve en outre le droit de déduire des rémunérations de services dues, tout montant que le **Client** aurait déduit d'office.

9 – EQUILIBRE CONTRACTUEL

En aucun cas le **Vendeur** ne pourra être soumis à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties contraires à l'article L.442-6-I-2° du Code de Commerce.

Tout avantage financier consenti à un partenaire commercial devra faire l'objet d'une contrepartie « équilibrée ».

10 – PROPRIETE INTELLECTUELLE

Le **Vendeur** autorise le **Client** à utiliser sa marque et à reproduire des visuels de ses produits et logo(s) mais uniquement sur des supports de promotion tels que prospectus, PLV, magazines ou sur internet, en relation directe avec la vente des produits.

Dans le cas d'une exploitation contraire à la présente clause, le **Vendeur** se verra dans l'obligation de réclamer un dédommagement dont le montant sera défini en fonction du préjudice subi.

11 – FORCE MAJEURE

Les obligations du **Vendeur** seront suspendues de plein droit et sans formalité et sa responsabilité dérogée en cas de survenance d'évènements tels que, notamment, et sans que cette liste soit limitative :

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 et crise sanitaire ; 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, occupation d'usine et de locaux, ou bien tout autre évènement indépendant de la volonté du **Vendeur**.

Dans ce cas, le **Vendeur** mettra tout 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 deux (2) jours l'autre partie aura la possibilité de résilier la commande en cours.

12 – LOI APPLICABLE / ATTRIBUTION DE JURIDICTION

L'ensemble des relations contractuelles entre le **Vendeur** et le **Client** issu de l'application des présentes CGV, 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 et aux règles du code des usages Cofreurop et seront résolus par arbitrage sous l'égide de la **Chambre Arbitrale Internationale pour les Fruits et Légumes** (c/o Chambre Arbitrale Internationale de Paris, 6 avenue Pierre 1^{er} de Serbie, 75116 Paris, tel. : 01.42.36.99.65, fax : 01.42.36.99.58), conformément à son Règlement que les parties déclarent connaître et accepter.

13 – 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 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.