

GENERALITES : Les présentes Conditions générales de Vente, ci-après CGV, sont applicables à toute commande de vins à la SAS Michel Redde et fils ci-après dénommée le **Vendeur**. Le fait de retourner la facture pro-forma acceptée ou d'en accepter par mail les termes, implique l'adhésion entière et sans réserve aux présentes CGV. Ces dernières sont consultables sur le site internet du **Vendeur**, au dos de tous les documents commerciaux y compris confirmation de commande et reprises dans les conventions de distribution. Elles annulent et remplacent les CGV diffusées antérieurement et prennent sur les conditions générales d'achat du **Client** et toutes les clauses contraires qui pourraient y figurer, sur ses bons de commande et dans les contrats de référencement, sauf acceptation préalable libre et écrite de la part du **Vendeur**. Dans le respect de l'art L441-4VI du code de commerce, toutes les réserves des distributeurs aux présentes CGV doivent être transmises par écrit au **Vendeur** au plus tard 24 heures suivant l'acceptation de la facture pro-forma. Elles doivent être motivées pour être soumises à la négociation. Dans le cas de groupement coopératifs ou franchisés, fédérant des adhérents indépendants affiliés, ou de courtage représentant des clients tiers, les présentes CGV sont adressées à la centrale d'achat du groupement ou au courtier qui s'engage à les diffuser à l'ensemble de ses affiliés ou clients. Les présentes CGV seront opposables à ces derniers du seul fait de la commande. Les distributeurs sont seuls responsables de la fixation de leurs prix de vente, des publicités et des promotions. Toutefois, ces derniers respecteront sans exception le prix de vente au domaine, tel que communiqué chaque année avec les tarifs ainsi que l'image élitiste qu'entend donner le **Vendeur** à son domaine et à sa production. L'intermédiaire est solidairement responsable avec le distributeur des agissements de ce dernier, et, en répond. Toute opération commerciale jugée non conforme par le **Vendeur** devra être suspendue à première demande de ce dernier, sans que cette interruption ne redonne lieu à aucune indemnité ou compensation.

1/PRIX ET FACTURATION : les prix s'entendent hors taxe, ex works-EXW (départ chai), et hors contribution CITEO. Le **Vendeur** effectue une révision tarifaire annuelle et peut à tout moment réviser ses prix. Les **Clients** récurrents en sont informés par mail ou courrier dans les meilleurs délais avant la mise en œuvre de l'augmentation et au plus tard à la date de la commande qui le cas échéant pourra être dénoncée même en cas d'engagement sur une volumétrie d'achat. Les droits et taxes appliqués sont ceux en vigueur à la date de départ des commandes du chai. En cas de non-paiement d'une facture et quelle qu'en soit la raison, après en avoir averti le **Client**, le **Vendeur** pourra refuser toute nouvelle commande et suspendre immédiatement les livraisons en cours, même déjà réglées.

2/COMMANDES : Elles sont adressées par écrit, mail ou courrier, au **Vendeur**. La commande doit préciser pour chaque produit le nombre d'UVC qui détermine le nombre de palettes. Pour l'export, hors commandes spécifiques négociées préalablement, le minimum de commande est de 240 bouteilles. A défaut, le client sera redevable d'un forfait préparation. Le **Vendeur** se réserve le droit, d'honorer partiellement les commandes pour des raisons internes sans que le **Client** ne soit en droit de réclamer un quelconque dédommagement au **Vendeur**. Le **Client** s'engage à ne pas stocker les produits en cas de faible production ou pour éviter une hausse tarifaire. Le **Vendeur** se réserve le droit de refuser toute commande qui lui paraîtrait anormale, passée de mauvaise foi, ou effectuée par un **Client** déjà débiteur.

Toute commande donne lieu à l'envoi par le vendeur d'une facture pro-forma qui doit être retournée, acceptée par le **Client** dans les meilleurs délais ; à réception, le **Vendeur** confirme la commande sous 48h maxi et précise la date de mise à disposition et le nombre de bouteilles disponibles, ces derniers pouvant être différents de la commande initiale. Délai et volumes ne sont garantis qu'après confirmation de la commande par le **Vendeur** et réception du règlement par le **Client**.

Les commandes confirmées par le renvoi de la facture pro-forma sont réputées fermes et définitives. Aucune annulation ou modification de la commande ne sera opposable au **Vendeur** après qu'il ait adressé la confirmation définitive de disponibilité. Les produits commandés pour des opérations promotionnelles négociées devront faire l'objet d'une réservation ferme et définitive par les **Clients**, et, notamment les centrales d'achat, au moins 6 semaines avant la date de la première livraison sauf dérogation accordée par le **Vendeur**.

3/ LIVRAISON

3.1 Conditions : Les livraisons se font Ex Works-EXW (départ chai) suivant les Incoterms® 2020. Les volumétries de livraison minima sont fixées au cas par cas par le **Vendeur** en fonction de ses impératifs.

3.2 Délais : Le **Vendeur** mettra tout en œuvre pour mettre la commande à disposition au chai dans le meilleur délai, ce dernier étant habituellement d'environ 12 jours ouvrés à compter de la date de retour de la facture pro-forma acceptée par le **Client**. Ce délai est indicatif et n'engage pas le **Vendeur**, qui ne pourra jamais être tenu pour responsable d'un délai plus important.

3.3 Retard ou refus de livraison : Aucune indemnité, pénalité, annulation de commande n'est possible en cas de retard ou de refus mise à disposition au chai. La mise à disposition acceptée par le **Vendeur** est de plein-droit suspendue par tout événement indépendant du contrôle du **Vendeur** et ayant pour conséquence de le retarder.

3.4 Risques : Les marchandises voyagent aux risques et périls de l'acheteur, quel que soit le mode de transport, l'assurance transport et la fiscalité (droits d'accise et taxes) étant à la charge de ce dernier. Le **Client** vérifie, dans tous les cas, la conformité de la livraison et le cas échéant émet les réserves sur le bordereau de livraison et par lettre recommandée avec AR auprès du transporteur et au **Vendeur** dans un délai de 72 heures (hors jours fériés) à compter de la réception. A défaut du respect de ces formalités le **Client** est réputé avoir renoncé à toute action tant contre le transporteur que le **Vendeur**. Les réclamations liées à la quantité reçue et à la qualité des produits livrés ne peuvent être reçues que dans les 24h suivant la réception de la marchandise. Le **Client** est seul responsable des conditions de réception, stockage et de mise en vente des produits du **Vendeur**. La responsabilité de ce dernier en saurait être engagée en cas d'entreposage dans des conditions incompatibles avec la nature du produit. En cas de non-retour le **Vendeur** pourra facturer les palettes au **Client**, idem en cas, de perte ou détérioration. La modification du schéma logistique ci-dessus décrit à la demande du **Client** doit faire l'objet d'une information du **Vendeur** et obtenir son accord, et le cas échéant, le **Client** s'expose à la majoration des coûts réels induits.

4/REPRISE DES MARCHANDISES : Toute réclamation doit être effectuée et justifiée dans les 24 heures suivant la réception de la commande par mail. Aucun retour de marchandises ne sera accepté sans que le vendeur n'y ait préalablement et expressément consenti par mail ou courrier. A défaut, les produits retournés ne bénéficieront d'aucun avoir ou compensation. Seuls les produits retournés dans leur emballage d'origine sont repris. Ils doivent être accompagnés de la facture d'origine. Les produits non vendus, ou détériorés à la vente, ne sont jamais repris. En cas de produits impropres à la consommation, après vérification par ses soins et accord expresse du **Vendeur**, ce dernier s'engage à reprendre, échanger et délivrer la marchandise. Le **Client** s'engage à communiquer la liste des produits incriminés avec les n° d'identification (palette, lot ou code barre). La destruction des produits par le **Client** est toujours soumise à accord expresse du **Vendeur**.

5/ REDUCTIONS DE PRIX : Les remises sont mentionnées sur les factures et doivent le cas échéant être formalisées dans la convention annuelle ou à défaut par échanges de mails valant plan d'affaire. Les remises ne peuvent être obtenues que si les conditions d'obtention telles que prévues à la convention annuelle sont respectées. Le non-respect de ces conventions entraînera la régularisation immédiate des remises. Les réductions sont toujours accordées sur la base du tarif brut unitaire, hors droits, hors taxes.

6/ PRESTATIONS DE SERVICES : Conformément aux dispositions des articles L.441-1 et L.441-3 du Code de commerce le **Vendeur** adresse à ses **Clients**, entre fin décembre et le 1er mars de chaque année l'ensemble des obligations auxquelles se sont engagées les parties et les nouvelles conditions tarifaires qui, sauf demande expresse du **Client**, sont réputées acceptées pour l'année en cours. Toute négociation commerciale donnera lieu à une nouvelle convention annuelle qui précisera :

- Les conditions de l'opération de vente des produits dont les présentes CGV (intégrant notamment les conditions tarifaires communiquées par le **Vendeur** préalablement à la négociation commerciale) qui devront être annexées à la convention annuelle et les conditions particulières de vente éventuellement accordées au **Client**, sous forme de remises ou de ristournes dérogeant aux présentes CGV ;

- 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 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 ;

- Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le **Vendeur** et le **Client** ne relevant pas de la coopération commerciale, en précisant pour chacune d'entre elles l'objet, la date prévue de réalisation du service et ses modalités d'exécution, ainsi que la rémunération ou la réduction de prix globale afférente à ces obligations. Les factures de prestations de services établies par le **Client** devront être conformes aux dispositions de l'article L.441-9 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. Ces prestations de services sont soumises au taux de TVA en vigueur. Lorsque la rémunération de la prestation de service est déterminée par application d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires annuel, celui-ci s'entend net de toutes ristournes, de tous droits et taxes de quelque nature que ce soit et hors surcoût lié à CITEO et à toute contribution environnementale. Le chiffre d'affaires considéré est celui réalisé et encaissé avec le **Client** au cours de l'année civile considérée. 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'effectueraient par la voie d'acomptes, le chiffre d'affaires retenu comme base de calcul sera celui réalisé au titre de l'année n-1 ou du C.A. prévisionnel n pour en déterminer desdits acomptes. Toutefois, dans l'hypothèse d'une baisse significative du chiffre d'affaires effectivement réalisé, 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 leur calcul. En cas de retard de paiement des factures des services de coopération commerciale et/ou d'autres 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 pas excéder trois fois le taux d'intérêt légal. Aucune pénalité pour retard de paiement d'acomptes ne sera acceptée par le **Vendeur**.

7/ OPERATIONS PROMOTIONNELLES POUR LES CONSOMMATEURS – NOUVEAUX INSTRUMENTS PROMOTIONNELS – OPERATIONS SOUS MANDAT : De principe, le **Vendeur** refuse toute opération promotionnelle sur sa production. Aucune promotion sur sa production ne peut être réalisée sans son consentement. Toutefois, 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 ») destinées aux consommateurs, 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) et ce, conformément aux dispositions issues de l'article L.441-4 du Code de commerce. Le **Vendeur** ne souhaite pas procéder à un investissement NIP dès lors qu'il serait complété par un abandonnement du **Client** sans discussion préalable avec le **Vendeur**, notamment sur l'opportunité de cet abandonnement. Dans le cadre d'une opération promotionnelle, le **Vendeur** se réserve le droit de définir un plan d'approvisionnement avec chacun de ses **Clients**. Aucune commande spéculative ne sera acceptée.

8/ CONDITIONS DE REGLEMENT

8.1 Modalités : Les factures du **Vendeur** sont payables à la confirmation de la commande par le **Vendeur** sur la base de sa facture pro-forma. Les dérogations à cette règle sont du chef du **Vendeur** et subordonnées à des garanties de solvabilité du **Client**, des garanties de paiement et à la récurrence de commandes à venir. Conformément aux dispositions de l'article L.441-10 du Code de Commerce, le règlement et le bon encaissement des factures ne peut en aucun cas dépasser 60 jours nets. Les factures sont payables par chèque ou virement. Aucun escompte ne sera accordé pour paiement anticipé.

8.2. Retard / défaut de règlement : Le défaut de paiement, même partiel, d'une facture ou d'une seule échéance, rend immédiatement et de plein droit, sans mise en demeure préalable, exigibles toutes les créances du **Vendeur**, même non encore échues. Conformément aux dispositions de l'article L.441-10 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 pro-forma, entraînera, après mise en demeure, l'exigibilité de plein droit d'un intérêt conventionnel de retard correspondant au taux d'intérêt fixé par la BCE majoré de 10 points, d'une clause pénale conventionnelle fixée à 10% ainsi que celle de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement fixée à 40 euros par facture impayée. 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 pro-forma et continueront à courir jusqu'au jour du parfait paiement de la totalité des sommes dues. Tout motif commencé sera intégralement dû. Le montant de ces intérêts de retard sera imputé de plein droit sur toutes réductions de prix dues par le **Vendeur** au **Client**. Sauf accord expresse du **Vendeur** aucun escompte ne sera accordé pour paiement anticipé. En cas de dérogation telle que prévue à l'article 8.1., les règlements du **Client** sont affectés par priorité aux factures les plus anciennes et, lorsque les comptes ne sont pas soldés, donnent lieu à l'envoi d'un relevé de compte valant relance de paiement.

8.3 Compensation : En aucun cas, les paiements qui sont dus au **Vendeur** ne peuvent être suspendus ni faire l'objet d'une quelconque réduction ou compensation à la seule initiative du **Client**, l'accord préalable et écrit du **Vendeur** étant indispensable. De manière générale, toute compensation effectuée par le **Client** 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**.

8.4 Procédure collective du Client : En cas d'insolvabilité notoire, de paiement au-delà de la date d'échéance, en cas d'ouverture d'une procédure de sauvegarde de justice, de redressement ou de liquidation judiciaire, le **Vendeur** pourra, sous réserve des dispositions impératives 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 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. Le **Vendeur** se réserve la possibilité notamment, en cas de détérioration du crédit du **Client** ou de renégociation annuelle avec ce dernier, la possibilité, de modifier le plafond de découvert de celui-ci, de modifier les délais de paiement préalablement consentis, d'exiger un règlement comptant si ce n'était le cas ou de la production 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 (fusion, etc...) 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** et celui des réductions de prix éventuellement dues se compensera de plein droit avec les sommes qu'il resterait devoir au **Vendeur**, celles-ci devenant immédiatement exigibles.

9/ CONTESTATIONS COMMERCIALES : Contestation d'une facture : toute réclamation du **Client** devra être adressée, par écrit, au service facturation du **Vendeur** dans le mois suivant l'émission de la facture. A défaut, aucune réclamation ne sera plus admise par le **Vendeur**. Contestation afférente à la relation commerciale : toute réclamation ou contestation de la part du **Client** relative à l'ensemble ou à des éléments de la relation commerciale existant avec le **Vendeur**, notamment au titre du paiement d'avantages financiers, de quelque nature qu'ils soient (en particulier de ristournes ou de rémunération de prestations de services), concernant l'année n, devra être formulée au plus tard dans les douze mois 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.

10/ RESERVE DE PROPRIETE : Le **Vendeur** se réserve la propriété des marchandises vendues jusqu'au paiement effectif de l'intégralité de leur prix en principal, intérêts et tous frais accessoires, conformément aux articles 2367 à 2372 du Code civil. Est considéré comme un règlement, le crédit effectif sur le compte du **Vendeur** de la somme qui lui est due. En vertu de cette clause de réserve de propriété, il est notamment interdit au **Client** de transformer, vendre, conditionner, donner en gage ou céder à titre de garantie, des marchandises qui n'auraient pas fait l'objet d'un parfait paiement. A défaut de paiement du prix à l'une quelconque des échéances convenues, le **Vendeur** pourra reprendre les marchandises où qu'elles se trouvent, et notamment chez les adhérents, franchises, clients, et la vente sera résolue de plein droit sans formalité ni mise en demeure préalable si bon lui semble. En cas de procédure de saisie de toute sorte ou de toute autre intervention d'un tiers sur les marchandises vendues, le **Client** devra impérativement et immédiatement en informer le **Vendeur** afin de lui permettre de s'y opposer et préserver ses droits à peine de dommages et intérêts.

11/ EXCLUSION DE TOUTES PENALITES : Nonobstant toutes clauses ou dispositions contraires pouvant figurer dans des conditions d'achat et/ou contrats de référencement et/ou conditions logistiques et/ou accords particuliers, expressément acceptés par le **Vendeur** lors de la négociation commerciale, aucune pénalité, de quelque nature que ce soit, ne sera acceptée par le **Vendeur** sauf accord préalable et écrit de ce dernier et ce, quelle que soit la motivation de la pénalité. Toute demande de pénalité devra être adressée au **Vendeur** dans un délai maximum de 2 mois à compter de son fait générateur. Toute facture de pénalités et/ou note de dédit émise par le **Client** devra être accompagnée des justificatifs utiles à l'appréciation par le **Vendeur** de son bien-fondé (cf. Recommandation 19-1 de la CEPC sur les pénalités logistiques) et notamment a minima : - le numéro de commande concernée ; - la date et l'heure d'enlèvement prévue ; - le motif d'application de la pénalité (retard, non-conformité, manquant...) ; - le détail de chaque référence concernée par l'incident ; - la quantité concernée par l'incident. A réception de ces justificatifs, le **Vendeur** et le **Client** échangeront contradictoirement en tenant compte de toutes les circonstances utiles. Les pénalités ne constituent pas en soi des créances certaines. En conséquence, les pénalités ne peuvent pas faire l'objet d'une compensation au titre des articles 1347-1 et suivants du Code civil, qu'après contrôle de la réalité du grief du **Client** et accord écrit et préalable du **Vendeur** à l'issue d'un débat contradictoire. 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. A défaut d'accord, l'évaluation du préjudice subi interviendra à dire d'expert nommé par le Président du Tribunal de Commerce de Nevers à la requête de la partie la plus diligente. En cas de violation de la présente clause par le **Client**, le **Vendeur** pourra refuser toute nouvelle commande de produits et suspendre ses livraisons. Le **Vendeur** se réserve, en outre, le droit de déduire des ristournes ou des rémunérations de services dues, tout montant que le **Client** aurait déduit d'office.

12/PROPRIETE INTELLECTUELLE : De principe le **Vendeur** ne souhaite pas que le **Client** utilise sa marque et ses visuels. Toutefois si le **Client** souhaite utiliser sa marque et reproduire des visuels de ses produits et logo sur des supports de promotion tels que les prospectus, PLV, magazines ou sur internet, en relation directe avec la vente des produits, il en fera la demande expresse au **Vendeur** qui lui confirmera son accord par écrit sous 2 jours ouvrés. Dans le cas d'une exploitation de ces éléments contraires à son accord et/ou à son image de marque, le **Vendeur** se verra dans l'obligation de réclamer la cessation des diffusions en cause et un dédommagement dont le montant sera défini en fonction de son préjudice sans qu'il n'en ait à en faire la preuve. Le cas échéant, le **Vendeur** s'engage à collecter, traiter, utiliser et transférer toute donnée personnelle dans le respect des dispositions en vigueur et notamment du Règlement Général sur la Protection des Données.

13/ DROIT APPLICABLE : L'ensemble des relations contractuelles entre le **Vendeur** et le **Client** issu de l'application des présentes CGV, ainsi que des éventuels accords particuliers qui pourraient être conclus, et tous les litiges en découlant, quelle qu'en soit la nature, seront soumis au droit français et ce, quand bien même les produits seraient-ils vendus à un **Client** établi à l'extérieur du territoire français.

14/ ATTRIBUTION DE JURIDICTION : 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 juridiction des tribunaux compétents de NEVERS nonobstant toute demande incidente ou tout appel en garantie, ou en cas de pluralité de défendeurs. Le **Vendeur** disposera néanmoins de la faculté, si bon lui semble, de saisir toute autre juridiction compétente, en particulier celle du siège social du **Client** ou celle du lieu de situation des marchandises livrées.