



CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE
2024

Sommaire

Article 1 - Généralités.....	3
Article 2 - Commandes	3
Article 3 - Livraison – Réception - Transfert des risques	4
Article 4 - Garantie - Responsabilité	5
Article 5 - Exonération de responsabilité en cas de force majeure	5
Article 6 - Emballages.....	6
Article 7 - Réserve de propriété.....	6
Article 8 - Tarif / Prix	7
Article 9 - Conditions de paiement.....	8
Article 10 - Réductions de prix	9
Article 11 - Convention écrite	9
Article 12 - Modalités de calcul et de paiement des avantages financiers	10
Article 13 - Opérations promotionnelles - NIP – Opérations sous mandat	11
Article 14 - Retours	11
Article 15 - Droits de propriété intellectuelle.....	12
Article 16 - Revente des Produits sur internet.....	12
Article 17 - Exclusion des pénalités forfaitaires et prédéterminées	12
Article 18 - Procédure de retrait-rappel.....	13
Article 19 - Contestations commerciales.....	13
Article 20 - Données personnelles	14
Article 21 - Confidentialité.....	14
Article 22 - Droit applicable - Attribution de compétence	15
Article 23 - Entrée en vigueur.....	15

Article 1 - Généralités

Les présentes Conditions Générales de Vente s'appliquent à toutes les Commandes passées auprès de **SAS GESLER** (ci-après « le **Vendeur** ») 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.

Les présentes Conditions Générales de Vente sont systématiquement adressées ou remises à chaque Client. Dans le cas de groupements coopératifs ou franchisés fédérant des adhérents indépendants affiliés ou, de manière plus générale, en cas de mandat de négociation confié au **Client**, les présentes Conditions Générales de Vente seront adressées à la centrale du groupement qui s'engage à les porter à la connaissance de l'ensemble de ses affiliés et/ou mandants auxquels elles seront dès lors opposables.

Le fait de passer Commande au **Vendeur**, quelles qu'en soient les modalités, implique l'acceptation entière et sans réserve, par le **Client**, des dites Conditions Générales de Vente qui constituent le socle unique de la négociation commerciale, conformément aux dispositions de l'article L.441-1, III du Code de commerce.

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

Dans l'hypothèse où le **Client** souhaiterait formuler des observations sur les présentes Conditions Générales de Vente, il devra les adresser au **Vendeur**, par écrit, dans un délai d'un (1) mois à compter de la communication des présentes Conditions Générales de Vente par le **Vendeur**, en motivant explicitement et de manière détaillée son éventuel refus ou sa demande de soumettre certaines dispositions à la négociation. A défaut, le Client sera réputé avoir accepté les dispositions des présentes Conditions Générales de Vente dans leur intégralité, celles-ci prévalant alors sur toutes dispositions contraires figurant dans des documents émanant du Client et, notamment, dans la Convention écrite qui sera conclue entre le Vendeur et le Client.

En toute hypothèse, toute modification ou complément éventuel aux termes des présentes Conditions Générales de Vente, accepté par le **Vendeur**, devra être formalisé dans une Convention écrite, avec la précision des obligations respectivement souscrites par les

Parties dans le cadre de cette modification ou de ce complément.

En aucun cas, le **Vendeur** ne pourra être soumis à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties contraire à l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce. En outre, conformément à l'article L.442-1, I, 4° du Code de commerce, le **Client** ne pourra obtenir du **Vendeur** des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles. En tout état de cause, tout avantage consenti au **Client** au titre de conditions particulières de vente devra faire l'objet d'une contrepartie « équilibrée », conformément à l'article L. 442-1, I, 1° du Code de commerce.

Le fait de ne pas se prévaloir, à un moment donné, de l'une quelconque des dispositions des présentes Conditions Générales de Vente ne peut être interprété par le **Client** comme valant renonciation par le **Vendeur** à s'en prévaloir ultérieurement.

Les présentes Conditions Générales de Vente sont modifiables à tout moment, étant entendu que toute éventuelle modification sera notifiée au **Client**. Nos conditions générales de ventes sont à cet effet disponibles sur notre site internet : <https://www.gesler.fr/cgv/>

Article 2 - Commandes

Les Commandes sont adressées au **Vendeur** par tout moyen conforme aux usages (courrier, téléphone, courrier électronique, EDI, etc.)

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

Le **Vendeur** se réserve le droit d'exiger du **Client** le paiement d'un acompte pouvant atteindre 100% du montant de la Commande, à valoir sur le montant total facturé de la Commande. A cette fin, le **Vendeur** adressera au **Client** une facture pro-forma précisant le montant de l'acompte. La Commande ne sera considérée comme ferme et définitive qu'à l'encaissement par le **Vendeur** du montant de l'acompte.

Le **Vendeur** se réserve le droit de refuser les Commandes en cas de manquement du **Client** à l'une quelconque de ses obligations et, plus généralement, de refuser toute Commande présentant un caractère anormal pour quelque raison que ce soit, ou passée de mauvaise foi. Il en ira notamment ainsi en cas de passation de Commandes à l'évidence excessives, compte tenu du volume de Commande habituel du **Client**. Il s'agit en effet en pareil cas pour le

Vendeur d'éviter les fluctuations de production et de garantir la régularité de ses flux logistiques. De même, des Commandes répétées, à des dates rapprochées, portant sur des Produits en rupture de stock seront considérées comme étant passées de mauvaise foi

Si la totalité de la Commande ne peut être honorée par suite d'une pénurie partielle ou totale pour laquelle le **Client** a été informé, cela ne saurait justifier une annulation de Commande ni donner lieu à des pénalités ou indemnités.

Il est en outre rappelé que le **Vendeur** peut se trouver dans l'obligation légale de refuser certaines Commandes, conformément à la réglementation sanitaire en vigueur.

La modification ou l'annulation de la Commande passée par le **Client** ne peut être prise en considération par le **Vendeur** que si elle lui est parvenue par écrit avant l'expédition des Produits et devra faire l'objet d'une acceptation écrite du **Vendeur**, étant rappelé que, conformément à l'article L.443-5 du Code de commerce, toute annulation de Commande par le Client dans un délai inférieur à trente (30) jours est passible d'une amende administrative, ce délai étant réduit à vingt-quatre (24) heures lorsque le **Client** est un grossiste au sens du II de l'article L.441-4 du Code de commerce, conformément à l'article D.443-3 du Code de commerce.

Toute commande passée par le **client** devra respecter un poids minimum de 100kg afin de permettre la mise en œuvre d'une livraison et sera soumis à une participation forfaitaire de 25€ HT par livraison.

Article 3 - Livraison – Réception - Transfert des risques

3.1 – Livraison

Le **Vendeur** s'efforce de respecter les délais de livraison convenus avec le **Client**. En cas de retard de livraison, le **Client** ne pourra prétendre qu'à la seule réparation de son préjudice réellement subi, démontré, et sur le chiffre duquel le **Vendeur** et le **Client** devront s'être accordés préalablement à tout paiement, conformément aux termes de l'article « *Exclusion de pénalités forfaitaires et prédéterminées* » ci-après. En conséquence, les retards de livraison ne peuvent donner lieu ni à des pénalités forfaitaires, ni à des annulations de Commandes, ni à des refus de livraison, ni à des rétentions de paiements des factures, sauf accord préalable et écrit du **Vendeur** et ce, nonobstant l'existence de clauses contraires

figurant dans les éventuelles conditions d'achat du **Client**.

Le **Vendeur** est en outre entièrement libéré de son obligation de livrer en cas de force majeure, telle que définie sous l'article « *Exonération de responsabilité en cas de force majeure* » ci-après et les délais de livraison éventuellement acceptés par le **Vendeur** sont de plein droit suspendus par tout événement indépendant du contrôle du **Vendeur** et ayant pour conséquence de retarder la livraison.

Dans cette hypothèse, le **Vendeur** tiendra le **Client** informé, en temps opportun, des cas et événements susmentionnés.

Toute modification de Commande intervenant en cours d'exécution, même si elle est acceptée par le **Vendeur**, entraîne une prolongation du délai de livraison prévu selon les modalités communiquées par le **Vendeur** au **Client**. En toute hypothèse, la livraison dans les délais ne peut intervenir que si le **Client** est à jour de ses obligations envers le **Vendeur** quelle qu'en soit la cause. Le **Vendeur** est autorisé à procéder à des livraisons de façon globale ou partielle, sans qu'elles ne puissent donner lieu à des pénalités de quelque nature qu'elles soient. Les éventuels reliquats ne seront livrés que sur demande expresse du **Client**.

3.2 – Réception et transfert des risques

En cas de livraison Franco, le transfert des risques intervient à la livraison des Produits dans les entrepôts du **Client**, avant le début des opérations de déchargement de ceux-ci. Il est de la seule responsabilité du destinataire qui réceptionne les Produits de vérifier si le contrat de transport a été correctement exécuté et, dans la négative, de prendre toutes les mesures appropriées pour conserver le recours contre le voiturier. S'il manque des colis ou si des colis arrivent endommagés ou pour tout autre motif, il doit :

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

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

non-respect de cette procédure, les conséquences éventuelles seraient à la charge du seul **Client** destinataire des Produits.

En cas de livraison Départ, le Client assure la qualité d'expéditeur et de destinataire des Produits au sens de l'article L. 132-8 du Code de commerce. En conséquence, le **Vendeur** ne sera en aucun cas considéré comme partie au contrat de transport des Produits. Le **Client** devra faire son affaire personnelle de tous les recours éventuels contre les transporteurs qu'il mandaterait en cas de manquants, d'avaries, de retards, etc. Les risques afférents aux Produits sont transférés au **Client** dès la mise à disposition des Produits dans les entrepôts du **Vendeur**.

Dans tous les cas, les réclamations sur les non-conformités doivent être formulées dans les 48 heures suivant la livraison des Produits, par lettre recommandée avec accusé de réception. En cas d'absence de prise de livraison par le **Client**, non dûment justifiée, ou de retard dans la prise en charge des Produits, le **Client** en supportera tous les risques et devra quoiqu'il en soit régler le prix de la Commande. En outre, le **Vendeur** sera en droit de mettre les Produits en entrepôt aux frais du **Client** et de lui réclamer le remboursement des frais de transport, étant précisé que le **Vendeur** sera en droit de résoudre le contrat de vente et de procéder à la vente des Produits et ce, sans préjudice du versement au **Vendeur** de dommages et intérêts pour le préjudice qu'il pourrait subir.

Article 4 - Garantie - Responsabilité

Les Produits sont conformes aux spécifications requises et à la législation et/ou à la réglementation et/ou aux normes en vigueur en France.

Pour être recevable, toute réclamation relative aux défauts apparents des Produits, en ce compris les documents d'accompagnement et l'étiquetage, doit être introduite dans les conditions prévues à l'article « *Livraison – Réception – Transfert des risques* » des présentes Conditions Générales de Vente.

S'agissant des vices cachés, le **Client** devra en informer le **Vendeur** par lettre recommandée avec accusé de réception dans les délais légaux. A défaut du respect des obligations ci-dessus, 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 non-conformités constatés. Les Produits livrés devront impérativement être tenus à la disposition du **Vendeur**, dans le respect des règles de conservation et d'hygiène et il ne

pourra être procédé à leur destruction sans l'accord préalable et écrit du **Vendeur**.

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

Si les vices 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**. En particulier, le **Vendeur** n'aura à réparer aucun dommage indirect ou immatériel, coûts et pertes de quelque nature que ce soit tels que perte de profits, perte de revenus, perte de clientèle, etc. De plus, la responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée (i) si les Produits ont été transportés dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature (hygiène, température, etc.), en cas de recours à un transporteur indépendant du **Vendeur** ou (ii) au cas où les Produits vendus seraient déchargés ou entreposés dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature. De même, le respect de la date limite de consommation (D.L.C.) incombe au **Client** qui est le seul responsable de sa gestion et de la rotation des stocks. En particulier, la responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée en cas de non-respect par le **Client** des règles applicables au commerce de produits alimentaires de façon générale et de la viande en particulier (respect par le **Client** des dates de durabilité minimale (D.D.M.) et dates limites de consommation (D.L.C.), des obligations relatives à la traçabilité des Produits, du respect de la chaîne du froid, etc.). Notamment, la responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée du fait de la détention et/ou de la distribution de Produits périmés ou détériorés.

Article 5 - Exonération de responsabilité en cas de force majeure

Les obligations du **Vendeur** seront suspendues en totalité ou en partie de plein droit et sans formalité et sa responsabilité dérogée en cas de survenance d'un cas de force majeure entendu comme tout événement échappant à son contrôle qui ne pouvait raisonnablement être prévu lors de la conclusion de la Convention écrite et/ou lors de la passation de la Commande et dont les effets ne peuvent être évités par des

mesures appropriées et ce, conformément à l'article 1218 du Code civil.

Seront considérés comme des cas de force majeure notamment, sans que cette liste ne soit limitative, les événements suivants :

- guerre (déclarée ou non déclarée) quels que soient les pays parties au conflit, ayant un impact sur la fabrication et la commercialisation des Produits, 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 ou pandémie, c'est-à-dire le développement et la propagation d'une maladie contagieuse sur le territoire national ou à l'international, en ce compris épizootie,
- mesures prises par les autorités compétentes, en France ou à l'étranger, destinées à limiter la propagation d'une épidémie ou d'une pandémie (i) dans le cadre d'une déclaration d'état d'urgence sanitaire, en cas de catastrophe sanitaire mettant en péril, par sa nature et sa gravité, la santé de la population, dans le cadre d'une menace sanitaire grave ou (ii) en dehors de toute déclaration d'état d'urgence sanitaire, telles que notamment des mesures d'interdiction et/ou de restriction des déplacements à l'égard des personnes et des véhicules, de confinement des villes ou de certaines d'entre elles, de fermetures provisoires d'une ou plusieurs catégories d'établissements recevant du public (entreprises, commerces, etc.), de réglementation des conditions d'accès et de présence d'une ou plusieurs catégories d'établissements recevant du public, etc. ,
- 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,
- boycott, grève et lock-out sous quelque forme que ce soit, grève du zèle, occupation d'usines et de locaux, arrêt de travail se produisant dans les entreprises et locaux du **Vendeur**,
- infection du système informatique par un virus, cyberattaque sur les serveurs informatiques du Vendeur,

- acte de l'autorité, qu'il soit licite ou illicite, arbitraire ou non,
- pénurie avérée de matières premières, d'emballages ou de tout autre élément nécessaire à la production ou au conditionnement des Produits telle que rupture des flux énergétiques, défaut de qualité ou mauvaise qualité des matières premières.
- Grève et lock out sous quelque forme que ce soit, grève de zèle, occupation d'usines et de locaux ou arrêt de travail se produisant dans les entreprises du **vendeur**.

En cas de survenance d'un cas de force majeure au sens du présent article, le **Vendeur** en avertira le **Client**, dans les meilleurs délais par courriel confirmé. Les obligations du **Vendeur** seront suspendues de plein droit pendant le temps où il se trouvera dans l'impossibilité de les exécuter en raison du cas de force majeure invoqué. Dans l'hypothèse où le cas de force majeure continuerait à produire ses effets 7 jours après la notification de la survenance du cas de force majeure par le **Vendeur** au **Client**, l'une ou l'autre Partie sera alors en droit d'annuler la ou les Commandes concernées.

Article 6 - Emballages

Les Produits sont mis à la disposition du **Client** sous emballages déterminés et préparés par le **vendeur**. Les emballages, palettes ou supports divers mis en dépôt avec les Produits restent la propriété du **Vendeur**. Ils doivent être tenus à disposition du **Vendeur** propres et en bon état. En cas de perte ou de détérioration, ils seront facturés à leur prix de remplacement.

Article 7 - Réserve de propriété

Les Produits vendus demeurent la propriété du **Vendeur** jusqu'au paiement intégral des factures, conformément aux articles 2367 à 2372 du Code civil. A cet égard, ne constitue pas un paiement au sens de la présente clause, la remise d'une traite, d'un chèque bancaire ou postal ou de tout titre créant une obligation de payer.

Le paiement ne pourra être considéré effectué que lors de l'encaissement effectif du Prix convenu par le **Vendeur**.

Si les Produits, objet de la réserve de propriété, ont été revendus par le **Client**, la créance du **Vendeur** sera automatiquement transportée sur la créance du prix des Produits ainsi vendus par le **Client**.

Le **Client** cède dès à présent au **Vendeur** toutes créances qui naîtraient de la revente des Produits impayés sous réserve de propriété.

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

En cas de non-paiement partiel ou total, les Produits en stock seront réputés correspondre aux créances impayées. Conformément aux articles L. 624-9 et L. 624-16 du Code de commerce, nonobstant toute clause contraire, la présente clause de réserve de propriété est opposable au **Client**.

Le **Vendeur** est d'ores et déjà autorisé par le **Client** qui l'accepte, à faire dresser un inventaire et/ou mettre sous séquestre les Produits impayés détenus par lui. Tous acomptes antérieurement payés resteront acquis, dans leur totalité, au **Vendeur** à titre de clause pénale.

Le **Client** sera ainsi tenu pour seul responsable de tous les risques de détérioration, de perte, de destruction partielle ou totale, quelle que soit la cause du dommage, même s'il s'agit d'un cas de force majeure. Le **Client** devra en conséquence assurer les Produits sous réserve de propriété, stipuler dans la police d'assurance que toute indemnité sera payée directement au **Vendeur** et fournir au **Vendeur**, à sa première demande, toute justification de l'assurance ainsi souscrite. Le **Client** s'oblige à informer tout tiers, notamment en cas de saisie, du fait que les Produits sous clause de réserve de propriété appartiennent au **Vendeur**, et à informer le **Vendeur** immédiatement de toute saisie ou opération similaire.

Article 8 - Tarif / Prix

8.1 – INDICATEURS

Conformément aux dispositions de l'article L. 443-4 du Code de commerce et aux lignes directrices de la DGCCRF sur la prise en compte des « indicateurs » dans la chaîne contractuelle du 27 juillet 2020, il est précisé que les prix des Produits sont déterminés en tenant compte notamment des indicateurs suivants (produits sous et hors démarche SIQO (IPAMPA source IDELE, cotation GBEA France agrimer, CDC des ODG si Label rouge) première(s) agricole(s) dans la composition des Produits.

Concrètement, les prix des Produits ont été définis de façon à (i) couvrir le coût d'achat des animaux, par référence aux derniers indicateurs connus, ainsi que l'ensemble des autres charges

du **Vendeur** (le coût d'achat des animaux ne comptant que pour partie seulement dans le coût de revient des Produits) et à (ii) réaliser la marge nécessaire pour permettre au **Vendeur** de continuer à investir. Ces indicateurs permettent de prendre en compte tout ou partie des caractéristiques des contrats conclus par le vendeur avec l'amont dans le cadre de l'article L.631-24 du code rural et de la pêche maritime.

8.2 – PRIX - TARIF – MODIFICATION DU TARIF

Il est rappelé que, dans le secteur des viandes de boucherie, l'établissement d'un Tarif est impossible pour les Produits dont les prix sont déterminés de façon quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle au regard de cadenciers ou de l'évolution de l'offre et de la demande. Par conséquent, aucun Tarif ne pourra être annexé à la Convention écrite prévue par l'article L. 441-4 du Code de commerce pour ces Produits, conformément à la réponse apportée par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) le 6 janvier 2015 à Coop de France, FNICGV devenue Culture Viande et SNIVSNCP. Toutefois, la Convention écrite précisera les usages relatifs aux modalités de détermination du prix de vente dans le secteur des viandes de boucherie.

Les Produits seront facturés au Prix convenu entre les Parties dans la Convention écrite.

En l'absence de Tarif, les dispositions de l'article L.441-1-1 du Code de commerce et, par conséquent, celles de l'article L.443-8 du Code de commerce, sont de fait inapplicables à ces Produits.

Tous les prix communiqués s'entendent hors taxes, franco domicile du **client** sous réserve du respect des conditions définies à l'article 2. Tous impôts, taxes, droits ou autres prestations à payer en application de la réglementation en vigueur sont à la charge du **client**. Ces derniers ne peuvent en aucun cas être considérés comme des éléments constitutifs du chiffre d'affaires dans le cadre de la relation commerciale établie entre le **vendeur** et le **client**, le chiffre d'affaires s'entendant nécessairement hors taxes au sens la plus large.

Le **Vendeur** se réserve la possibilité de modifier le Tarif des Produits à tout moment. Le **Vendeur** informera le **Client** de cette modification de en cas de hausse exceptionnelle des coûts de fabrication et de commercialisation des

Produits : notamment hausse des cours des matières premières brutes agricoles, des coûts de production des éleveurs, des prix constatés sur les marchés sur lesquels opère le **Vendeur**, des évolutions technologiques, du coût de l'énergie, du coût des intrants, des coûts de main d'œuvre, des coûts des emballages, des coûts de transport, ou toutes modifications décidées par le législateur et susceptibles d'impacter les coûts de production du **Vendeur**, à charge pour le **Vendeur** de justifier de cette hausse exceptionnelle sur la base d'éléments objectifs qu'il portera à la connaissance du **Client**.

Tout **Client** qui passe Commande après la notification du nouveau Tarif pour livraison de celle-ci après l'entrée en vigueur du nouveau Tarif est réputé avoir accepté ce dernier qui prévaudra sur toute information éventuellement divergente qui pourrait figurer dans la Commande. Dans l'hypothèse où la Commande serait antérieure à la notification du nouveau Tarif pour une livraison postérieure à l'entrée en vigueur du nouveau Tarif, elle pourra être annulée par le **Client**, suivant la notification du nouveau Tarif par le **Vendeur**.

8.3 – TRANSPARENCE ET NON NEGOCIABILITE

Pour les produits donnant lieu à l'établissement d'un Tarif et conformément à l'article L.441-1-1, I, 1° du Code de commerce, la part que représente chacune des matières premières agricoles (MPA) et chacun des produits transformés composés de plus de 50% de matières premières agricoles entrant dans la composition des Produits, sous la forme d'un pourcentage en volume et d'un pourcentage du Tarif.

8.4 – CLAUSE DE RÉVISION AUTOMATIQUE DU PRIX

Conformément aux dispositions de l'article L.443-8 du Code de commerce, pour les Produits soumis à l'article L.441-1-1 du Code de commerce, la Convention écrite comportera une clause de révision automatique du prix en fonction de la variation du coût de la matière première agricole, à la hausse ou à la baisse, entrant dans la composition des Produits.

8.5 – CLAUSE DE RENÉGOCIATION DU PRIX

En vertu des dispositions de l'article L.441-8 du Code de commerce, le Prix convenu pourra être renégocié, à la demande de la Partie la plus diligente, en cas de fluctuations du prix des

matières premières agricoles et alimentaires entrant dans la composition des Produits ainsi que des coûts de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages, affectant les coûts de production des Produits.

Article 9 - Conditions de paiement

Les factures émises par le **Vendeur** sont payables par chèque, virement, **trente (30) jours après la date de livraison** pour les achats de viandes congelées ou surgelées, ou à **vingt (20) jours après la date de livraison** pour les achats de bétail sur pied destiné à la consommation et de viandes fraîches dérivées, conformément aux articles L.441-11, II, 1°) et 2°) du Code de

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.

Seul le règlement à l'échéance convenue est libératoire. Conformément aux dispositions de l'article L.441-10 du Code de commerce, toute inexécution par le **Client**, totale ou partielle, de ses obligations de paiement ou tout retard, entraînera l'exigibilité de plein droit, sans rappel, d'une pénalité d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur à la date d'échéance.

De même, en cas de retard de paiement, une indemnité forfaitaire de quarante (40) euros pour frais de recouvrement, prévue aux articles L.441-10 et D.441-5 du Code de commerce, sera exigée par le **Vendeur** en sus des pénalités de retard mentionnées ci-dessus. Il est précisé que cette indemnité forfaitaire n'est pas limitative du montant des autres frais qui pourraient être engagés par le **Vendeur** aux fins de recouvrement de ses factures.

Les intérêts commenceront à courir à compter de la date de paiement figurant sur la facture et continueront à courir jusqu'au jour du parfait paiement de la totalité des sommes dues au **Vendeur**.

Tout mois commencé sera intégralement dû. Le **Vendeur** pourra imputer de plein droit lesdites pénalités de retard sur toute réduction de prix due au **Client**.

A défaut de paiement, même partiel, d'une seule des échéances convenues pour l'une quelconque des livraisons, le **Vendeur** se réserve la possibilité de demander l'exigibilité immédiate de la totalité des sommes dues par le **Client** à

quelque titre que ce soit. En cas de paiement par effet de commerce, le défaut de retour de l'effet sera considéré comme un refus d'acceptation assimilable à un défaut de paiement. Aucun paiement ne peut faire l'objet d'une compensation à la seule initiative du **Client**, notamment en cas d'allégation par le **Client** d'un retard de livraison ou de non-conformité du Produit livré, l'accord préalable et écrit du **Vendeur** étant indispensable et ce, quelles que soient les dispositions éventuellement contraires pouvant figurer dans les conditions d'achat du **Client**. Toute compensation non autorisée par le Vendeur sera assimilée à un défaut de paiement autorisant dès lors le **Vendeur** à refuser toute nouvelle Commande de Produits et à suspendre immédiatement les livraisons en cours après en avoir informé le **Client**.

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

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

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

Conformément aux dispositions visées sous l'article L.622-7 du Code de commerce (auxquelles font renvoi les articles L.631-14 et L.641-3 du même Code), de convention expresse, en cas d'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de mise en redressement ou mise en liquidation judiciaire du **Client**, le montant non encore payé des factures qu'il aurait pu émettre au titre des prestations effectuées au profit du **Vendeur** et celui des réductions de prix éventuellement dues, se compensera avec

les sommes qu'il resterait devoir au **Vendeur**, celles-ci devenant immédiatement exigibles.

Article 10 - Réductions de prix

Le **Client** bénéficiera des remises et ristournes consenties par le **Vendeur**, pour autant que les conditions y donnant droit soient respectées. Ces remises et ristournes sont définies, avec leur taux, leurs conditions d'obtention et leurs modalités de calcul.

Le versement des ristournes afférentes à l'année n sera effectué au cours du premier trimestre de l'année n+1, après règlement intégral de toutes les factures de l'année n.

Le paiement des ristournes par le **Vendeur** est subordonné à la condition que le **Client** ait respecté tous ses engagements ainsi que les échéances de la totalité des factures émises par le **Vendeur** et précédant la mise en paiement desdites ristournes. Dans l'hypothèse où le taux de ristourne serait mentionné sur facture, le règlement de la ristourne correspondante ne pourra cependant intervenir que pour autant qu'au 31 décembre de l'année n, les conditions y donnant droit continuent d'être réalisées. A défaut de paiement, même partiel, d'une seule facture, les avances sur ristournes éventuellement intervenues seront purement et simplement annulées et devront être remboursées immédiatement par le **Client**.

Article 11 - Convention écrite

La Convention écrite établie entre le **Vendeur** et le **Client** interviendra au plus tard le 1^{er} mars de l'année n et précisera chacune des obligations réciproques auxquelles se sont engagées les Parties à l'issue de la négociation commerciale ainsi que leur prix unitaire.

Cette Convention devra être conclue conformément à l'article L.443-8 du Code de commerce, lorsque applicable, et, conformément aux dispositions des articles L. 441-3 et le cas échéant L.441-4 du Code de commerce lorsque les Produits sont destinés à être revendus en l'état par le Client. À ce titre la Convention écrite précisera :

1° Les conditions de l'opération de vente des Produits dont les présentes Conditions Générales de Vente et, le cas échéant, le Tarif, qui devront être annexés à la Convention écrite et les conditions particulières de vente éventuellement accordées au Client, sous forme de remises ou de ristournes dérogeant aux présentes Conditions Générales de Vente, pour autant que ces conditions particulières soient pleinement

justifiées au vu des obligations souscrites par le **Client** et dont la réalité, à tout le moins potentielle à la date de signature de la Convention écrite, devra être préalablement démontrée par ledit **Client**.

2° Les prestations de services de coopération commerciale propres à favoriser la commercialisation des Produits, en définissant les services devant être rendus, les Produits concernés, les dates desdits services, leurs modalités d'exécution, leur durée et la rémunération de chacun de ces services ainsi que la rémunération globale afférente à l'ensemble de ces obligations, sauf à ce que la Convention écrite établie sous la forme d'un contrat cadre puisse en partie renvoyer à des contrats d'application, mais sans que pour autant ces derniers ne puissent se substituer au contrat cadre qui devra être établi préalablement à l'exécution de tout service.

3° Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le Vendeur et le Client ne relevant pas des services propres à favoriser la commercialisation des Produits, en précisant pour chacune d'entre elles l'objet, la date prévue de réalisation du service et ses modalités d'exécution, ainsi que sa rémunération ou la réduction de prix afférente à ces obligations.

4° Les services ou obligations relevant d'un accord conclu avec une entité juridique située en dehors du territoire français, avec laquelle le Client est directement ou indirectement lié, en précisant pour chacun l'objet, la date, les modalités d'exécution, la rémunération et les Produits auxquels il se rapporte.

La Convention écrite précisera également le chiffre d'affaires annuel HT prévisionnel que le **Vendeur** et le **Client** prévoient de réaliser ensemble au cours de la période couverte par la Convention écrite. Il est précisé que le chiffre d'affaires annuel HT prévisionnel constitue, avec les avantages financiers définis ci-dessus le plan d'affaires annuel.

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

Il appartient au **Client** de vérifier si, au regard de ses spécificités, il peut effectivement

bénéficier de ce statut de grossiste et ainsi le garantir au **Vendeur**.

Toute modification de la Convention écrite devra faire l'objet d'un écrit qui mentionne l'élément nouveau le justifiant et ce, quelle que soit la qualité du **Client**.

Article 12 - Modalités de calcul et de paiement des avantages financiers

Aucun paiement de ristourne ou de rémunération de services de coopération commerciale ou d'autres obligations ne saurait intervenir avant le retour de l'un des deux exemplaires originaux de la Convention écrite, dûment signée, paraphée et datée du **Client**, au plus tard le 1^{er} mars de l'année en cours.

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

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

Lorsque le montant d'un avantage financier (rémunération de prestation de services ou ristourne) accordé par le **Vendeur** au **Client** est déterminé par application d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires, celui-ci s'entend du chiffre d'affaires net de toutes taxes et Contributions, réalisé par le **Vendeur** avec le **Client** et encaissé. La base ristournable sera constituée du chiffre d'affaires diminué des éventuelles reprises de produits et des éventuels avoirs émis

par le **Vendeur** ainsi que de toutes sommes retenues par le **Client** à quelque titre que ce soit et tout particulièrement au titre de la facturation de pénalités quelle que soit leur motivation, sauf acceptation préalable et écrite du **Vendeur**.

En cas de retard de paiement des factures de services de coopération commerciale et/ou d'autres obligations, le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles par le Client le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ne pourra pas excéder trois (3) fois le taux d'intérêt légal. Aucune pénalité pour retard de paiement d'acomptes ne sera acceptée par le Vendeur.

Dans l'hypothèse où le paiement des ristournes et/ou des services propres à favoriser la commercialisation des Produits et/ou d'autres obligations s'effectuerait par la voie d'acomptes, le chiffre d'affaires retenu comme base de calcul sera celui réalisé au titre de l'année n-1.

Toutefois, dans l'hypothèse d'une baisse significative du chiffre d'affaires réalisé par le **Vendeur** avec le **Client** au cours de l'année n par rapport à la même période de l'année n-1, le **Vendeur** pourra demander à tout moment au **Client** de diminuer le montant des acomptes. Le **Vendeur** et le **Client** se réuniront alors pour convenir d'une nouvelle modalité de détermination des acomptes.

Article 13 - Opérations promotionnelles - NIP - Opérations sous mandat

Dans l'hypothèse où le **Vendeur** et le **Client** viendraient à mettre en place une ou plusieurs opérations de promotion des ventes des Produits, celles-ci devront être fixées dans le cadre d'un contrat de mandat, tel que le connaît et le définit le Code civil (article 1984 et suivants) conformément aux dispositions issues de l'article L.441-4, VII du Code de commerce. Ces opérations ne seront susceptibles d'être acceptées par le **Vendeur** qu'à la condition de respecter les impératifs suivants :

- la nature exacte de l'opération, la date de la réalisation et la durée, les points de vente concernés par l'opération, la nature et la quantité prévisionnelle des Produits concernés ainsi que le montant de l'avantage unitaire devront avoir été définis d'un commun accord, par le moyen d'un contrat écrit établi préalablement à la réalisation de la ou des opérations en cause ;
- conformément aux dispositions de l'article 1993 du Code civil, il appartiendra au **Client** de rendre compte au **Vendeur** de la bonne exécution des opérations en cause : la reddition de compte du **Client** devra être

accompagnée des justificatifs de vente des Produits et de versement des réductions de prix en cause et/ou des lots virtuels et/ou des Produits gratuits ou, de manière générale, de tout justificatif garantissant la bonne fin de l'opération concernée. Aucun règlement ne pourra intervenir préalablement à cette reddition de comptes ;

- L'initiative des opérations promotionnelles sous mandat reste du seul ressort du **Vendeur**, qui demeure seul juge de l'opportunité commerciale, au cas par cas, de semblables opérations : en conséquence, le **Client** ne pourra en aucun cas prétendre à l'octroi, par le **Vendeur**, d'une enveloppe budgétaire afférente aux opérations sous mandat, non plus qu'au solde de cette éventuelle enveloppe, qui ne constituerait donc en aucun cas un droit acquis pour le **Client**.

De manière générale, toute promotion devra être strictement conforme aux dispositions de l'article 125 de la loi n°2020-1525 du 7 décembre 2020 d'accélération et de simplification de l'action publique (dite « Loi ASAP »). A cet égard, le double plafonnement des promotions prévu par cette loi devra ainsi être strictement respecté. A cette fin, le **Client** s'engage à informer le **Vendeur** de toute opération promotionnelle portant sur les Produits qu'il organiserait de sa propre initiative au cours de la période couverte par la Convention écrite.

Article 14 - Retours

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

Article 15 - Droits de propriété intellectuelle

Le **Vendeur** est titulaire ou licencié de l'ensemble des droits de propriété intellectuelle couvrant les Produits vendus au **client** sous le nom **GESLER**. De même, l'ensemble des éléments reproduits sur le Site internet tels que images, photographies, logotypes, textes, Marques, etc. appartiennent au **Vendeur**.

Le **Client** s'engage à respecter l'ensemble des droits de propriété intellectuelle du **Vendeur**, dont il déclare avoir parfaite connaissance. A cet égard, les Produits livrés par le **Vendeur** sous les Marques ne pourront être revendus que dans leur présentation d'origine et dans des conditions conformes à leur image de marque et à leurs spécificités techniques.

Le **Client** informera le **Vendeur**, par 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 concernant les Produits et ne prendra aucune mesure sans en avoir au préalable informé le **Vendeur** qui sera seul en droit de diriger la procédure et de décider de toutes actions à initier ou à mettre en œuvre.

Si le **Client** engage de quelconques frais concernant tous types de procédures pour lesquelles le **Vendeur** pourrait être concerné et sur la base desquelles le **Client** pourrait se croire fondé à réclamer des dommages et intérêts, et sans s'être mis d'accord avec le **Vendeur** préalablement, le **Client** supportera lesdits frais sans pouvoir réclamer aucun remboursement des sommes engagées.

Le **Client** qui aurait connaissance d'une contrefaçon des Marques ou, de manière plus générale, des droits de propriété intellectuelle détenus par le **Vendeur** devra en informer immédiatement ce dernier par e-mail confirmé par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Article 16 - Revente des Produits sur internet

Dans l'hypothèse où le **Client** commercialiserait les Produits par le moyen d'un site internet, il s'engage à respecter l'ensemble des dispositions légales et réglementaires applicables à la commercialisation en ligne auprès du public de produits alimentaires. A ce titre, le **Client** devra s'assurer que les offres faites au public soient en tous points conformes aux exigences requises en matière d'information des consommateurs et de vente à distance, notamment par les articles

L. 111-1, L. 221-5 et L. 412-1 et suivants du Code de la consommation.

Article 17 - Exclusion des pénalités forfaitaires et prédéterminées

Aucune pénalité prédéterminée, forfaitaire ou non, pour quelque motif que ce soit, ne sera acceptée par le **Vendeur**, sauf accord préalable et écrit de sa part, et ce, nonobstant toutes clauses ou dispositions contraires pouvant figurer dans des conditions d'achat, contrats de référencement, plan d'affaires annuel, conditions logistiques, accords particuliers ou autre document émanant du **Client**.

En cas de manquement du **Vendeur**, à l'une quelconque de ses obligations, il est rappelé que seul le préjudice réellement subi, préalablement démontré et évalué par le **Client** pourra ouvrir droit à une demande de réparation.

S'agissant plus spécifiquement des pénalités logistiques, et conformément à l'article L.441-17 du Code de commerce et aux Lignes directrices en matière de pénalités logistiques de la DGCCRF du 11 juillet 2022, aucune pénalité pour inexécution par le **Vendeur** de ses engagements contractuels de nature logistique ne pourra être facturée au **Vendeur** si :

- (i) Le **Client** n'a pas rapporté la preuve du manquement contractuel ;
- (ii) Le **Client** n'a pas rapporté la preuve de la rupture de stock des produits en linéaire et en entrepôt, ou par dérogation, de l'existence d'un préjudice et de son évaluation ;
- (iii) Le **Client** n'a pas tenu compte d'une marge d'erreur au regard des volumes de livraison appréciée sur une période supérieure à un (1) mois ;
- (iv) La pénalité n'a pas fait l'objet d'une procédure d'analyse contradictoire en amont de tout envoi de facture de pénalité intégrant un laps de temps suffisant pour permettre au **Vendeur** d'analyser la nature de l'incident revendiqué et la réalité du préjudice subi ;
- (v) La pénalité n'est pas proportionnée au préjudice subi au regard du manquement contractuel ;
- (vi) La pénalité n'est pas exprimée en pourcentage du prix d'achat des produits objet du manquement contractuel de nature logistique.

En toutes hypothèses, toute demande de pénalité devra être adressée au **Vendeur** dans un délai maximum d'un (1) mois à compter de son fait générateur. Le **Client** devra fournir au **Vendeur** tous documents permettant l'analyse

contradictoire du manquement invoqué et attestant du préjudice réellement subi et notamment *a minima* les documents suivants : le numéro de Commande concernée, les Produits concernés, la quantité concernée par l'incident, la photocopie de la lettre de voiture datée et émargée, la photocopie du bon de livraison daté et émargé, la nature précise et circonstanciée du manquement reproché.

À réception des justificatifs, le **Vendeur** et le **Client** échangeront contradictoirement en tenant compte de toutes les circonstances utiles, étant précisé que le **Vendeur** devra disposer d'un délai d'un (1) mois calendaire au moins pour analyser le bien fondé des pénalités. A défaut de justificatifs et/ou d'accord exprès et exprimé au cas par cas, la demande sera présumée mal fondée et le **Vendeur** ne sera contraint à aucune pénalisation de quelque nature qu'elle soit.

Par ailleurs, il est interdit de déduire d'office du montant de la facture établie par le **Vendeur** les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'un engagement contractuel. Ceci est notamment rappelé par l'article L.441-17 du Code de commerce en matière de pénalités logistiques. Ainsi, tout débit d'office, sous quelque forme que ce soit, de la part du **Client** en violation des présentes dispositions sera assimilé à un incident de paiement autorisant le **Vendeur** à refuser toute nouvelle Commande, stopper les livraisons correspondant à des commandes en cours et suspendre le paiement des ristournes et autres avantages financiers. Le **Vendeur** se réserve, en outre, le droit de déduire des ristournes ou des rémunérations de services dues, tout montant que le **Client** aurait déduit d'office.

Si le **Vendeur** et le **Client** se mettent d'accord sur des pénalités, celles-ci devront faire l'objet d'une facture détaillée émise par le **Client** dont le délai de paiement ne pourra être inférieur à celui prévu pour le paiement des Produits.

En tout état de cause, le **Vendeur** ne sera tenu d'aucune pénalité de quelque nature que ce soit en cas de force majeure telle que définie à l'article « *Exonération de responsabilité en cas de force majeure* » des présentes mais également de circonstances externes au **Vendeur** qui, bien que ne remplissant pas les conditions de la force majeure, perturberaient les livraisons qu'il doit honorer à l'égard du **Client**, telles que notamment celles définies à l'article 1.3 de la recommandation n° 19-1 de la CEPC.

Le **Client** qui imposerait des pénalités logistiques ne respectant pas les dispositions de l'article L.441-17 du Code de commerce serait

susceptible de voir sa responsabilité engagée en application de l'article L. 442-1, I, 3° du Code de commerce.

Article 18 - Procédure de retrait-rappel

Le **Client** est tenu d'informer le **Vendeur** dès la survenance ou dès la connaissance de toute suspicion ou détection d'une non-conformité d'un ou plusieurs Produit(s), qui nécessiterait la mise en œuvre d'une procédure de retrait et/ou de rappel. Tout signalement devra être accompagné de tous les éléments qui pourraient démontrer la responsabilité du **Vendeur**. Le **Client** sera tenu de coopérer à toute procédure de retrait et/ou de rappel. Sauf ordre d'une autorité publique sanitaire, en aucun cas le **Client** ne pourra prendre seul l'initiative d'une procédure de retrait et/ou de rappel, toute décision de retrait et/ou de rappel incombant au **Vendeur**.

Eu égard au droit du **Vendeur** de maîtriser son droit à l'image, le **Client** s'interdit toute communication non préalablement autorisée expressément par écrit, par quelque média que ce soit (télévisé, radiophonique, affichage, internet, réseaux sociaux...) utilisant le nom, la Marque et/ou tout signe du **Vendeur** présentant celui-ci comme responsable de la cause du retrait, dès lors que la responsabilité du **Vendeur** n'aura pas été démontrée.

En cas de procédure de retrait et/ou de rappel engagée en violation des paragraphes précédents, ou au cas où la responsabilité du **Vendeur** ne serait pas avérée, le **Client** remboursera au **Vendeur** les frais qu'il aurait engagés, sans perte du droit à demander la réparation de tout préjudice, dans les conditions de droit commun.

Article 19 - Contestations commerciales

Toute réclamation ou contestation commerciale de la part du **Client** relative à l'ensemble de la relation commerciale existant avec le **Vendeur** et, notamment, au titre du paiement d'avantages financiers, de quelque nature qu'ils soient, concernant l'année n, devra être formulée au plus tard le 31 décembre de l'exercice n+1. A défaut, et par dérogation expresse aux dispositions de l'article L.110-4 du Code de commerce, aucune réclamation ou contestation ne pourra plus être présentée et sera considérée, dès lors, comme étant prescrite et donc irrecevable.

Article 20 - Données personnelles

Le **Vendeur** et le **Client** s'engagent, dans le cadre de la collecte et du traitement de données personnelles, à respecter les dispositions de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés modifiées et le règlement 2016/679/UE du 27 avril 2016 « *relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données* » (RGPD).

Le **Vendeur**, responsable de traitement, met en œuvre un traitement de données à caractère personnel pour la gestion de ses relations avec ses clients, dont le **Client**, ainsi que pour l'exécution des contrats de vente conclus avec ces derniers, la base légale du traitement étant l'exécution de la relation contractuelle ou précontractuelle existante entre le **Vendeur** et le **Client** et, le cas échéant, le respect d'une obligation légale. Un traitement de données personnelles peut également être mis en œuvre à des fins statistiques et à des fins de prospection sur la base légale de l'intérêt légitime du **Vendeur**.

Les informations collectées (par exemple les noms, prénoms, adresses mail et numéros de téléphone des salariés et collaborateurs du **Client**) sont indispensables à ce traitement et sont destinées aux services concernés du **Vendeur**. Elles sont conservées pendant toute la durée des relations commerciales et pendant cinq (5) ans à compter de la fin de celles-ci.

Le **Vendeur** prend toutes les mesures nécessaires et raisonnables, de nature technique et organisationnelle, pour garantir un niveau de sécurité élevé concernant les données traitées et assurer la protection de ces données contre la destruction accidentelle ou illicite, la perte accidentelle, l'altération, la diffusion ou l'accès non autorisé ainsi que toute autre forme de traitement illicite.

L'accès aux données à caractère personnel est strictement limité aux employés du **Vendeur** habilités à les traiter en raison de leurs fonctions et soumis à une obligation stricte de confidentialité.

Les données recueillies pourront éventuellement être communiquées à des sous-traitants du **Vendeur** lorsque ceci s'avère nécessaire pour l'accomplissement des prestations souhaitées par le **Client**. Le **Vendeur** s'assure que dans le cadre de l'exécution de leurs prestations, ses sous-traitants utilisent les données à caractère personnel du **Client** en conformité avec la législation applicable en matière de protection

des données personnelles. Par ailleurs, le **Vendeur** peut être amené à communiquer des données à caractère personnel du **Client** en vertu d'une obligation légale ou aux fins de règlements de conflits.

Les salariés et collaborateurs du **Client** disposent d'un droit d'accès, de rectification et de suppression de leurs données personnelles, d'un droit de retrait de leur consentement, d'un droit de limitation du traitement, d'un droit d'opposition pour motifs légitimes au traitement des données, d'un droit de portabilité des données, d'un droit d'édiction de directives anticipées *post-mortem*, en adressant au **Vendeur** un courrier électronique à l'adresse <https://www.gesler.fr> ou un courrier postal à l'adresse 41 rue du pont 01260 HAUT VALROMEY accompagné d'une copie de leur pièce d'identité. Ils disposent également du droit d'introduire une réclamation auprès de la CNIL. Le **Client** s'engage à informer ses salariés et collaborateurs dont les données personnelles sont susceptibles d'être transmises au **Vendeur** de la teneur du présent article afin qu'ils puissent exercer leurs droits. Il s'engage également à respecter pleinement les droits des salariés du **Vendeur** dans le cadre de la collecte de leurs données personnelles.

Article 21 - Confidentialité

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.

Il est précisé qu'en aucun cas, le **Client** ne pourra exiger du **Vendeur** la communication des coordonnées de ses fournisseurs et de ses sites de production et que, conformément à l'article L.443-6 du Code de commerce, l'obtention, l'utilisation ou la divulgation illicites de secrets d'affaires par le **Client** est interdite et passible d'une amende administrative.

Article 22 - Droit applicable - Attribution de compétence

L'ensemble des relations contractuelles entre le **Vendeur** et le **Client** issu de l'application des présentes Conditions Générales de Vente, et les éventuels accords particuliers qui pourraient être conclus, et tous les litiges en découlant, quelle qu'en soit la nature, seront soumis à tous égards au droit français

Les Parties feront leur possible pour résoudre à l'amiable les désaccords susceptibles de résulter de l'interprétation, l'exécution ou la cessation des relations commerciales entre le **Vendeur** et le **Client**

A défaut d'accord amiable, tout litige ayant son origine dans l'exécution des relations contractuelles établies entre le **Vendeur** et le **Client**, ainsi que les actes qui en seront la conséquence, sera soumis à la compétence du Tribunal de commerce de **BOURG EN BRESSE** nonobstant toute demande incidente ou d'appel en garantie, ou en cas de pluralité de défendeurs

et ce, sous réserve de l'application des dispositions de l'article D. 442-2 du Code de commerce. Cette clause d'attribution de compétence s'appliquera même en cas de référé ou d'action en la forme des référés.

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

Article 23 - Entrée en vigueur

Les présentes Conditions Générales de Vente prennent effet le 1 janvier 2024. Elles annulent et remplacent celles établies antérieurement à la date des présentes.

Nos conditions générales de ventes sont disponibles sur notre site internet : <https://www.gesler.fr/cgv/>



**Abattoirs, découpe et commercialisation de viandes en gros,
Charcuteries et salaisons**

HOTONNES

41 rue du pont

01260 HAUT VALROMEY

Tél. : +33 (0)4 79 87 72 05

<https://www.gesler.fr/>