



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

(Dernière mise à jour : 01/01/26)

SAS KERVADEC

**32 RUE ALAIN GERBAULT
Z.I. de Kerbois**

56400 AURAY

Sommaire

✓	Article 1	Généralités
✓	Article 2	Commandes
✓	Article 3	Livraisons
✓	Article 4	Garantie - Responsabilité
✓	Article 5	Exonération de responsabilité en cas de force majeure
✓	Article 6	Emballages
✓	Article 7	Réserve de propriété
✓	Article 8	Tarifs / Prix / – Facturation / Conditions de paiement / Dématérialisation
✓	Article 9	Réduction de prix
✓	Article 10	Plan d'affaires annuel / Conditions particulières de vente / Services propres à favoriser la commercialisation des produits / Autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale / Prix convenu
✓	Article 11	Retours et Retrait/Rappel
✓	Article 12	Droits de propriété industrielle – marques
✓	Article 13	Revente des Produits sur Internet
✓	Article 14	Exclusion des pénalités forfaitaires et prédéterminées
✓	Article 15	Contestations commerciales
✓	Article 16	Données personnelles
✓	Article 17	Confidentialité
✓	Article 18	Droit applicable – Attribution de compétence
✓	Article 19	Entrée en vigueur

Article 1 : Généralités

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à toutes les commandes passées auprès de **SAS KERVADEC** (ci-après dénommée le « **Vendeur** ») par ses clients professionnels (ci-après dénommé le / les « **Client(s)** ») 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. Elles prennent effet le **01 janvier 2026**. Elles annulent et remplacent celles établies antérieurement à la date des présentes.

Le Vendeur et le Client sont ci-après dénommés ensembles « Les Parties » ou individuellement « la Partie ».

Les dispositions des présentes Conditions Générales de Vente sont conformes aux dispositions de la Loi Egalim 3 n°2023-221 du 30 mars 2023, notamment codifiées aux articles L. 441-1-1 et L. 443-8 du Code de commerce, et ne sont pas applicables aux clients grossistes tels que définis par l'article L. 441-1-2 du Code de commerce.

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

En conséquence, toute commande passée au **Vendeur** implique nécessairement à titre de condition essentielle et déterminante, l'acceptation entière et sans réserve par le **Client** desdites conditions générales de vente, qui constituent le socle 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**, y compris ses éventuelles conditions d'achat et bons de commande, sont en conséquence inopposables au **Vendeur**, sauf acceptation préalable et écrite au cas par cas. 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 (ou Plan d'affaires annuel) qui sera conclue entre le **Vendeur** et le **Client**. Le fait de ne pas se prévaloir à un moment donné, de l'une quelconque des présentes conditions générales de vente ne peut être interprété par le **Client** comme valant renonciation par le **Vendeur** à se prévaloir ultérieurement de l'une quelconque desdites conditions.

En toute hypothèse, en aucun cas, le **Vendeur** ne pourra être soumis par le **Client** à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties contraires 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. Tout avantage consenti au **Client** au titre de conditions particulières de vente devra faire l'objet d'une contrepartie « proportionnée ».

Les présentes conditions générales de vente sont communiquées à tout **Client** qui en fait la demande, afin de lui permettre de passer commande auprès du **Vendeur**, ainsi qu'à tout

distributeur préalablement à la conclusion d'une convention écrite (ou Plan d'affaires annuel) telle que visée à l'article L. 441-4 du Code de commerce.

Les présentes conditions générales de vente sont modifiables à tout moment, étant entendu que ces conditions et leurs éventuelles modifications sont communiquées au **Client** par tout type de moyen ou seront, le cas échéant, annexées à la convention écrite (ou Plan d'affaires annuel) (cf. article 10 infra). Nos conditions générales de vente sont à cet effet disponibles sur notre site internet à l'adresse suivante : <https://www.maisonkervadec.fr/>

Article 2 : Commandes

Les commandes sont à adresser à l'adresse suivante :

S.A.S. KERVADEC
32 rue Alain Gerbault, Zone de KERBOIS
56400 AURAY
Téléphone : 02 97 56 24 00
E-Mail : contact@kervadec.fr

par tout moyen conforme aux usages (courrier, téléphone, télécopie, courrier électronique, etc.) et ne deviennent définitives qu'après acceptation par le **Vendeur**. Cette acceptation résulte soit de la confirmation de la commande par télécopie ou courrier électronique, 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.

La commande de produits sera facturée au prix convenu selon les modalités de l'article 8 ci-après.

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**, sur demande, une facture pro-forma précisant le montant de l'acompte. La commande ne sera considérée comme ferme et définitive qu'à l'encaissement par le **Vendeur** du montant de l'acompte.

Le **Vendeur** se réserve le droit de refuser les commandes en cas de manquement du **Client** à l'une quelconque de ses obligations et, plus généralement, de refuser toute commande présentant un caractère anormal pour quelque raison que ce soit, ou passée de mauvaise foi. Il est en outre rappelé que le **Vendeur** peut se trouver dans l'obligation légale de refuser certaines commandes, conformément à la réglementation sanitaire en vigueur (cf. notamment Arr. 17.03.1992, modifié par Arr. 18.12.2009). 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 (courrier électronique ou télécopie) avant l'expédition des produits. En tout état de cause, les acomptes éventuellement versés ne seront pas restitués. 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.

Le **Client** étant un professionnel achetant dans le cadre et pour les besoins de sa profession, il n'y a pas lieu d'appliquer le droit de rétractation prévu par le code de la consommation, sauf dans les cas où trois conditions sont remplies (article L 221-3 du code de la consommation) :

1. le contrat doit être conclu hors établissement,

2. l'objet du contrat ne doit pas entrer dans le champ d'activité principale de l'entreprise,
3. le nombre de salariés de l'entreprise doit être inférieur ou égal à cinq.

Précisions complémentaires :

Conditions de franco de port (produits frais) :

Toute commande passée par le **Client** devra respecter un poids minimum afin de permettre la mise en œuvre d'une livraison en franco de port. Ainsi, le poids minimum de commande pour une prestation logistique en franco de port est fixé à 100 kg pour les produits frais de 1^{ère} et 2^{ème} transformation et à 40 kg pour les produits frais élaborés. A défaut, un coût de transport forfaitaire sera facturé par le **Vendeur** au **Client** de 30 € HT par position logistique. Pour les commandes de produits frais élaborés inférieures à 20 kg, le forfait est de 60 € HT par position logistique.

Article 3 : Livraisons

La responsabilité des risques (dommages causés ou subis) liés à la marchandise, et notamment à sa parfaite conservation est transférée au **Client** à la livraison (cas d'une livraison franco) ou à sa prise en charge par ce dernier (cas d'une livraison départ) et ce, nonobstant les dispositions figurant à l'article 7 relatives à la clause de réserve de propriété.

Les délais de livraison ne sont donnés que sur demande et à titre indicatif. En conséquence, aucune pénalité de quelque nature que ce soit ne sera due, ni aucune annulation de commande imposée, en cas de retard de livraison et ce, nonobstant l'existence de clauses contraires dans les éventuelles conditions d'achat du **Client**. 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, conformément aux dispositions de l'article « Exclusion des pénalités forfaitaires et prédéterminées » des présentes. 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 livraisons, 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 à l'article 5 ci-après. Dans cette hypothèse le **Vendeur** tiendra le **Client** informé, en temps opportun, des cas et événements concernés. En toute hypothèse, la livraison en cours ou à venir ne peut intervenir que si le **Client** est à jour de ses obligations envers le **Vendeur** qu'elle qu'en soit la cause. En cas de suspension de livraison par le **Vendeur**, le **Client** en sera informé par écrit (courrier électronique, télécopie, lettre simple ou lettre recommandée avec demande d'avis de réception).

A la réception des produits, le **Client** doit vérifier que la livraison est conforme à la commande et signer le bon de livraison. Le bon de livraison doit être signé à sa réception par le **Client** ou un représentant dûment habilité par le **Client**, dont l'identité doit être clairement indiquée.

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, soit d'émettre des réserves précises sur le bon de livraison et d'adresser ses réclamations au transporteur par lettre recommandée avec accusé de réception dans les trois (3) jours, non compris les jours fériés, suivant la réception

des produits, soit de former une demande d'expertise dans le même délai en application des dispositions de l'article L.133-4 du Code de commerce.

Sans préjudice des dispositions à prendre par le **Client** vis-à-vis du transporteur telles que décrites ci-dessus, le **Client** est tenu de vérifier l'état apparent des produits lors de la livraison. A défaut de réserves expressément émises par le **Client** lors de la livraison sur le bon de livraison, les produits délivrés par le **Vendeur** seront réputés conformes en quantité et qualité à la commande.

Dans l'hypothèse où le **Client** constaterait une non-conformité, et à moins que celle-ci ne rende les marchandises manifestement impropres à toute consommation, humaine ou animale, ou utilisation quelconque, conforme aux règles sanitaires, les produits livrés devront impérativement être tenus à la disposition du **Vendeur**, dans le respect des règles de conservation.

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**. Dans l'hypothèse où il commercialiserait les produits par le moyen d'un site internet, le **Client** 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, notamment par les articles L.111-1 et L.113-3 du Code de la consommation, et de vente à distance.

En cas d'une livraison assurée via la fourniture de palette(s) consignée(s), le **Client** s'engage à retourner ces dernières au **Vendeur** après réception des marchandises. A défaut, une facturation complémentaire de 20€ HT par palette non retournée sera mise en œuvre dès la constatation de leur non-retour.

Article 4 : Garantie - Responsabilité

Le **Client** devra, dans l'hypothèse d'un vice caché affectant les produits, en informer le **Vendeur** par lettre recommandée avec accusé de réception dans les 48 heures suivant la découverte du vice caché. En outre, le **Client** avertira, dans le même délai, le **Vendeur**, de tout défaut de conformité constaté, en ce compris les documents d'accompagnement et l'étiquetage. A défaut de notification dans le délai susvisé, 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. Les produits livrés devront être impérativement tenus à la disposition du **Vendeur**, dans le respect des règles de conservation et d'hygiène et il ne pourra en aucun cas être procédé à leur destruction sans l'accord préalable et écrit du **Vendeur**. En outre, il devra laisser au **Vendeur** toute facilité pour procéder à la constatation de ces vices. En aucun cas, sauf décision d'une autorité sanitaire, le client ne pourra de sa propre initiative, procéder à la destruction des produits jugés « non conformes ». Une fois la non-conformité validée par le fournisseur, et avec son accord, la destruction de ces produits pourra être effectuée et sera assortie d'une obligation de fournir un certificat de destruction ou bien les produits seront récupérés par le fournisseur en vue d'éventuelles actions correctives. Si les vices ou anomalies 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. 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.), (ii) en cas de recours à un transporteur indépendant du **Vendeur**, (iii) au cas où les marchandises vendues seraient entreposées dans de telles conditions anormales ou incompatibles avec leur nature. De même, le respect de la date limite de consommation incombe au **Client** qui est le seul responsable de sa gestion et de la rotation des stocks. Par ailleurs, la responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée en cas de non-respect par le **Client** des règles applicables au commerce de produits alimentaires de façon générale et de la viande en particulier (respect par le Client des D.L.V., des D.L.C., des D.L.U.O., des obligations relatives à la traçabilité des marchandises, du respect de la chaîne du froid, etc.). Notamment, la responsabilité du **Vendeur** ne saurait être engagée du fait de la distribution de marchandises périmées ou détériorées.

Tout retour de produits devra être effectué dans les conditions de l'article 11 ci-après. La réclamation effectuée par le **Client** ne suspend pas le paiement par ce dernier des produits concernés, dans les conditions de l'article 8 ci-après.

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 dégagée en cas de survenance d'évènement échappant à son contrôle, qui ne pouvait raisonnablement être prévu et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées et ce, conformément à l'article 1218 du Code civil.

Il est précisé que seront considérés comme des cas de force majeure et ce, sans que le **Vendeur** n'ait à établir qu'ils présentent les caractéristiques définies à l'article 1218 du Code civil, les événements suivants :

: guerre (déclarée ou non déclarée), guerre civile, émeute et révolution, acte de piraterie, sabotage, réquisition, confiscation, nationalisation, embargo et expropriation, cataclysme naturel tel que violente tempête, cyclone, tremblement de terre, raz de marée, inondation, destruction par la foudre, épidémie, accident, notamment d'outillage, bris de machine, explosion, incendie, destruction de machines, d'usines et d'installations quelles qu'elles soient, interruption ou retard dans les transports, défaillance d'un transporteur quel qu'il soit, impossibilité d'être approvisionné pour quelque raison que ce soit, pénurie des matières premières, défaut de qualité ou mauvaise qualité des matières premières, défaillance d'un tiers, boycott, grève et lock-out sous quelque forme que ce soit, grève du zèle, occupation d'usines et de locaux, arrêt de travail se produisant dans les entreprises du **Vendeur**, acte de l'autorité, qu'il soit licite ou illicite, arbitraire ou non, ou bien encore tout autre événement indépendant de la volonté du **Vendeur**.

En cas de survenance d'un des cas de force majeure au sens du présent article, le Vendeur en avertira le Client, dans les meilleurs délais et par tous types de moyens et, mettra tous les moyens en œuvre pour reprendre, dès que possible, l'exécution de ses obligations. Au cas où cette suspension se poursuivrait au-delà d'un délai de sept (7) jours, l'autre partie aura la possibilité de résilier la commande en cours sans pouvoir prétendre à l'octroi de dommages et intérêts. Cette résiliation devra être effectuée par écrit et ne sera effective que si elle est parvenue avant l'expédition des produits.

Article 6 : Emballages

Les produits sont mis à la disposition du **Client** sous emballages déterminés et préparés par le **Vendeur**, sous forme de rolls, palettes, cartons, sacs etc..., mis en dépôt avec la marchandise.

Les emballages restent la propriété du **Vendeur**. Ils doivent être tenus à disposition du **Vendeur** propres et en bon état. En cas de perte ou 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. 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 et définitif du prix par le **Vendeur**, c'est-à-dire après les levées des réserves d'encaissement des chèques, traites ou autres effets de commerce remis en banques.

Nonobstant la présente clause de réserve de propriété, tous les risques afférents aux produits vendus sont à la charge du **Client** dès réception desdits produits à la livraison (cas d'une livraison franco) ou à sa prise en charge par ce dernier (cas d'une livraison départ). 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 redressement ou de liquidation judiciaire du **Client**, les produits pourront être revendiqués, conformément aux dispositions légales et /ou réglementaires en vigueur. En cas de revendication des marchandises, pour non-paiement partiel ou total, les produits en stock seront réputés correspondre aux créances impayées. Conformément aux articles L 624-16 et L 624-9 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 accepte, à faire dresser un inventaire et/ou mettre sous séquestre les produits impayés détenus par lui. Tous acomptes antérieurement payés resteront acquis, dans leur totalité, au **Vendeur** à titre de clause pénale. Le **Client** sera ainsi tenu pour seul responsable de tous les risques de détérioration, de perte, de destruction partielle ou totale, quelle que soit la cause du dommage, même s'il s'agit d'un cas fortuit ou de force majeure. Le **Client** devra en conséquence assurer les produits sous réserve de propriété, stipuler dans la police d'assurance que toute indemnité sera payée directement au **Vendeur** et fournir au **Vendeur**, à sa première demande, toute justification de l'assurance ainsi souscrite.

Le **Client** s'oblige à informer tout tiers, notamment en cas de saisie, du fait que les produits sous clause de réserve de propriété appartiennent au **Vendeur**, et à informer le **Vendeur** immédiatement de toute saisie ou opération similaire.

Article 8 : Tarifs / Prix / Imprévision – Facturation / Conditions de paiement / Dématérialisation

8.1 Tarifs

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, mensuelle, voire trimestrielle au regard de cadencier ou de l'évolution de l'offre et de la demande. Par conséquent, pour ces produits, aucun tarif ne pourra être communiqué

au **Client** concomitamment aux conditions générales de vente, ou ne pourra être annexé à la convention écrite (ou Plan d'affaires annuel) prévue par l'article L. 441-4 du Code de commerce, 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 La Coopération Agricole (anciennement Coop de France), Culture Viande (anciennement FNICGV/FEDEV) et SNIVSNCP. Dans ce cas, une grille de prix est périodiquement transmise pour le déroulement des négociations de gré à gré et leur confirmation. En l'absence de tarif, ces produits ne sont par conséquent pas soumis aux dispositions de l'article L. 441-1-1 du Code de commerce relatif à la transparence de la part des matières premières agricoles incluse dans la composition des produits, ni à celles de l'article L. 443-8 du Code de commerce relative à leur transposition dans la convention écrite (ou Plan d'affaires annuel).

Pour les produits pouvant donner lieu à l'élaboration d'un tarif, lorsque le contexte économique le permet, celui-ci sera communiqué au **Client**, selon le cas, en même temps que les présentes conditions générales de vente ou seront annexées à la convention écrite (ou Plan d'affaires annuel) Pour les produits donnant lieu à l'élaboration d'un tarif, ce dernier est réputé modifiable à tout moment, tenant compte de l'évolution des cours des matières premières brutes agricoles, des coûts de production des éleveurs, des prix constatés sur le marché, des évolutions technologiques, du coût de l'énergie, du coût des intrants, des coûts de main d'œuvre, des coûts des emballages ou toutes autres modifications décidées par le législateur et susceptible d'impacter les coûts de production du **Vendeur**, à la charge pour le **Vendeur** de justifier des évolutions en question 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, elle pourra être annulée par télécopie ou e-mail confirmé par lettre recommandée avec accusé de réception par le **Client**, sans indemnité, dans un délai de sept (7) jours ouvrés suivant la notification du nouveau tarif par le **Vendeur**.

En toute hypothèse, la commande de produits sera facturée au prix convenu lors de la passation de la commande et tel que ce prix sera effectif à la date de livraison ; ce prix résultant, selon le cas, soit d'une détermination quotidienne, hebdomadaire, mensuelle, voire trimestrielle, soit du tarif, le cas échéant, tel que modifié.

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 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 le plus large.

8.2 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 :

Produit / catégorie de produits / marques	Indicateurs	Observations
.Produits hors démarche SIQO*	.Indicateur de coûts de production : IPAMPA, indice mensuel viande bovine (source IDELE) http://idele.fr/services/outils/ipampa.html .Indicateur de prix de marché : Cotation GBEA nationale publiée par France Agrimer (Gros Bovin Entrée Abattoir) https://visionet.franceagrimer.fr (séries chronologiques / productions animales)	
.Produits sous SIQO (BIO)	.Non connu (Commission Filière Bovine de notre partenaire AB)	.Nos approvisionnements de la filière Agriculture Biologique (AB) résultent d'un partenariat dont les prix nous sont communiqués régulièrement sous la forme d'une grille d'achat déterminée/ferme, établie par ce partenaire, dans l'objectif d'une juste rémunération de l'activité d'élevage biologique.
.Produits sous SIQO (LABEL ROUGE)	.Indicateur de coûts de production : Indicateur de prix de revient défini par l'accord interprofessionnel du 22 Mai 2019 publié par Interbev, pondéré en fonction de l'évolution des indices IPAMPA publiés par l'INSEE et de l'agrégation réalisée par l'IDELE des IPAMPA sur le secteur VIANDE BOVINE. http://idele.fr/services/outils/ipampa.html .Indicateur de prix de marché : Cotation hebdomadaire GBEA publiée par France Agrimer (Gros Bovin Entrée Abattoir national) https://visionet.franceagrimer.fr (séries chronologiques / productions animales) .Indicateur lié à la qualité (1) : Surcoût cahier des charges (CDC) Label Rouge et coût spécifique de l'Organisme De Gestion sélectionné (ODG)	(1) Il n'existe aucun indicateur officiel relatif à la qualité.

*SIQO : Signe d'Identification de Qualité et d'Origine

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.

Conformément aux dispositions l'article L.441-1-1 du Code de commerce, le **Vendeur** précise que des contrats soumis à l'article L.631-24 du Code rural et de la pêche maritime seront conclus, à l'amont, s'ils en font la demande, avec les producteurs agricoles des matières premières suivantes entrant dans la composition des Produits.

8.3 Transparence et non négociabilité

Pour les produits pouvant donner lieu à l'établissement d'un tarif et conformément aux dispositions de l'article L. 441-1-1, I du Code de commerce relatif à la part non négociable des matières premières agricoles (MPA) dans le tarif des produits lorsqu'elle représente plus de 50% de la composition des produits, le **Vendeur** informe le **Client** que les caractéristiques générales des produits à cet égard sont les suivantes :

Famille de produit	%MPA dans la composition du produit	%MPA dans la composition du tarif (non négociable)
1 ^{ère} et 2 ^{ème} transformation*	Dispositif non applicable	Dispositif non applicable
Viandes piécées UVCI	100%	75-80%
Autres produits élaborés	100%	70%

*Viandes de boucherie, cf article 8.1.

Dans le cas où la part des matières premières agricoles dans la composition des produits viendrait à changer de façon significative en raison des éléments de contexte, le **Vendeur** informera le **Client** par tous moyens des évolutions observées ainsi que des motifs relatifs à ces évolutions.

8.4 Clause de révision automatique du prix et clause de renégociation 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 (ou Plan d'affaires annuel) comportera une clause de révision automatique du prix en fonction de la variation du coût des matières premières agricoles, à la hausse ou à la baisse, entrant dans la composition des produits.

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.

Les conditions de renégociation et de révision afférentes à ces dispositions sont précisées à **l'Annexe 1 & 2** des présentes.

8.5 Facturation – Conditions de paiement

Les factures sont payables à l'adresse suivante :

SAS KERVADEC
32 rue Alain Gerbault – Z.I. de Kerbois - 56400 AURAY

Elles sont payables uniquement par virement au maximum 30 jours après la fin de la décade de livraison (par exemple, pour une livraison le 5 du mois, calcul des 30 jours à partir du 10 du mois), ou LCR directe remise en banque au plus tard 20 jours après le jour de livraison.

Seul le règlement à l'échéance convenue est libératoire. Conformément aux dispositions visées sous les articles 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 d'une pénalité d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur à la date d'échéance. Les intérêts commenceront à courir à compter du jour suivant 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**. Également, sera appliquée une indemnité forfaitaire de 40 euros pour frais de recouvrement en cas de retard de paiement (décret 2012-1115 du 02 octobre 2012). 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 au cas par cas, et ce, quelles que soient les dispositions éventuellement contraires pouvant figurer dans les conditions d'achat du **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 écrit (courrier électronique, télécopie, lettre simple ou lettre recommandée avec demande d'avis de réception), la suspension de ses livraisons. Ces dispositions cesseront de produire leurs effets lors du paiement intégral des

factures impayées, le **Client** acceptant de facto les nouveaux délais de livraison qui lui seront notifiés par le **Vendeur**. En tout état de cause, le **Vendeur** sera en droit de ne plus livrer de nouvelles commandes tant que le **Client** n'aura pas pleinement réglé les montants dus en principal, frais, intérêts et accessoires.

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

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

Ce sera notamment le cas si une cession, location-gérance, mise en nantissement ou un apport de son fonds de commerce ou de certains de ses éléments, ou encore un changement de contrôle ou de structure de sa société ou dans la personne de son dirigeant, est susceptible de produire un effet défavorable sur le crédit du **Client**. Conformément aux dispositions visées sous l'article L 622-7 du Code de commerce, de convention expresse, en cas 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.

Si, par ailleurs, le **Vendeur** est mis dans l'obligation de s'adresser à un mandataire (avocat, huissier, etc.) pour obtenir le règlement des sommes dues, il est expressément convenu à titre de clause pénale stipulée forfaitairement 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.

8.6 Facturation – Dématérialisation

Le **Vendeur** est engagé dans un processus de dématérialisation de ses factures (factures électroniques) conformément aux dispositions prévues par l'article 289 du Code général des impôts. Ainsi, le **Client** s'engage à accepter les modalités de facturation électronique dès lors qu'elle est proposée par le **Vendeur** au **Client** selon un des trois formats suivants :

- Soit sous forme électronique en recourant à toute solution technique dès lors qu'une documentation permanente est mise en place par le **Vendeur** et permet au **Client** d'établir une piste d'audit fiable entre la facture émise par le **Vendeur** et la livraison de biens ou prestations de services qui en est le fondement ;
- Soit en recourant à la procédure de signature électronique avancée définie au a) du 2 de l'article 233 de la directive 2006/112/CE du Conseil du 28 novembre 2006 en ce qui concerne les règles de facturation et dont les conditions d'émission, de signature et de stockage sont précisées par décret ;
- Soit sous la forme d'un message structuré selon une norme convenue entre les parties, permettant une lecture par ordinateur et pouvant être traité automatiquement et de manière univoque, dans des conditions également précisées par décret et/ou la réglementation actuelle et à venir.

Le format de facture électronique qui pourra être proposé par le **Vendeur** au **Client** dépendra des volumes d'affaires traités eu égard aux coûts de mise en œuvre de l'un ou l'autre des formats ci-avant exposés. Ainsi, il est convenu que le choix du format de la facture électronique à mettre en œuvre reviendra au **Vendeur**.

Dans le cas où le format retenu nécessite la prise en compte d'une adresse email à fournir par le **Client** au **Vendeur**, le **Client** s'engage à fournir une adresse email valide et à signaler au **Vendeur** toute modification susceptible d'intervenir afin de garantir le correct acheminement des factures électroniques par voie d'email.

Les parties s'engagent à accepter qu'en cas de litige, les factures électroniques émises par le **Vendeur**, conservées par les parties conformément aux dispositions de la réglementation fiscale en vigueur, soient admissibles devant toute juridiction ou instance arbitrale et fassent preuve des faits qu'elles contiennent.

Article 9 : Réductions de prix

Le **Client** bénéficiera des remises et ristournes consenties par le **Vendeur**, pour autant que les conditions y donnant droit seront respectées. Ces remises et ristournes sont définies, avec leur taux, leurs conditions d'obtention et leurs modalités de calcul avec le **Client**. Le versement des ristournes sera effectué au cours du premier trimestre de l'année suivante, après règlement intégral de toutes les factures de l'année précédente. Le paiement des ristournes par le **Vendeur** est subordonné à la condition que le **Client** ait respecté 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 la facture, le règlement de la ristourne correspondante ne pourra cependant intervenir que pour autant qu'au 31 décembre de l'année en cours 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**. Nonobstant toute disposition contraire, ces remises et ristournes seront émises et facturées (avoir) par le **Vendeur** avec TVA selon les règles de taux applicables à leur date d'émission et le **Client** s'engage par conséquent à régulariser la TVA initialement déduite sur les factures concernées par lesdites remises et ristournes. Ainsi, toute demande de remises et ristournes sans TVA (ou « net de taxes ») ne pourra être acceptée.

Article 10 : Plan d'affaires annuel/ Conditions particulières de vente/ Services propres à favoriser la commercialisation des produits/ autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale/ Prix convenu

10.1 Contenu du Plan d'affaires annuel (Convention écrite)

Conformément aux dispositions légales une convention écrite ou « Plan d'affaires annuel » - à laquelle les présentes conditions générales de vente seront annexées - pourra être établie entre le Vendeur et le Client ; elle précisera chacune des obligations réciproques auxquelles se sont engagées les Parties à l'issue de la négociation commerciale ainsi que leur prix unitaire.

Outre les dispositions prévues à l'article L. 443-8 du Code de commerce, lorsque les Produits sont destinés à être revendus en l'état par le Client, conformément aux dispositions des articles L.441-3 et L.441-4 du Code de commerce, la Convention écrite précisera notamment :

- Les conditions de l'opération de vente des produits et notamment 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 du Plan d'affaires annuel, devra être préalablement démontrée par ledit **Client**.
- Les prestations de services 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 le Plan d'affaires annuel établi 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 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 qu'éventuellement sa rémunération sous forme de réduction de prix au même titre que les conditions particulières de vente visées ci-dessus.
- 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.

Le Plan d'affaires annuel 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.

Dans l'hypothèse où la durée du Plan d'affaires annuels serait supérieure à une année, le Plan d'affaires annuel fixera les modalités selon lesquelles le chiffre d'affaires prévisionnel est révisé.

Lorsque le **Client** est un grossiste selon la définition du I de l'article L. 441-1-2 du Code de commerce, une convention écrite répondant aux exigences de l'article L 441-3-1 du Code de commerce 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 du Plan d'affaires annuel devra faire l'objet d'un écrit complémentaire qui mentionne l'élément nouveau le justifiant et ce, quelque que soit la qualité du **Client**.

10.2 Modification du prix convenu en cours d'année

En vertu des dispositions de l'article L.441-8 du Code de commerce, le Plan d'affaires annuel comportera une clause relative aux modalités de renégociation du prix convenu permettant de prendre en compte les fluctuations du prix des matières premières agricoles et alimentaires 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. Le Plan d'affaires annuel précisera notamment les conditions de déclenchement de

la renégociation et le délai de cette renégociation et prévoira l'établissement d'un compte-rendu de négociation.

Par ailleurs, s'agissant des Produits ne pouvant faire l'objet d'un tarif, le Plan d'affaires annuel précisera les usages relatifs aux modalités de détermination du prix de vente dans le secteur des viandes de boucherie.

Pour les autres Produits, le Plan d'affaires annuel précisera le principe et les modalités d'acceptation par le **Client** de chaque proposition d'évolution du tarif par le **Vendeur** en dehors des cas prévus par l'article L. 441-8 du Code de commerce et ce, conformément à la note d'information n°2014-185 du 22 octobre 2014 de la DGCCRF. A cet égard, en application des dispositions de l'article 1164 du Code civil, le **Client** reconnaît la faculté pour le **Vendeur** de modifier unilatéralement, à la hausse comme à la baisse, le prix convenu à la suite d'une modification de son tarif dans les conditions figurant aux présentes conditions générales de vente.

10.3 Imprévision

En cas de changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion de la convention écrite (ou Plan d'affaires annuel) qui rendrait l'exécution de celle-ci excessivement onéreuse pour le **Vendeur**, ce dernier pourra demander une renégociation de la convention écrite (ou Plan d'affaires annuel) par envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception. Devront être joints à la demande de renégociation les éléments économiques justificatifs de cette demande.

Les Parties devront alors renégocier les termes de la convention écrite (ou Plan d'affaires annuel) et, en premier lieu, le prix convenu, dans un délai d'un (1) mois maximum à compter de la réception de la lettre recommandée faisant état de la demande de renégociation. Cette renégociation devra être effectuée de bonne foi et dans le respect du secret en matière industrielle et commerciale et du secret des affaires. Le **Client** ne pourra pas s'opposer à une demande justifiée du **Vendeur** aux fins de modification du prix convenu et ce, afin de préserver l'équilibre économique de la relation commerciale.

A défaut d'accord dans le délai susvisé, les relations entre les Parties se poursuivront dans les conditions fixées par la convention écrite (ou Plan d'affaires annuel) sauf si le **Vendeur** souhaite y mettre un terme, totalement ou partiellement, sous réserve du respect d'un préavis d'une durée maximale de (3) trois mois.

10.4 Modalités de calcul et de paiement des avantages financiers

Aucun paiement de ristourne ou de services propres à favoriser la commercialisation des produits ou d'autres services ne saurait intervenir avant la signature du Plan d'affaires annuel, par les deux parties, au plus tard le 1^{er} mars de l'année en cours.

Le paiement par le **Vendeur** de tout éventuel avantage financier est subordonné à la condition que le **Client** ait respecté tous ses engagements ainsi que les échéances de la totalité des factures précédant la date de mise en paiement de ces avantages financiers.

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. Les factures de services propres à favoriser la commercialisation et/ou d'autres services seront payés 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 déduction étant assimilée à un défaut de paiement par le **Client** et justifiera le refus de livraison

Lorsque le montant d'un avantage financier consenti nécessite la mise en œuvre d'une ristourne sur chiffre d'affaires, cette ristourne sera émise et facturée (avoir) par le **Vendeur** avec TVA selon les règles de taux applicables à sa date d'émission et le **Client** s'engage par conséquent à régulariser la TVA initialement déduite sur la(es) facture(s) concernée(s) par ladite ristourne. Ainsi, toute demande de ristourne sans TVA (ou « net de taxes ») ne pourra être acceptée. La base ristournable sera constituée du chiffre d'affaires diminué de toutes sommes retenues par le client à quelque titre que ce soit et tout particulièrement au titre de la facturation de pénalités quelle que ce soit leur motivation, sauf acceptation préalable et écrite du **Vendeur**.

Dans l'hypothèse où le paiement des ristournes et/ou des services propres à favoriser la commercialisation 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 un chiffre d'affaires prévisionnel établi entre le **Client** et le **Vendeur**. Toutefois, dans l'hypothèse d'une baisse significative de 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. Une telle modification des acomptes pourra également intervenir dans les mêmes conditions lorsque ces derniers ont été déterminés à partir d'un chiffre d'affaires prévisionnel et qu'il ne pourra pas être atteint.

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 excéder trois fois le taux d'intérêt légal. Aucune pénalité pour retard de paiement d'acomptes ne sera acceptée par le **Vendeur**.

Article 11 : Retours et Retraits / Rappels

11.1 Retours :

Aucun retour de produits 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 et constatée par le **Vendeur**. Seul le transporteur choisi par le **Vendeur** est habilité à effectuer le retour des produits concernés.

11.2 Retraits / rappels :

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**, ni procéder à une quelconque destruction des produits concernés.

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 12 : Droits de propriété industrielle- marques

Le **Vendeur** est titulaire de l'ensemble des droits de propriété industrielle couvrant les produits vendus au **Client** sous le nom KERVADEC et/ou tout autre nom utilisé par le **Vendeur**. Les produits livrés par le **Vendeur** sous le nom KERVADEC et/ou tout autre nom utilisé par le **Vendeur** 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 télécopie ou e-mail, confirmé par lettre recommandée avec accusé de réception, dès qu'il en aura connaissance, de toute action judiciaire intentée contre lui en matière de propriété industrielle concernant les produits du **Vendeur** et ne prendra aucune mesure sans en avoir au préalable informé le **Vendeur** qui sera seul en droit de diriger la procédure et de décider de toutes actions à initier ou à mettre en œuvre.

Le **Client** s'engage à respecter l'ensemble des droits de propriété industrielle du **Vendeur**, dont il déclare avoir parfaite connaissance. Si le **Client** engage de quelconques frais concernant tous types de procédures pour lesquelles le **Vendeur** pourrait être concerné et sur la base desquelles le **Client** pourrait se croire fondé à réclamer des dommages et intérêts, et sans s'être mis d'accord avec le **Vendeur** préalablement, le **Client** supportera lesdits frais sans pouvoir réclamer aucun remboursement des sommes engagées.

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

Article 13 : 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, notamment par les articles L.111-1, L.412-4, L.412-5 et R.412-44 du Code de la consommation, et de vente à distance, par les articles L.422-4 et suivants du Code de la consommation.

Le **Client** devra en outre s'assurer, le cas échéant, que l'étiquetage respecte les dispositions du décret n°2016-1137 du 19 août 2016 relatif à l'indication d'origine des viandes utilisées en tant qu'ingrédient.

Article 14 : 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 ne pourra être facturée au **Vendeur** si :

- (i) Le **Client** n'a pas rapporté la preuve du manquement contractuel et celle du préjudice subi ;
- (ii) L'inexécution d'engagements contractuels est survenue plus d'un an auparavant ;
- (iii) 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 ;
- (iv) 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 ;
- (v) 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 ;
- (vi) La pénalité n'est pas proportionnée au préjudice subi au regard du manquement contractuel (dans la limite d'un plafond équivalent à 2 % de la valeur des produits commandés relevant de la catégorie de produits au sein de laquelle l'inexécution d'engagements contractuels a été constatée) ;

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.

Le présent article n'est pas applicable aux relations commerciales avec les grossistes au sens du II de l'article [L. 441-4](#) du Code de commerce.

Article 15 : Contestations commerciales

Toute contestation commerciale de la part du **Client** relative à l'ensemble de la relation commerciale avec le **Vendeur** et notamment au titre du paiement d'avantages financiers, de quelque nature qu'ils soient et ce, en particulier de factures, contrats de coopération commerciale, contrats de services distincts, créances diverses, etc. ne pourra être prise en compte après expiration d'un délai de douze mois à compter de la survenance de l'évènement contesté. Aussi bien, toute réclamation portant notamment sur le versement de sommes (ristournes, coopération commerciale et rémunération d'autres services) qui seraient dues au cours de l'exercice n devra impérativement parvenir au **Vendeur** au plus tard le 31 Décembre de l'exercice n+1. A défaut, et par dérogation expresse aux dispositions visées sous l'article L.110-4 du Code de commerce, aucune réclamation ou contestation ne pourra plus être présentée et sera considérée, dès lors, comme étant prescrite et donc irrecevable.

Article 16 : Données personnelles

Le **Client** et le **Vendeur** 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 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés et à compter du 25 mai 2018, 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 ».

En particulier, le **Vendeur** est susceptible, en tant que responsable de traitement, de collecter des données personnelles (notamment nom, prénom, adresse postale, adresse e-mail, numéro de téléphone du Client et/ou des salariés et/ou collaborateurs du Client) aux fins de l'exécution du contrat et de la preuve de ses obligations. Ces données sont susceptibles d'être transmises aux prestataires et sous-traitants du Vendeur. Le responsable du traitement est le Vendeur dont les coordonnées sont : 32 rue Alain Gerbault- Zone de Kerbois – 56400 AURAY. Les données personnelles récoltées ne font l'objet d'aucun transfert vers l'étranger. Ces données font l'objet d'un traitement informatique. Ces données sont conservées pour une durée de 5 ans à compter de la fin de la relation commerciale, durée nécessaire à la bonne administration et exécution des commandes et à la preuve de la bonne exécution des obligations du Vendeur. 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. Le **Client**, ou tout salarié ou collaborateur du **Client**, dispose d'un droit d'accès, d'opposition, d'interrogation, de rectification, d'effacement, de

limitation au traitement et d'un droit à la portabilité des données le concernant. Le **Client**, ou tout salarié ou collaborateur du **Client**, bénéficie également d'un droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle. Aucune décision automatisée n'est prise sur la base des données personnelles communiquées. 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 des règlements de conflits.

Le **Client**, ou tout salarié ou collaborateur du **Client**, peut également nous contacter en particulier à l'adresse email suivant : contact@kervadec.fr.

Le **Client** s'engage à communiquer la présente clause à ses collaborateurs et salariés et les informer de leurs droits relatifs aux données personnelles les concernant.

Article 17 : 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 et/ou industrielle sont attachés. Cette liste n'est toutefois pas limitative. Ces informations ne devront pas, d'une quelconque façon, être divulguées à des tiers. Le **Vendeur** et le **Client** garantissent la confidentialité des informations, de quelque nature qu'elles soient, écrites ou orales, dont ils auront connaissance dans le cadre de l'exécution de leurs relations commerciales et s'interdisent de les communiquer aux personnes autres que celles qui ont qualité pour en connaître au titre de celles-ci, sous peine de devoir en réparer le préjudice subi.

Article 18 : 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, quel qu'en soit la nature, seront soumis à tous égards au droit français.

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

Sous réserve de l'application des dispositions de l'article D 442-3 du Code de commerce, 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 Lorient, nonobstant toute demande incidente ou d'appel en garantie, ou en cas de pluralité de défendeurs. Cette clause d'attribution de compétence s'appliquera même en cas de référé. Le **Vendeur** disposera néanmoins de la faculté de saisir toute autre juridiction compétente, en particulier celle du siège social du **Client** ou celle du lieu de situation des marchandises livrées. Les effets de commerce ou acceptation de règlement ne feront ni novation, ni dérogation à la présente clause.

Article 19 : Entrée en vigueur

Les présentes conditions générales de vente prennent effet dès leur acceptation contre paraphes et signature. Elles annulent et remplacent celles établies antérieurement à la date de mise à jour des présentes. Nos conditions générales de vente sont disponibles sur notre site internet à l'adresse suivante : <https://www.maisonkervadec.fr/>. A défaut d'une acceptation

contre paraphes et signature, toute livraison acceptée par le Client emporte la pleine acceptation des présentes conditions générales de vente.

Annexe 1

Clause de renégociation

(Dans les cas d'application de l'article L.441-8 du Code de Commerce)

Conformément à l'article L.441-8 du Code de Commerce, les parties conviennent ensemble des modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte les fluctuations à la hausse comme à la baisse des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires, de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages.

Les seuils de déclenchement du prix liés aux matières agricoles :

La fluctuation de la cotation, calculée par rapport à la moyenne des cotations de la dernière année civile clôturée (soit par exemple, pour l'année 2024, la moyenne 2023), représente un taux supérieur à 30 % et ce, pendant une période minimum de huit semaines consécutives.

Les cotations retenues sont selon la famille de produits :

- ☞ La cotation nationale des Gros Bovins Entrée-Abattoir STD (Prix moyen pondéré) France AGRIMER (référence COT-VRO-GBST-nationale)
- ☞ La cotation nationale des porcs charcutiers Classe S France AGRIMER (référence COT-VBL- porc).
- ☞ La cotation prix moyen pondéré des veaux de boucherie entrée abattoir net de veaux clairs France AGRIMER (référence COT-VRO-VOBO)
- ☞ La cotation prix moyen pondéré des carcasses d'ovins de boucherie référence prix moyen pondéré des agneaux France AGRIMER (référence COT-VRO-ovins-PMP)
- ☞ La cotation MIN RUNGIS Volailles poulet (entier) prêt à cuire France Standard - Prix moyen

Ces cotations sont publiées chaque semaine et sont disponibles aux adresses suivantes :

- ☞ <https://visionet.franceagrimer.fr/Paaes/Statistiaues.aspx?sousmenu=productions%20animales>
- ☞ <https://www.rnm.franceagrimer.fr/prix?VOLAILLES#>

Autres seuils de déclenchement :

La fluctuation de l'indice CNR gazole professionnel, calculée par rapport à la moyenne de la cotation sur la dernière année écoulée (soit par exemple pour 2024 la moyenne 2023) représente pendant une période minimum de huit semaines consécutives un taux supérieur à 30 %.

La fluctuation de l'indice N0807 PET, calculée par rapport à la moyenne de la cotation sur la dernière année écoulée (soit par exemple, pour l'année 2024, la moyenne 2023), représente pendant une période minimum de huit semaines consécutives un taux supérieur à 30 %.

La fluctuation de l'indice CPF 17.21 (indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 17.21 – Papier et carton ondulés et emballages en papier ou en carton), calculée par rapport à la moyenne de la cotation sur la dernière année écoulée (soit

par exemple, pour l'année 2024, la moyenne 2023), représente pendant une période minimum de huit semaines consécutives un taux supérieur à 30 %.

La fluctuation du prix de l'énergie représente pendant une période minimum de six mois consécutifs un taux supérieur à 30 %.

Les modalités de la renégociation :

L'initiative de la renégociation pourra être prise indifféremment par l'une des Parties qui en informera l'autre par envoi d'un courrier recommandé avec accusé de réception. Devront être joints à la demande les éléments justificatifs du déclenchement d'un seuil.

Les Parties devront alors négocier, dans un délai d'un mois maximum à compter de la réception du courrier recommandé. Cette négociation devra être effectuée de bonne foi et dans le respect du secret des affaires.

Un compte rendu de la négociation sera établi.

Si les parties parviennent à un accord à l'issue de la renégociation, le nouveau prix convenu fera l'objet d'un avenant. Il sera mis en application dans un délai maximum de 15 jours après la date de l'accord.

Si la renégociation n'aboutit pas à un accord au terme du délai d'un mois précité, les parties auront recours à la médiation conformément aux dispositions de l'article L.631-28 du code rural et de la pêche maritime.

Cette clause ne fait pas obstacle à toute autre renégociation pendant l'exécution du contrat en application, notamment, des conditions générales de vente du Fournisseur.

Annexe 2

Clause de révision automatique

(Dans les cas d'application de l'article L.443-8 du Code de Commerce)

Définitions :

Indicateurs pertinents :

Les indicateurs retenus sont selon la famille de produits :

Bovins :

- ☞ La cotation nationale des Gros Bovins Standard (Prix moyen pondéré) France AGRIMER (référence COT-VRO-GBST-nationale)

Porcs :

- ☞ La cotation nationale des Porcs Charcutiers Classe S France AGRIMER (référence COT-VBL- porc)

Veaux :

- ☞ La cotation nationale Veaux de boucherie Entrée-Abattoir (Prix moyen pondéré) net des veaux clairs France AGRIMER (référence COT-VRO -VOBO)

Ovins :

- ☞ La cotation nationale des carcasses d'agneau de boucherie (Prix moyen pondéré régional) France AGRIMER (référence COT-VRO-OVINS)

Cours de référence (CR) :

Bovins : Moyenne des cotations des semaines des 3 dernières semaines de l'année civile en cours **de l'Indicateur Pertinent**

Ovins : Moyenne des cotations des 3 dernières semaines de l'année civile en cours **de l'Indicateur Pertinent**

Veaux : Moyenne des cotations des 3 dernières semaines de l'année civile en cours **de l'Indicateur Pertinent**

Porcs : Moyenne des cotations des 3 dernières semaines de l'année civile en cours **de l'Indicateur Pertinent**

Seuil de Déclenchement : Une fluctuation de la cotation d'un Indicateur Pertinent, calculée par rapport au Cours de référence, représentant pendant une période minimum de trois semaines consécutives un taux supérieur à :

- 5 % pour le bœuf
- 5 % pour l'ovin
- 5 % pour le veau
- 5 % pour le porc

Cours de Référence Nouveau (CRN) : Moyenne de la cotation des six semaines consécutives ayant servi de base au déclenchement de la clause de révision.

Evolution du cours de référence (EVO) : Ecart en pourcentage entre le Cours de Référence et le Cours de Référence Nouveau soit $(CRN-CR)/CR$.

MPA : Part (en pourcentage) du coût de la matière première agricole et des produits transformés composés de plus de 50 % de matières premières agricoles par espèce **dans le Tarif Général**.

Cette dernière prend en compte un taux de rendement à savoir le rapport entre le poids de viande nette obtenue après découpe et désossage et le poids de la carcasse froide.

La MPA est donc égale au prix de la matière agricole (et produits transformés comme ci-dessus décrit) divisé par le rendement et divisé par le Tarif général de l'article.

TG : Tarif général d'un produit tel que transmis au sein des Conditions générales de vente.

TGN : Nouveau Tarif Général applicable après la révision

Conditions commerciales (CC) : Conditions commerciales applicables au produit

Application de la clause de révision :

En cas de constatation de la réalisation d'un Seuil de Déclenchement, le Fournisseur calcule la variation de Tarif Général liée à l'application de la clause de révision par article. Cette variation est additionnée au Tarif Général (après neutralisation de l'application des conditions commerciales). La formule de calcul de la variation est la suivante :

$$\frac{\text{TG} \times \text{MPA} (\%) \times \text{Evolution du Cours de référence} (\%)}{1 - \text{CC} (\%)}$$

Si besoin, l'application de la clause et notamment les éléments relatifs à la **MPA seront soumis à l'examen d'un tiers indépendant** et la variation du tarif transmise au Client pour une application dans un délai d'un mois. Le coût d'intervention du tiers indépendant sera supporté par le Fournisseur.

Les parties pourront décider, d'un commun accord, d'aménager les effets de la clause de révision :

- en remplaçant ou en combinant la modification du tarif général avec une modification des conditions commerciales
- en modifiant la répartition des variations de prix par produit (sur la base des historiques de vente)

Ces modifications ne peuvent avoir pour effet de retarder la date et les effets financiers de la mise en œuvre de la clause de révision.