



CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2026

GSB et GSS JARDINAGE

La société LOUIS MOULIN (« LOUIS MOULIN ») a été créée en France en 1963, et elle est spécialisée dans la fabrication de produits destinés à la décoration et l'aménagement du jardin.

Membre du Groupe Briconord depuis juin 2024, l'un des leaders européens dans la conception et la distribution de solutions d'aménagement de l'habitat et de produits de quincaillerie, LOUIS MOULIN bénéficie de l'appui d'un Groupe solide, présent auprès des grandes surfaces de bricolage et de la distribution professionnelle dans plus de 10 pays avec :

- ✓ Une organisation industrielle et logistique importante,
- ✓ Une forte capacité d'innovation,
- ✓ Un rayonnement européen,
- ✓ Une structure solide et complète avec une fédération d'entreprises expertes dans leur périmètre métier.

LOUIS MOULIN est fermement engagée dans la préservation de l'environnement en proposant des services innovants au service d'une consommation plus responsable. Fort de notre volonté de contribuer à l'essor de l'industrie française, nous avons à cœur de développer notre activité tout en étant particulièrement attentifs au bien-être de nos salariés.

LOUIS MOULIN commercialise ses produits sur le marché via des réseaux partenaires ce qui lui permet de créer de la valeur au sein de toute la chaîne de distribution, de la phase de fabrication des produits jusqu'à leur prise en main par les jardiniers.

A PROPOS DE NOUS

Circuit court

- ✓ Production à St Laurent d'Agnay (Rhône) depuis plus de 60 ans,
- ✓ Approvisionnements majoritairement nationaux, afin de minimiser les émissions de CO2
- ✓ 85% de nos approvisionnements sont fait à moins de 1500 Kms
- ✓

Intégration des travailleurs handicapés

- ✓ L'assemblage et le conditionnement d'une grande partie de nos produits sont confiés à deux Etablissements et Services d'Aide par le Travail (ESAT) situés à proximité de notre atelier.

Engagement environnemental

- ✓ Dans le but de réduire l'empreinte environnementale de notre production, nous nous engageons à recycler au maximum nos déchets. La poudre époxy est récupérée et les particules non réutilisables sont collectées dans un big bag puis remises à une société spécialisée dans le recyclage. Ce processus est également appliqué aux eaux usées ainsi qu'aux chutes de bois et de métal. Plus de 84% de nos déchets sont recyclés.
- ✓ En notre qualité de fabricant, nous sommes tenus de verser une taxe à Eco-Mobilier. Cette contribution vise à soutenir le développement de solutions pour la collecte et la valorisation des meubles usagés, leur offrant ainsi une seconde vie, soit par recyclage, soit en les réutilisant comme source d'énergie.

Identifiants :

Eléments d'ameublement : FR021406_10TBWO

Articles de bricolage et de jardin : FR021406_14CWEK



LABEL ORIGINE FRANCE



Le Label Origine France garantie est un signe supplémentaire indiquant notre volonté de perpétuer la fabrication de nos produits en France et ainsi continuer de contribuer au développement de circuits courts et vertueux pour la préservation des ressources et de la planète. (BV CERT.15016071)

Notre label Origine France Garantie concerne l'ensemble des roule-plantes bois et des arches

PEFC



(Programme de Reconnaissance des Certifications Forestières) – Numéro de certificat IMO-PEFC-COC-293970

En 2025, nous nous engageons à utiliser exclusivement du bois certifié PEFC pour nos roule-plantes.

La certification PEFC atteste que le bois utilisé provient de forêts gérées durablement, respectant des standards stricts en matière de protection environnementale et de gestion responsable des ressources forestières.

En choisissant du bois certifié PEFC pour nos produits, nous démontrons notre engagement à produire de manière écoresponsable, soutenant ainsi la préservation des écosystèmes forestiers. Cette démarche souligne notre volonté de promouvoir des pratiques durables et de contribuer activement à la conservation des forêts.

FSC



Louis Moulin est en cours de certification FSC sur le dernier quadrimestre 2025, système de certification qui soutient et promeut la gestion responsable des ressources forestières mondiales. Avec cette certification Louis Moulin continue de s'inscrire pleinement dans une démarche éco responsable soutenant la préservation des écosystèmes quel que soit l'endroit de production dans le monde

CODE DE BONNE CONDUITE Inoha – FMB



LOUIS MOULIN adhère à l'association INOHA. Dans le cadre de ses négociations annuelles, LOUIS MOULIN intègre et applique les dispositions mentionnées dans le nouveau Code de bonne conduite des pratiques commerciales entre professionnels du bricolage, du jardinage et de l'aménagement de l'habitat signé le 15/06/2022 avec l'ensemble des adhérents de la FMB (Fédération des Magasins de Bricolage).

A ce titre, notamment en cas de décision de l'une des parties de mettre fin à la relation commerciale en cours, un préavis d'une durée raisonnable eu égard aux caractéristiques et à l'historique de la relation commerciale et conformément au Code de bonnes pratiques INOHA/FMB, sera appliqué.

Louis Moulin adhère également au club génération jardin,

« Le Club Génération JARDIN, créé en 2006, réunit des chefs d'entreprise de l'Univers du Jardin et des Espaces verts dont la volonté est de renforcer les liens entre les divers intervenants du Marché : Jardineries, GSA et GSB, LISA, Négoces, Market Place, Pure Players.



Une Génération active, à l'écoute des évolutions, toujours prête à partager son expertise, ses réussites, ses questionnements, son savoir-faire et son savoir-vivre. Sous l'impulsion d'internet et de la culture d'internet, les comportements du consommateur, et par extension le commerce dans son ensemble, sont profondément modifiés.

Depuis 2019, le Club affiche sa volonté de vivre et d'accompagner pleinement la mutation accélérée de la Distribution aux côtés de toutes les Enseignes. L'ADN du Club s'inscrit dans la co-construction et le co-développement, la création et le partage de valeurs.

L'humain restant au cœur de la vision du Club. »

RESPONSABILITE SOCIETAL DES ENTREPRISES (RSE)

Chez LOUIS MOULIN, nous nous engageons à incarner les valeurs suivantes :



Nous considérons chaque individu avec dignité, écoute et considération. Le respect est au cœur de nos interactions, que ce soit avec nos collègues, nos clients ou nos partenaires.



Nous croyons en la force du travail collaboratif et de l'esprit d'équipe. En favorisant la communication ouverte et le partage des connaissances, nous progressons ensemble vers nos objectifs communs.



Nous cultivons un environnement de confiance et d'intégrité où chacun est encouragé à prendre des initiatives et à assumer ses responsabilités. Nous honorons nos engagements et nous nous soutenons mutuellement dans les défis que nous rencontrons.



Nous veillons au bien-être de nos employés, tant sur le plan physique que mental. Notre objectif est de créer un environnement de travail sûr, épanouissant et équilibré où chacun peut s'épanouir pleinement.

Nous avons émis dès 2023 notre livret rapport RSE qui a fait l'objet d'une mise à jour en 2024, cela complété par la réalisation d'un bilan carbone effectué sur les années 2023 & 2024.

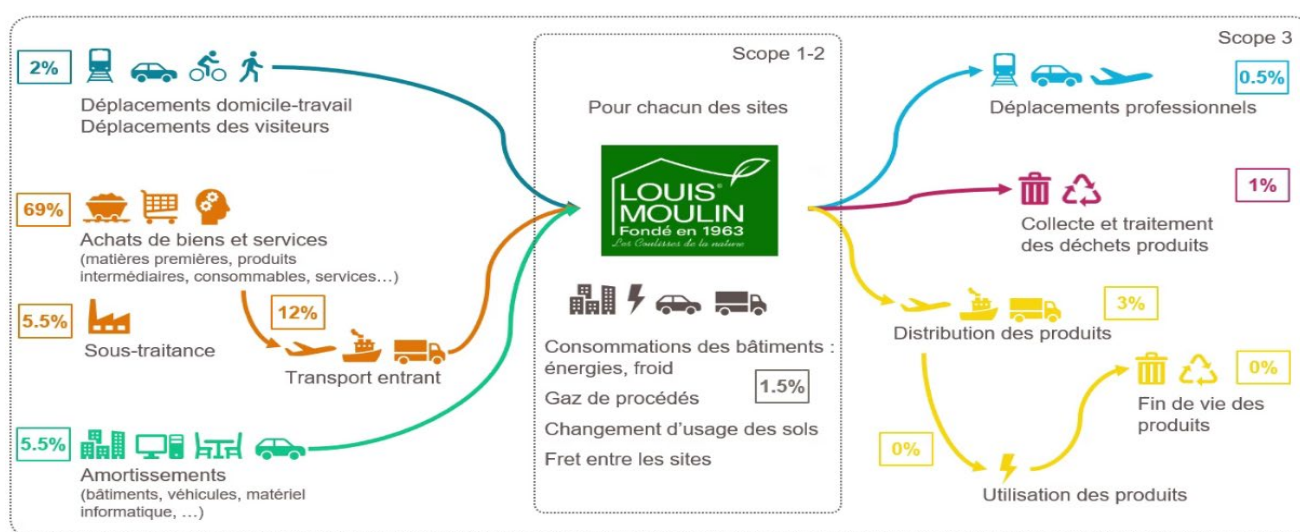
Nos enjeux RSE



BILAN GAZ A EFFET DE SERRE

Pour aller plus loin dans sa démarche RSE, LOUIS MOULIN s'est engagée dans un process d'audit pour déterminer son empreinte carbone en mesant sa contribution visant à la diminution par ses pratiques et ses produits de ses émissions de gaz à effet de serre. Cela fait suite au déploiement depuis 2 ans d'une stratégie RSE dans le cadre de notre plan CAP 2025.

Louis Moulin est maintenant en mesure de communiquer à ses parties prenantes l'émission de CO2 lié à son activité, dans le but d'une réduction à venir via un plan d'action. et nous adhérons au programme ACT (Assessing Low Carbon Transition) et nous avons pour objectif la finalisation d'ici fin 2025/début 2026 d'un plan de décarbonation à court terme (2027) - moyen terme (2030/2035) et long terme (2050)



1 – APPLICABILITE

Les présentes Conditions de Vente (CV) et le tarif général annuel 2026 constituent les Conditions Générales de Vente (CGV) 2026.

Elles sont la formalisation opérationnelle de la politique commerciale de LOUIS MOULIN et sont respectueuses du cadre réglementaire Français.

Elles sont envoyées à tout client, avant le 1^{er} décembre et constituent le socle unique de la négociation.

Elles s'appliquent :

- À toutes les ventes de produits commercialisés par LOUIS MOULIN (« les Produits »),
- En France continentale (c'est-à-dire hors DROM-COM et Corse),
- À tout client :
 - o Spécialisé dans la distribution grand public d'articles de jardinage et de bricolage (GSB et GSS Jardinage)
 - o Disposant notamment d'une enseigne nationale et de points de vente répartis sur l'ensemble du territoire français, ainsi que d'une centrale de référencement commune à ces points de vente
 - o Assurant une présence permanente des Produits dans ses linéaires,
 - o Apportant, dans ses points de vente, un service de conseil aux consommateurs quant à la nature et la fonction des Produits,
 - o Assurant régulièrement la promotion des Produits et contribuant à la visibilité de la marque LOUIS MOULIN (« le Client »).



Étant précisé que le Client bénéficie toute l'année, afin de l'aider à la bonne gestion de ses linéaires, du service de la force de vente de LOUIS MOULIN constituée de 16 agents commerciaux
En outre, LOUIS MOULIN dispose d'une agence de distribution pour le quart sud-est de la France et d'un partenariat avec un grossiste d'envergure nationale pour une couverture optimale du territoire français.

Le fait que LOUIS MOULIN ne se prévale pas, à un moment donné, de l'une quelconque des présentes CGV ne pourra pas être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

Les CGV pourront être modifiées à tout moment par LOUIS MOULIN moyennant le respect d'un préavis de 8 semaines.

Si les Clients de LOUIS MOULIN établissent des Conditions d'Achat, un projet de contrat visé à l'article L.441-3 du Code de commerce ou tout autre document en tenant lieu, ils s'engagent à les communiquer à LOUIS MOULIN, dans les meilleurs délais et en tout état de cause avant le 20 décembre, afin de permettre aux deux parties de disposer du temps nécessaire pour mener une négociation annuelle dans le respect mutuel des intérêts de LOUIS MOULIN et du Client, de manière loyale et de bonne foi.

LOUIS MOULIN souhaite en effet nouer avec ses Clients un courant d'affaires durable, dans une relation équilibrée privilégiant le partenariat gagnant-gagnant, avec pour finalité de créer de la valeur pour les deux parties.

L'acceptation des CGV, socle unique de la négociation, implique de plein droit, la non-application de toutes autres conditions générales d'achat ou de vente y dérogeant, sauf accord exprès et écrit de la part de LOUIS MOULIN.

Afin de sécuriser la relation commerciale et d'assurer une traçabilité des négociations annuelles et des conditions d'application des clauses contractuelles, LOUIS MOULIN s'engage à formaliser systématiquement tous les entretiens à distance ou en présentiel. Cette formalisation pourra faire l'objet d'un simple courriel et les Clients sont invités à répondre en mentionnant par retour les points d'accords et de désaccord dans un esprit bienveillant et une volonté commune de construire des accords applicables par les deux parties, créateurs de valeurs partagées et garants du respect du cadre juridique.

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. Tout avantage consenti à l'Acheteur au titre de conditions particulières de vente devra faire l'objet d'une contrepartie « proportionnée » conformément à l'article L. 442-1, I, 1° du Code de commerce. A cet égard, le Vendeur refusera toute demande visant à compenser une baisse de la marge de l'Acheteur de même que toute demande de renégociation injustifiée. Le Vendeur refusera également toute conversion de budgets convenus au titre de NIP en budgets au titre de services de coopération commerciale.

Le résultat de la négociation annuelle sera formalisé dans une convention conclue au plus tard le 1^{er} mars et précisant les conditions dans lesquelles les parties entendent développer leurs relations pour l'exercice à venir, conformément au cadre réglementaire (article L.441-3 du Code de commerce). A défaut de convention signée après cette date du 1^{er} mars, les parties mettront en œuvre de bonne foi l'une des solutions proposées dans le dispositif expérimental de l'article 9 de la loi 2023-221 dite EGALIM 3 (arrêt immédiat à l'initiative de LOUIS MOULIN, arrêt avec préavis et/ou saisine d'un médiateur pour déterminer les conditions d'un préavis).

Il est précisé que le plan d'affaires annuel est déterminé en fonction d'un chiffre d'affaires prévisionnel et d'un certain assortiment de produits. Par conséquent, en cas de diminution ou d'arrêt de commandes de certaines références, décidé unilatéralement par l'Acheteur (hors cas de force majeure), le Vendeur et l'Acheteur sont d'ores et déjà convenus de se rencontrer afin de modifier le plan d'affaires annuel pour rétablir l'équilibre économique de leur relation commerciale.



Il est en outre rappelé que les budgets et/ou les acomptes qui pourront être convenus au titre de la Convention écrite n'octroient en aucune manière à l'Acheteur un droit sur une quelconque enveloppe budgétaire préfixée, les sommes versées par le Vendeur devant, en toute hypothèse, avoir pour contrepartie des services effectivement réalisés. Si de semblables services devaient ne pas être mis en œuvre, pour quelque raison que ce soit, alors les budgets convenus devraient être revus en conséquence. De même le TMP (taux moyen promotionnel) éventuellement convenu n'est pas garanti par le Vendeur dans la mesure où celui-ci dépend des opérations promotionnelles effectivement réalisées par l'Acheteur et du volume d'achat effectif réalisé au cours de l'année.

Contenu de la Convention écrite

Conformément aux dispositions de l'article L.441-3 du Code de commerce pour les Acheteurs qui sont des détaillants et de l'article L.441-3-1 du Code de commerce pour les Acheteurs qui sont des grossistes, une convention dénommée « Convention écrite » établie entre le Vendeur et l'Acheteur interviendra au plus tard le 1er mars de l'année n et définira l'ensemble des obligations auxquelles se sont engagées les Parties en vue de fixer le Prix convenu à l'issue de la négociation commerciale ; dans ce cadre, la Convention écrite précisera :

- 1) les conditions de l'opération de vente des Produits dont les présentes Conditions Générales de Vente (intégrant notamment le Tarif communiqué par le Vendeur préalablement à la négociation commerciale) qui devront être annexées à la Convention écrite et les conditions particulières de vente éventuellement accordées à l'Acheteur, sous forme de remises ou de ristournes dérogeant aux présentes Conditions Générales de Vente, pour autant que ces conditions particulières soient pleinement justifiées au vu des obligations souscrites par l'Acheteur et dont la réalité, à tout le moins potentielle, à la date de signature de la Convention écrite, devra être préalablement démontrée par ledit Acheteur ; la Convention écrite précisera également, le cas échéant, les types de situation dans lesquelles et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles de s'appliquer, permettant ainsi de déroger au Prix convenu tel que ressortant de l'application de la Convention écrite ;
- 2) les prestations de services de coopération commerciale propres à favoriser la commercialisation des Produits, en définissant les services devant être rendus, les Produits concernés, les dates desdits services, leur durée, leurs modalités d'exécution, la rémunération de chacun de ces services ainsi que la rémunération globale afférente à l'ensemble de ces services, 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 annuel qui devra être établi préalablement à l'exécution de tout service ;
- 3) les obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le Vendeur et l'Acheteur ne relevant pas de la coopération commerciale, en précisant pour chacune d'entre elles l'objet, la date prévue de réalisation du service et ses modalités d'exécution, ainsi que la rémunération ou la réduction de prix globale afférente à ces obligations.
- 4) les services ou obligations relevant d'un accord conclu avec une entité juridique située en dehors du territoire français, avec laquelle l'Acheteur 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.

Pour les Acheteurs qui sont des détaillants, les obligations réciproques en matière logistique convenues entre le Vendeur et l'Acheteur figureront quant à elles dans la Convention logistique conformément aux dispositions de l'article L.441-3, I bis du Code de commerce. Les Parties s'efforceront de signer la Convention logistique au plus tard à la date de signature de la Convention écrite. A défaut, les seules dispositions des présentes Conditions Générales de Vente relatives aux obligations logistiques s'appliqueront jusqu'à la signature de la Convention logistique.

Toute modification de la Convention écrite devra faire l'objet d'un avenant qui mentionnera l'élément nouveau le justifiant.



Il est précisé que le plan d'affaires annuel est déterminé en fonction d'un chiffre d'affaires prévisionnel et d'un certain assortiment de produits. Par conséquent, en cas de diminution ou d'arrêt de commandes de certaines références, décidé unilatéralement par l'Acheteur (hors cas de force majeure), le Vendeur et l'Acheteur sont d'ores et déjà convenus de se rencontrer afin de modifier le plan d'affaires annuel pour rétablir l'équilibre économique de leur relation commerciale.

Conformité – Ethique – Transparence

Le Vendeur accorde une importance particulière au respect des standards éthiques dans le cadre de son activité et souhaite que toute personne ou société en relation avec lui, respecte ces standards

2 – TARIFS et PRIX

2.1 Les prix figurant sur le tarif général s'entendent :

- Hors TVA,
- Hors Eco participation (filiale éléments ameublements) dont le prix est facturé à la ligne au barème officiel en vigueur au jour de la commande,
- Franco France métropolitaine hors Corse pour un minimum de commande calculé sur la base du prix net facturé, pour une commande en une seule fois en un seul lieu de livraison ce quel que soit le mode de transmission de la commande.
- Le Client s'engage à appliquer dans le cadre de ses commandes et de ses paiements les prix convenus.
- A l'exception des commandes de présaison, le tarif et les prix convenus applicables sont ceux en vigueur au jour de l'expédition, pour un délai de livraison qui ne peut excéder 30 jours. L'entrée en vigueur du prix convenu sera concomitante à l'ensemble des obligations auxquelles s'engagent les parties, formalisées au sein de la convention écrite et au plus tard le 2 mars conformément à l'article L.441-3 du Code de commerce.

2.2 Tarif

LOUIS MOULIN actualise son tarif général annuel hors taxes une fois par an, en étant attentif à trouver le juste équilibre entre toujours renforcer la compétitivité de son offre et préserver la rentabilité et la pérennité de son activité.

Le Tarif est révisable à tout moment en cours d'année. Le Vendeur informera l'Acheteur de cette modification de tarif moyennant un délai de prévenance minimum de quatre (4) semaines précédant sa mise en application. Le Vendeur se réserve le droit de réduire ce délai à quinze (15) jours en cas de hausse exceptionnelle des coûts supportés par le Vendeur ou ses fournisseurs justifiant une mise en œuvre anticipée du nouveau Tarif, notamment, sans que cette liste ne soit limitative, en cas de :

- Hausse du cours des matières premières utilisées dans la fabrication des Produits,
- Hausse du coût des intrants de manière générale, des coûts de la main d'œuvre, du coût du transport des Produits ou encore du coût des emballages, de l'énergie et de tout élément nécessaire à la fabrication des Produits,
- Hausse des prix constatés sur les marchés sur lesquels opère le Vendeur,
- Création ou augmentation des droits de douane, de contributions ou droits de toute nature et notamment de contributions environnementales,
- Changement de parités monétaires, ou modification décidée par le législateur et susceptible d'impacter le coût de revient des Produits du Vendeur.

Le Vendeur informera l'Acheteur de cette modification de tarif moyennant un délai de prévenance minimum de quatre (4) semaines précédant sa mise en application. Le Vendeur se réserve le droit de réduire ce délai à quinze (15) jours en cas de hausse exceptionnelle des coûts supportés par le Vendeur ou ses fournisseurs justifiant une mise en œuvre anticipée du nouveau Tarif.



En particulier, si ces coûts de commercialisation et fabrication des produits évoluent de manière importante entre l'envoi du Tarif et la formalisation de la Convention écrite, le Vendeur se réserve le droit d'adresser un nouveau Tarif qui annulera et remplacera le Tarif adressé initialement.

Tout Acheteur qui passe Commande après la notification du nouveau Tarif pour livraison des Produits après l'entrée en vigueur du nouveau Tarif est réputé avoir accepté ce dernier qui prévaudra sur toute information éventuellement divergente qui pourrait figurer dans la Commande.

En tout état de cause, en cas de refus de l'Acheteur d'appliquer tout ou partie des nouveaux Tarifs pour lesquels une justification a été apportée par le Vendeur, ce dernier se réserve le droit de ne pas donner suite aux Commandes de Produits concernés par les nouveaux Tarifs, passées postérieurement à un délai de trente (30) jours suivant la date d'effectivité des nouveaux Tarifs.

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

Le tarif applicable sera constitué d'un prix brut sur lequel viendra s'appliquer une remise de base de 5% hors promotions.

2.3 Remise entrepôt / plateforme

La condition entrepôt s'applique dès l'instant où le franco de **1 600** euro net HT est respecté, et que les palettes livrées sont complètes et mono produits.

- La remise entrepôt hors condition particulière de vente (CPV) est de **10.00 %**

La remise entrepôt fait l'objet d'une contractualisation pour une détention plateforme de 100% des Produits négociés rentrant dans le cadre de cette condition, ce dans tout le réseau de l'enseigne, sauf cas particuliers faisant dans ce cas l'objet d'un avenant.

A ce titre, il sera convenu du volume minimum de Produits détenus (en jours de stocks vs ventes moyennes) sur plateforme afin d'éviter toute rupture, l'objectif partagé sera de détenir à minima 30% du volume annuel vendu (hors cas particuliers) sur la base de l'historique N-1 ou de la prévision annuelle, ce cadre sera défini lors de la négociation annuelle d'avant saison avant la signature contractuelle du plan d'affaires ou du contrat.

LOUIS MOULIN attire l'attention de ses Clients sur le fait qu'il appartient au Client de vérifier le tarif en vigueur à la date de la commande en se référant au dernier tarif transmis par LOUIS MOULIN.

2.4 Remise de commandes de présaison :

Les Clients de LOUIS MOULIN sont susceptibles de bénéficier d'une remise de présaison dans les conditions suivantes :

- **5% pour toute commande enregistrée entre le 1^{er} octobre 2025 et le 31 décembre 2025, cumulable avec les promotions ou offres de lancement dont les expéditions et la facturation s'effectuent du 5 janvier 2026 au 28 février 2026.**

Cette remise de pré saison est cumulable avec toute autre remise promotionnelle ou d'ouverture d'un nouveau magasin sur la période de livraison des présaisons livrées et facturées en Janvier ou Février 2026.

Le cas échéant, cette remise s'applique en cascade après la remise entrepôt / plateforme.

2.5 Remise de commandes d'ouverture de comptes ou d'un nouveau magasin :

On entend par :

Siège social : 90 rue du Moron - 69440 - ST LAURENT D'AGNY - FRANCE

Tél : +33(0)4 78 48 74 72

contact@louismoulin.com / www.louismoulin.com

SAS au capital social de 150 000 € - RCS LYON 423 228 543 - SIRET 423 228 543 00025 - T.V.A FR 67 423 228 543 - APE : 2599B



LOUIS MOULIN est une entreprise
du groupe Briconord



- L'ouverture d'un nouveau magasin : la construction physique d'un nouveau point de vente avec une première mise en stock. Le changement d'enseignes ou le déménagement d'un magasin avec transfert des stocks sur la nouvelle adresse ne constitue pas un nouveau magasin.
- L'ouverture d'un compte : la prise d'une commande avec un Client n'ayant jamais travaillé avec LOUIS MOULIN ou ne travaillant plus avec lui depuis plus de 2 ans (date à date). Les clients en format de livraison MAGASINS de LOUIS MOULIN bénéficient d'une remise d'ouverture de compte ou d'un nouveau magasin de **5% de marchandises gratuites** pour toute commande d'un minimum de 1 000 Euros HT. Ces 5% de marchandises gratuites sont calculés sur le montant H.T. de la commande, déduction faite des Produits facturés en promotion.

2.6 Toute autre avantage tarifaire (remise : réduction de prix immédiate ou ristourne : réduction de prix différée) qui serait négociée par le Client avec LOUIS MOULIN devra être assorti d'une contrepartie effective présentant un intérêt pour LOUIS MOULIN.

3 – COMMANDES

3.1 Minimum de commande et Franco

- ✓ LOUIS MOULIN accepte toute commande dans le respect des colisages (UC), indiqué sur le tarif en vigueur ou sur la proposition commerciale.
- ✓ LOUIS MOULIN propose à ses Clients des livraisons en franco de port lorsque les commandes atteignent un minimum de :
 - 450 euros net HT pour des livraisons directes magasins.
 - 1 600 euros net HT pour des livraisons à destination d'entrepôts logistiques en un seul lieu.

Dans le cas où ce franco n'est pas atteint, le Client se voit facturer une participation aux frais de port et de traitement de commande à hauteur de :

- ✓ 50 euros HT pour des livraisons directes magasins,
- ✓ 350 euros HT pour des livraisons à destination d'entrepôts.

En cas de livraison dans les DROM-COM, en Corse ou sur toute autre île française, nos expéditions sont rendues transitaire métropole sur la base de nos Francos spécifiques.

3.2 Conditions particulières de franco

Le franco ne peut pas être calculé en incluant des références dont l'arrêt de commercialisation a été notifié au moins 60 jours avant la date de la commande ou sur des formats promotionnels non ouverts à la commande sur la période.

Le franco sera calculé à partir d'une base articles sélectionnée par le Client, formalisée par une matrice de référencement, rendant de fait les références sélectionnées actives au moment de la commande.

Les références actives sélectionnées ne seront par défaut pas celles signalées à épuisement ou supprimées.

3.3 Durée de vie des Produits



LOUIS MOULIN formalise dans son tarif les Produits à épuisement du stock et ne serait tenu pour responsable d'une rupture, et de ce fait LOUIS MOULIN ne pourrait en aucun cas faire l'objet de pénalités et les Produits concernés n'entreront pas dans le calcul du taux de service.

Ceci étant LOUIS MOULIN fera le nécessaire pour essayer de proposer des Produits de substitution. Le Client s'engage à réviser sa base article et à supprimer toutes les références épuisées au moins une fois par an, au mois de janvier de chaque année civile.

3.4 Annulation et modification de commande

LOUIS MOULIN accepte une annulation ou une modification de la commande initiale 12 heures après la réception de la commande. Au-delà, des frais fixes de gestion administrative et ou de transport seront appliqués, à hauteur de 150 euros. En cas de diminution de la commande en dessous du franco les frais de port seront à payer en sus des sommes forfaitaires ci-dessus.

3.5 Unité de Conditionnement

Les Unités de Conditionnement indiquées dans nos catalogues sont définies soigneusement pour répondre à un amortissement des coûts d'emballage et de préparation de commande et dans le même temps aux rotations moyennes.

Par ailleurs les conditionnements permettent de protéger les Produits qui arrivent en bon état de présentation pour une mise en vente optimale.

3.6 Réception des commandes

Les commandes doivent être adressées au service commercial de LOUIS MOULIN avant midi. Toute commande doit être transmise par EDI ou par email, de préférence sous Excel, à accueil@louismoulin.com, et doit comporter à minima les informations suivantes pour être conformes :

- ✓ Le numéro de commande du Client,
- ✓ La référence du Produit,
- ✓ La désignation,
- ✓ La quantité respectant nos UC,
- ✓ Le prix d'achat unitaire net hors taxes, devant figurer sur la facture,
- ✓ La date de livraison souhaitée respectant le délai de livraison,
- ✓ L'adresse précise de livraison,
- ✓ La date et l'heure d'émission de la commande.

3.7 Disponibilité Produit

LOUIS MOULIN anticipe ses besoins sous un délai variant de 2 à 4 mois selon les provenances de matières premières afin de constituer son stock, auquel s'ajoute un stock tampon pour les Produits finis afin de répondre à la saisonnalité. Ce calcul de stock est basé sur son historique de vente N-1.

Les équipes de LOUIS MOULIN se sont fixées un objectif de 95% minimum de taux de service (hors cas de force majeure et/ou pandémie).

Ce taux de service étant purement indicatif, aucune pénalisation ne saurait être due du seul fait du non-respect de ce taux. En tout état de cause, toute pénalité infligée par le Client à LOUIS MOULIN devra respecter la procédure mentionnée à l'article 6 des présentes CGV.



4 – EXPÉDITION – RECEPTION – RETOUR

4.1 – Expédition

Les délais de livraison généralement proposés, hors présaison, implantation et cas particuliers sont :

- ✓ 8 jours ouvrés pour les magasins,
- ✓ 14 jours ouvrés pour les entrepôts ou plate-forme.

4.2 Réception des marchandises

Au moment de la réception, le transporteur remet deux documents au Client :

- ✓ Le Bon de Transport (BT), défini soit par la Convention de transport de Marchandise par la Route (CMR), soit par la Lettre de Voiture, soit par la Lettre de Transport, est le document du transporteur reprenant le numéro de commande LOUIS MOULIN (correspondant au numéro d'expédition de LOUIS MOULIN). Il doit être émargé avec le nom de la personne qui signe ou tamponné par le Client au moment de la réception des marchandises,
- ✓ Le Bon de Livraison (BL) rappelle les références commandées, les quantités, les numéros de commande du Client. Il est remis au Client au moment de la réception.

Lors de la réception des marchandises, le réceptionnaire vérifie :

- ✓ La quantité d'unités de manutention (cartons ou palettes) ;
- ✓ Le visuel de la palette (si écrasement, fuite ou autre).

Si nécessaire, le réceptionnaire émettra toutes réserves éventuelles sur le BT, dûment daté, tamponné et signé, avec confirmation au transporteur dans les trois (3) jours de la date de livraison, conformément à l'article L 133-3 du Code de Commerce

Après la date de réception, le Client dispose d'un délai de 3 jours pour vérifier :

- ✓ Le nombre exact de colis et d'UVC (Unités de Vente Consommateur)
- ✓ L'exactitude des codes reçus par rapport à ceux commandés
- ✓ L'intégrité des UVC (manquants, unités abimées au sein des colis, fuites...)

Le Client informera LOUIS MOULIN par courrier ou courriel des éventuelles anomalies constatées en précisant le code Client, le N° de commande, les références et les quantités concernées, des photos des anomalies seraient un plus dans l'analyse de chacun des cas.

A défaut, LOUIS MOULIN sera dégagée de toute obligation vis à vis du Client, qui sera réputé avoir accepté les Produits.

Le Client s'engage à faciliter aux services de LOUIS MOULIN la vérification des anomalies.

Les délais de livraison acceptés par le Vendeur sont de plein droit suspendu par tout évènement indépendant du contrôle du Vendeur et ayant pour conséquence de retarder la livraison, notamment en cas de force majeure telle que définie sous l'article «Force majeure» ci-après.

Il est également précisé qu'aucune pénalité pour non-respect de la date de livraison ne pourra être appliquée dans le cas où le Vendeur ou son transporteur se serait effectivement présenté au lieu convenu, le jour de la livraison, mais que l'Acheteur aurait refusé d'émarguer la lettre de voiture ou aurait tardé à réceptionner les produits pour quelque motif que ce soit.



Toute demande par l'Acheteur de modification de tout ou partie du schéma logistique devra être adressée au plus tard deux (2) mois avant la date d'application envisagée. Le Vendeur s'engage à étudier cette proposition de modification du schéma logistique avec toute l'attention requise. Si la modification envisagée a un impact financier ou organisationnel négatif, une négociation au titre des conséquences financières éventuelles de cet impact devra intervenir préalablement afin que cette nouvelle organisation logistique n'induisse pas de coûts anormalement élevés pour le Vendeur qui pourrait alors la refuser. En tout état de cause, une adaptation des contrats logistiques en cours devra avoir lieu afin de refléter ce nouveau schéma logistique en préservant l'équilibre économique de la relation commerciale, le Vendeur devant bénéficier d'un temps suffisant pour procéder à la modification du schéma logistique. A défaut, le Vendeur se réserve le droit de refuser toute modification de tout ou partie du schéma logistique.

4.3 Refus de livraison

Le Client s'engage à ne pas refuser une livraison effectuée dans les conditions prévues par la commande (lieu, date). En cas de refus de livraison, et quel qu'en soit le motif, le service réception appose son cachet sur le bon de transport attestant qu'il s'est bien présenté tel jour à telle heure et inscrit le motif de refus.

Toute contestation ne sera recevable que si l'identification de la personne qui a réceptionné les marchandises est clairement lisible sur le Bon de Transport.

Dans le cas d'un refus non justifié ou non convenu avec le service commercial de LOUIS MOULIN, cette dernière se réserve le droit de facturer au Client un forfait de 150 euros de frais administratifs et de gestion ainsi que les frais réels de transport aller et retour.

4.4 Retour de marchandises

Le retour éventuel de marchandises à la demande des Clients doit faire l'objet l'accord préalable LOUIS MOULIN. Le Client doit contacter le service commercial de LOUIS MOULIN pour motiver sa demande de retour de marchandises. LOUIS MOULIN s'engage à répondre au Client dans un délai maximum de 5 jours ouvrés après sa demande. Les conditions et coûts logistiques du retour de marchandises feront l'objet d'un accord express entre le Client et LOUIS MOULIN.

5 – FACTURATION & PAIEMENT

a) Pour tout nouveau Client, les paiements s'entendent comptant contre facture proforma avant livraison, jusqu'à l'ouverture d'un compte dans nos livres. Pour les Clients ayant déjà un compte ouvert, nos factures sont payables à Saint Laurent d'Agny par virement, en totalité, à 45 jours fin de mois.

b) Aucun escompte n'est accepté pour paiement anticipé.

c) En cas de non-paiement à la date prévue sur la facture, les pénalités applicables seront conformes à l'article L.441-10 du Code de commerce. Les sommes dues porteront intérêt de plein droit au taux de 12% par mois de retard (ou au taux minimum légal en vigueur égal à 3 fois le taux d'intérêt légal à chaque fois que ce taux minimum sera supérieur à ce taux de 12%) ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros (conformément aux articles L.441-3, L.441-6 et D.441-5 du Code de commerce). Cette indemnité, non soumise à TVA, est due de plein droit pour chaque facture payée en retard, dès le lendemain de la date d'échéance, sans qu'un rappel soit nécessaire.

LOUIS MOULIN se réserve également le droit de suspendre toute nouvelle livraison jusqu'à apurement complet du compte sans préjudice ou tout autre recours.



En cas de détérioration grave de la situation financière du Client, qui soit de nature à mettre en péril le sort de la créance, LOUIS MOULIN se réserve le droit d'annuler ou de suspendre les commandes en cours et d'exiger des suretés ou, à défaut, le règlement immédiat de sa créance après une simple mise en demeure.

De même, LOUIS MOULIN se réserve le droit de suspendre toute nouvelle livraison jusqu'à épurement complet du compte sans préjudice ou tout autre recours.

Toute facture impayée, quelque en soit la raison, sera exclue des déclarations de Chiffre d'Affaires et ne pourra en aucun cas être éligible au titre des éventuelles ristournes de fin d'année.

Le règlement des ristournes est suspendu au complet règlement des factures, lequel s'apprécie au dernier jour d'échéance de la dernière facture de l'année.

Tous les comptes relatifs aux accords conclus entre LOUIS MOULIN et ses Clients au titre de l'année en cours (N) (accords commerciaux, contrats de prestations de service...) devront être soldés au plus tard le 31 décembre de l'année suivante (N+1). A défaut de réclamation de la part du Client avant cette date, celui-ci ne pourra plus réclamer la moindre somme à LOUIS MOULIN, ni le moindre justificatif en relation avec les accords de l'année N.

Réciprocité des délais de paiement : LOUIS MOULIN rappelle que les compensations entre factures réciproques sont tolérées dans le cadre du strict respect de la réciprocité d'échéances prévues aux articles 1347-1 du Code civil. A ce titre, une pénalité ayant fait l'objet d'une constatation, n'est pas certaine et ne peut faire l'objet d'une compensation en l'absence d'accord des parties. Toute facturation émise par le Client devra prendre en compte un délai de paiement qui ne pourra être inférieur à celui accordé.

Paieement

Le Vendeur engage des démarches afin de mettre en place progressivement la dématérialisation de l'ensemble de ses factures afin de se conformer à la future obligation d'émettre des factures électroniques, conformément à ce que prévoit l'article 26 de la loi n°2022-1157 du 16 août 2022 de finances rectificative pour 2022 tel que modifié par l'article 91 de la loi n° 2023-1322 du 29 décembre 2023 de finances pour 2024. Il est rappelé qu'en application de cet article, à compter du 1er septembre 2026, l'Acheteur devra obligatoirement accepter de recevoir les factures électroniques émanant du Vendeur. Le Vendeur s'engagera à être en mesure de recevoir toute facture électronique émanant de l'Acheteur à compter de cette même date.

6 – NON-COMPENSATION ET PENALITES

En aucun cas, les paiements dus à LOUIS MOULIN ne peuvent être suspendus, ni faire l'objet d'une quelconque réduction ou compensation à la seule initiative du Client, notamment en cas d'allégation par celui-ci d'un retard de livraison, ou de non-conformité des Produits livrés. L'accord préalable et écrit de LOUIS MOULIN étant indispensable et ce, quelles que soient les dispositions éventuellement contraires, pouvant figurer dans des conditions générales d'achat du Client.

Aucune pénalité de quelque nature que ce soit ne sera acceptée par LOUIS MOULIN et ce quelle que soit la motivation de la pénalité. Seul le préjudice effectivement subi et préalablement démontré par le Client, pourra après accord écrit de LOUIS MOULIN, ouvrir droit à réparation.

Aucune pénalité ne pourra être acceptée en cas de situation d'imprévisibilité liée à des variations incontrôlables sur le cours des matières premières, sur les énergies, dans des contextes de pénurie, d'inflation spéculative ou de guerre.

De même aucune pénalité ne pourra être acceptée dans cadre d'une progression du chiffre d'affaires au-delà de 10% sans prévisions en amont de la part du Client, ou dans le cadre de lancement de nouveaux Produits ou de nouvelles gammes.



D'une manière générale, en l'absence de prévisions (quant aux Produits retenus en permanents et aux Produits retenus en promotion), LOUIS MOULIN disposera d'une marge d'erreur maximale l'exonérant de toute pénalité logistique de quelle que nature que ce soit.

Conformément au Code de bonne conduite Inoha-FMB, l'objectif des parties est avant tout de privilégier les échanges en vue de la mise en place d'actions correctives, mais les parties doivent veiller à ce que :

- ✓ Les pénalités ne soient applicables qu'aux seuls manquements réellement constatés par rapport aux engagements contractuels.
- ✓ Un principe de proportionnalité des pénalités aux manquements constatés et aux préjudices consécutifs subis soit respecté.
- ✓ Que la contestation soit fondée et sur la base d'éléments chiffrés et traçables permettant la détermination de la valeur de la pénalisation acceptable.

Conformément aux dispositions de l'article L. 441-17 du Code de commerce et des lignes directrices publiées par la DGCCRF le 11 juillet 2022 mises à jour le 21 septembre 2023, LOUIS MOULIN refuse l'application de pénalités forfaitaires et systématiques. Ainsi, toute demande de pénalité infligée à LOUIS MOULIN devra être accompagnée, au cours d'une procédure contradictoire, d'une triple démonstration, au cas par cas :

1. Le manquement de LOUIS MOULIN,
2. Le préjudice consécutif subi par le Client,
3. L'évaluation de ce préjudice, étant, en tout état de cause, précisé que la pénalité due ne saurait dépasser le plafond de 2% de la valeur des Produits commandés concernés par le manquement, apprécié au cas par cas dès lors qu'un manquement et un préjudice effectif subi aura été établi.

Toute éventuelle facture de pénalités logistiques doit être émise au plus tard un an après les faits, motivant en détail ces pénalités. A défaut, aucune somme de quelle que nature que ce soit ne sera due au titre des faits en cause même s'ils sont établis et qu'un préjudice a été démontré.

A ce titre, toute facture de pénalités et/ou note de débit émise par le Client devra être concomitamment accompagnée des justificatifs utiles à l'appréciation par LOUIS MOULIN de son bien-fondé et notamment a minima :

- ✓ Le numéro de commande concernée,
- ✓ Le détail de chaque référence concernée par l'incident,
- ✓ La quantité concernée par l'incident,
- ✓ La justification de l'incident concerné (retard, non-conformité, manquant...), le cas échéant en cas de retard la date et l'heure de livraison prévue et la date et l'heure livraison effective (horodatage impératif du BL ou de la lettre de voiture),
- ✓ La justification du préjudice consécutif subi par le Client,
- ✓ La justification de l'évaluation de ce préjudice.

A défaut de la fourniture de tels éléments, le délai de contestation ne saurait courir.

LOUIS MOULIN devra disposer d'un délai suffisant pour contester la demande du Client, qui ne saurait être inférieur à 30 jours à compter de la réception de la demande accompagnée des justificatifs correspondants.

A réception de ces justificatifs, LOUIS MOULIN et le Client échangeront contradictoirement en tenant compte de toutes les circonstances utiles.

A défaut, la demande sera présumée mal fondée et aucune pénalisation de quelle que nature que ce soit ne pourra être opposée à LOUIS MOULIN.



En cas de violation de la présente clause, LOUIS MOULIN pourra suspendre ses livraisons, voire fermer le compte du Client.

7- RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

LOUIS MOULIN restera propriétaire des marchandises vendues jusqu'à paiement intégral de leur prix en principal et intérêts. Le Client supportera tous les risques subis ou causés par la marchandise dès la sortie de nos magasins. En cas de non-paiement total ou partiel à échéance, LOUIS MOULIN pourra exiger la restitution des marchandises impayées, aux frais, risques et périls du Client par simple lettre recommandée ou tout autre moyen équivalent.

Le Client est tenu d'informer immédiatement LOUIS MOULIN de la saisie, réquisition ou confiscation au profit d'un tiers des Produits et de prendre toutes les mesures de sauvegarde pour faire connaître le droit de propriété de LOUIS MOULIN en cas d'intervention d'un créancier. Cette clause est opposable à tous, même en cas de procédure collective du Client.

8 – GARANTIE DES PRODUITS

Les Produits de LOUIS MOULIN sont garantis contre tout défaut de matière ou de fabrication (vices cachés) pendant une période de 2 ans, à compter de la date de livraison, Exception faite des *arches* (réf -5023-5053-5051-5066-3001-3006-3008-3026-3036-3038-3046-3058-3112-3122-3106-3146-3166-3184-3186-3256-3414-3416-8812-8822), *kiosque* (réf 5076) et *gloriette* (réf 5080) qui seront garanties pour une durée de 5 ans, à compter de la date de livraison.

Cette garantie se limite aux vices cachés dans les conditions normales d'utilisation et hors pièces d'usure.

Les interventions au titre de la garantie ne sauraient avoir pour effet de prolonger la durée de celle-ci.

De manière générale, l'Acheteur s'engage à transmettre au Vendeur dans les plus brefs délais toute réclamation formée à l'encontre de ses produits émanant d'un consommateur ou d'un tiers et s'interdit d'apporter une réponse, écrite ou verbale, sans avoir préalablement consulté le Vendeur. Toute réponse apportée à un tiers sans ou contre l'avis du vendeur lui sera inopposable, sans préjudice des recours dont pourrait disposer le Vendeur en cas d'atteinte à son image de marque. Au titre de la garantie de 5 ans sur les « *arches de jardin* », la seule obligation incombant à LOUIS MOULIN sera, à sa propre convenance :

- ✓ Le remplacement gratuit de l'élément reconnu défectueux par ses services
ou
- ✓ La fourniture d'un Produit de réparation.

LOUIS MOULIN se réserve la possibilité d'exiger la preuve du défaut ou de la défaillance (photos, constats par ses personnels, etc). Cette garantie exceptionnelle de 5 ans se limite aux conditions normales d'utilisation et hors pièces d'usure et aléas du temps.

L'acheteur 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 Produits, 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. L'Acheteur sera tenu de coopérer à toute procédure de retrait et/ou de rappel. Sauf ordre d'une autorité publique, en aucun cas l'Acheteur 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, l'Acheteur s'interdit toute communication non préalablement autorisée expressément par écrit, par quelque média que ce soit (télévisé, radiophonique, affichage...) utilisant le nom, la Marque et/ou tout signe du Vendeur présentant celle-ci comme responsable de la cause du retrait, dès lors que la responsabilité du Vendeur n'aura pas été démontrée. Le Vendeur ne prendra en charge les frais générés par les opérations de retrait et/ou de rappel que si sa responsabilité est contradictoirement et définitivement établie par une juridiction, et sous réserve du respect des paragraphes précédents. Dans un tel cas, seuls les frais réellement engagés seront pris en charge, sur présentation des pièces justificatives correspondantes.



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, l'Acheteur 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.

Au titre de la garantie des vices cachés, la seule obligation incombant à LOUIS MOULIN sera, selon son choix, le remplacement gratuit de l'élément reconnu défectueux par ses services ou de la fourniture d'un Produit de réparation.

Sont notamment exclus en détail des garanties de 2 et 5 ans :

- ✓ L'usure naturelle,
- ✓ Un accident extérieur (montage erroné, transformation des Produits visant à en modifier leur usage, entretien défectueux et/ou utilisation anormale et/ou non conforme aux notices de mise en œuvre...),
- ✓ Une modification du Produit ni prévue ni spécifiée par LOUIS MOULIN
- ✓ Si le lieu d'utilisation est rendu inadéquat.
- ✓ Un entretien ou une mise en œuvre non conforme aux notices.
- ✓ Les dommages dus aux événements climatiques (tempête, grêle, inondations, etc...), chocs, produits chimiques, accidents, incendies, usages non appropriés.

Tout éventuel défaut des Produits ou constatation de Produits non-conformes sera porté à la connaissance du Vendeur par l'Acheteur dans les huit (8) jours de la réception des Produits, conformément aux termes de l'article 4.4 ci-dessus. Dans l'hypothèse d'un vice caché, ce délai court à compter de la découverte du vice. Il appartiendra à l'Acheteur de fournir toute justification quant à la réalité des vices ou non-conformités constatés. En particulier, les Produits livrés devront impérativement être tenus à la disposition du Vendeur dans le respect des règles de conservation et il ne pourra en aucun cas 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 à l'Acheteur de retarder le paiement d'une somme arrivée à échéance.

En cas de vice ou de non-conformité des Produits vendus, la responsabilité du Vendeur ne saurait être engagée au-delà du remplacement ou du remboursement des Produits reconnus non-conformes ou viciés. En particulier, le Vendeur n'aura à réparer aucun dommage indirect ou immatériel, coûts et pertes de quelque sorte que ce soit tels que pertes de profit, perte de revenu, perte de clientèle, etc.

En tout état de cause, la responsabilité du Vendeur ne saurait être engagée si les Produits ont été transportés (par un transporteur indépendant du Vendeur) dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature ou si les Produits vendus ont été déchargés ou entreposés dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature.

9 - FORCE MAJEURE – CIRCONSTANCES EXTERNES

LOUIS MOULIN n'est tenu à l'exécution des commandes acceptées, pour autant que rien d'anormal ne vienne entraver son approvisionnement, sa production ou ses expéditions.

LOUIS MOULIN se réserve la faculté de suspendre ou de résoudre la vente, totalement ou partiellement, en cas de force majeure définie conformément à l'article 1218 du Code civil, c'est-à-dire l'événement échappant au contrôle du débiteur (extérieur), qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat (imprévisible) et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées (irrésistible), sans qu'aucune indemnité, dommages-intérêts, pénalités ou frais en rapport avec la survenance d'un tel cas de force majeure ne puisse lui être réclamé à ce titre.

Toutefois, les conditions de mise en œuvre de l'article 1218 du Code civil n'excluent pas, conformément aux Recommandations n°19-1 et 20-1 de la CEPC et au Code de bonne conduite Inoha-FMB, d'éventuelles discussions entre le Client et LOUIS MOULIN et l'adaptation de l'accord et de ses conditions d'application (notamment conditions de pénalisation) au regard de la situation en cause qui ne rentrerait pas nécessairement dans la définition de la force majeure, notamment : les grèves totales ou partielles, les émeutes, l'état de guerre, les épidémies, les pandémies, les inondations, les canicules, les barrières de dégel et catastrophes naturelles, les risques sanitaires, les interruptions de transport, les difficultés d'approvisionnement en matières premières, en emballages, en combustibles, les attaques ou piratages informatiques.

Il est précisé que seront considérés comme un 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 :

- ✓ Situation de guerre (déclarée ou non déclarée) quels que soient les pays qui sont parties au conflit ayant un impact direct ou indirect sur la fabrication ou la commercialisation des produits, guerre civile, émeute et révolution, émeutes, 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 ;
- ✓ Epidémie ou pandémie, c'est-à-dire le développement et la propagation d'une maladie contagieuse sur le territoire national ou à l'international telle que notamment l'ensemble des virus appartenant à la famille des coronavirus (SARS-CoV, SARS-CoV-2 dit aussi « Covid-19 », etc.) ;
- ✓ Mesures prises par les autorités compétentes en France et à l'étranger destinées à limiter la propagation d'une épidémie ou d'une pandémie 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, 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'établissement recevant du public (entreprises, commerces, etc.), de réglementation des conditions d'accès et de présence d'une ou plusieurs catégories d'établissement 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, pénurie des matières premières, défaut de qualité ou mauvaise qualité des matières premières ;
- ✓ 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.
- ✓ Pénurie des matières premières, d'emballages ou de tout autre élément nécessaire à la production ou au conditionnement des produits, défaut de qualité des matières premières,
- ✓ Infection du système informatique virus informatique et/ou cyberattaque affectant les serveurs informatiques du **Vendeur**.



En cas de survenance d'un cas de force majeure au sens du présent article, le **Vendeur** en avertira l'**Acheteur** dès que possible par courriel confirmé par lettre recommandée avec accusé de réception.

Le cas échéant, les parties s'engagent à échanger de bonne foi, dans les meilleurs délais et dans le respect de leurs intérêts réciproques. Aucune adaptation de l'accord commercial ne saurait être mise en œuvre sans concertation préalable.

10 – JURIDICTION

Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, notre société a mis en place un dispositif de médiation de la consommation. L'entité de médiation retenue est : MEDIATION CONSOMMATION DÉVELOPPEMENT/MED CONSO DEV. En cas de litige, vous pouvez déposer votre réclamation sur son site : <https://www.medconsodev.eu> ou par voie postale en écrivant à MÉDIATION CONSOMMATION DÉVELOPPEMENT/MED CONSO DEV, Centre d'Affaires Stéphanois SAS, IMMEUBLE L'HORIZON – ESPLANADE DE France, 3 RUE J. CONSTANT MILLERET – 42000 SAINT-ÉTIENNE.

10.1 Imprévision

En cas de changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion de la Convention écrite qui rend l'exécution de celle-ci excessivement onéreuse pour le Vendeur, ce dernier pourra demander une renégociation de la Convention écrite par envoi d'un courrier recommandé avec accusé de réception. Devront être joints à la demande de renégociation les éléments économiques justificatifs de cette demande.

Les Parties devront alors renégocier la Convention écrite et en premier lieu le Prix convenu, dans un délai d'un (1) mois maximum à compter de la réception du courrier recommandé précité 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. L'Acheteur 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.

Si les Parties parviennent à un accord, celui-ci sera formalisé au travers d'un avenant de la Convention écrite.

A défaut d'accord dans le délai d'un (1) mois susvisé, les relations entre les Parties se poursuivront dans les conditions fixées par la Convention écrite sauf si le Vendeur souhaite y mettre un terme, totalement ou partiellement, sous réserve du respect d'un préavis d'une durée maximale de soixante (60) jours étant précisé que le prix applicable pendant le préavis devra tenir compte des conditions économiques du marché sur lequel opèrent le Vendeur et l'Acheteur et ce, conformément à l'article L.442-1, II du Code de commerce.

10.2 Propriété intellectuelle

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

L'Acheteur s'engage à respecter l'ensemble des droits de propriété intellectuelle du Vendeur dont il déclare avoir parfaite connaissance, en ce qui concerne notamment les Marques, dessins, brevets et modèles, ainsi que tous autres droits de propriété intellectuelle détenus par le Vendeur et les sociétés affiliées à celui-ci.



L'Acheteur 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 du Vendeur et ne prendra aucune mesure sans en avoir au préalable référé au Vendeur. Le Vendeur sera seul en droit de diriger la procédure et de décider de toutes actions à initier ou à mettre en œuvre.

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

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

10.3 Confidentialité

Le Vendeur et l'Acheteur reconnaissent qu'ils pourront, dans le cadre de l'exécution de leurs relations commerciales, se voir confier des informations confidentielles de nature technique, commerciale, marketing, financière ou relatives à des éléments auxquels des droits de propriété intellectuelle sont attachés. Cette liste n'est toutefois pas limitative. Ces informations ne devront pas, d'une quelconque façon, être divulguées à des tiers. Ils garantissent la confidentialité des informations, de quelque nature qu'elles soient, écrites ou orales, dont ils auront connaissance dans le cadre de l'exécution de leurs relations commerciales et s'interdisent de les communiquer aux personnes autres que celles qui ont qualité pour en connaître au titre de celles-ci, sous peine de devoir en réparer le préjudice subi. L'Acheteur se porte fort du respect de cette obligation de confidentialité par ses salariés, y compris lorsque ces salariés quittent son entreprise.

10.4 Données personnelles

Le Vendeur et l'Acheteur 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 par l'ordonnance n°2018-1125 du 12 décembre 2018 et celles du 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 ».

Le Vendeur, en tant que responsable de traitement, met en œuvre un traitement de données à caractère personnel pour la gestion de ses relations avec ses clients, dont l'Acheteur, 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 l'Acheteur 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 de l'Acheteur) sont indispensables à ce traitement et sont destinées aux services concernés du Vendeur. Elles sont conservées pendant toute la durée des relations commerciales et dix (10) 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 l'Acheteur. Le Vendeur s'assure que dans le cadre de l'exécution de leurs prestations, ses sous-traitants utilisent les données à caractère personnel de l'Acheteur 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 de l'Acheteur en vertu d'une obligation légale ou aux fins de règlements de conflits.



Les salariés et collaborateurs de l'Acheteur 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 postal à l'adresse suivante 50 rue Théophile Boyer 59360 LE CATEAU accompagné d'une copie de leur pièce d'identité. Ils disposent également du droit d'introduire une réclamation auprès de la CNIL.

L'Acheteur 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.

11 – PRESENTOIRS

Dans l'hypothèse où LOUIS MOULIN mettrait à disposition de ses Clients des présentoirs, LOUIS MOULIN en conserve l'entière propriété.

Toutefois, le Client en a la garde et en est le seul responsable, il est garant de leur bon entretien, ainsi que de la prévenance pour tous dommages causés ou subis aux biens ou aux tiers impliquant ces présentoirs. Sans l'accord écrit de LOUIS MOULIN et sous peine d'être retirés, ils ne peuvent servir à la présentation d'autres produits que ceux provenant de LOUIS MOULIN.

Conformité – Ethique – Transparence

Le Vendeur accorde une importance particulière au respect des standards éthiques dans le cadre de son activité et souhaite que toute personne ou société en relation avec lui, respecte ces standards.

A ce titre, l'Acheteur s'engage notamment à respecter les exigences suivantes :

- ✓ Dans le domaine des droits de l'homme et des conditions de travail : respect des principes fondamentaux français, européen et internationaux, édictés notamment dans les conventions de l'Organisation Internationale du Travail et notamment ceux relatifs au travail des enfants, au travail forcé, aux horaires de travail, aux conditions de rémunération, à la liberté d'expression, à l'égalité des chances.
- ✓ En matière d'environnement : respect de l'ensemble des normes et directives en vigueur au sein de l'Union européenne se rapportant au respect de l'environnement et notamment à la recyclabilité des déchets et des matériaux et à leur traitement dans des filières agréées.
- ✓ En matière de droit de la concurrence : respect des règles de droit de la concurrence françaises et européennes et mise en place de programmes de conformité à destination des salariés et collaborateurs de l'Acheteur.
- ✓ En matière de conflit d'intérêts : déclaration au Vendeur de tout conflit d'intérêts qui pourrait affecter la relation commerciale.
- ✓ En matière d'anti-corruption et de lutte contre le blanchiment de capitaux : respect des lois, règlements, normes et directives en vigueur en matière de fraude et de lutte contre la corruption, ainsi qu'en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux, et en particulier des dispositifs et procédures prévus par la loi du 9 décembre 2016 dite « Sapin II » relatives à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique si ces dispositions lui sont applicables.
- ✓ Le Vendeur se réserve le droit de demander communication à l'Acheteur des éléments qu'il estimerait utile pour établir que ce dernier s'est conformé pendant l'exécution de la relation contractuelle aux dispositions légales et réglementaires applicable en matière de lutte contre la corruption. L'Acheteur s'engage à fournir toute assistance nécessaire au Vendeur pour répondre à une demande d'une autorité habilitée en matière de la lutte contre la corruption.

 **BRICONORD**
Groupe



- ✓ Le Vendeur invite l'Acheteur à l'informer de tout manquement par l'un des collaborateurs du Vendeur aux dispositions légales et réglementaires applicables en matière de lutte contre la corruption. Cette information devra être détaillée et accompagnée des justificatifs correspondants.

Si l'Acheteur est doté d'une charte éthique ou de tout document reprenant des obligations similaires aux exigences listées ci-avant, il ne pourra opposer ceux-ci au vendeur qu'à condition qu'il ait pu en prendre connaissance préalablement et y ait acquiescé. Tout audit du Vendeur ayant pour objet la vérification du respect des obligations contenues dans ces documents ne pourra être mené qu'après accord exprès du Vendeur et respect d'un délai de prévenance minimum d'un (1) mois. En tout état de cause, l'ensemble des frais afférents à cet audit demeureront à la charge de l'Acheteur.
