



# CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2024

La société CQFD a été créée en France en 1965 et est spécialisée dans le négoce de tubes en acier déclassés.

En 1996 CQFD rachète son principal concurrent FFA Concept.

En 1981, le groupe industriel SOCALDI devient le principal actionnaire de la société CQFD.

Fin 2017, CQFD rachète la SAS Louis Moulin, fabricant Français, spécialiste de l'aménagement et de la décoration jardin.

En Juillet 2022, la société CQFD et la société LOUIS MOULIN se réunissent au sein de 16 000 m<sup>2</sup> de locaux. Le Groupe CQFD bénéficie ainsi d'une :

- structure industrielle importante : 2 sites de production
- forte capacité d'innovation
- force commerciale Européenne affûtée
- solidité et d'une indépendance financière qui lui permette de s'améliorer et se réinventer constamment

## CODE DE BONNE CONDUITE INOHA - FMB

Dans le cadre des négociations annuelles, la société CQFD intègre et applique les dispositions mentionnées dans le code de bonne conduite des pratiques commerciales entre professionnels du bricolage, du jardinage et de l'aménagement de l'habitat. 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.



## NOTRE ENGAGEMENT SOCIÉTAL

**L'intégration par le travail des personnes en situation de handicap** : l'assemblage et le conditionnement de la quasi-totalité des produits sont assurés par l'ESAT (Etablissement de Service et d'Aide par le Travail) situé à Mornant (69). De même, une équipe de travailleurs handicapés, intervient quotidiennement et depuis de nombreuses années au sein de notre structure. CQFD a instauré une véritable démarche pour favoriser le bien-être de ses équipes et minimiser l'impact environnemental de ses activités.

Les valeurs RSE existent depuis très longtemps au sein de CQFD mais une prise de conscience concernant l'importance des responsabilités s'est installée. Ce constat pousse CQFD encore plus loin et appelle une démarche structurée et mesurable.

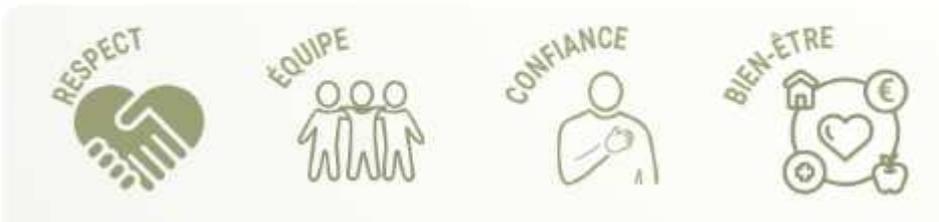
Cela s'est traduit par une réflexion sur les pratiques et sur la manière de mobiliser tant en interne qu'en externe.

Dans ce cadre, nous avons établi une feuille de route RSE pour que CQFD s'inscrive comme un acteur responsable, conscients de ses impacts sur la planète mais aussi sur l'aspect social.

Notre enjeu aujourd'hui est de faire comprendre à nos parties prenantes qui, au premier abord, pourraient le percevoir comme des contraintes quotidiennes alors qu'il s'agit en fait de formidables opportunités pour accompagner le changement et la transformation tout en donnant du sens à beaucoup de sujets.

Cette démarche s'est traduite concrètement par la communication du Livret RSE Louis Moulin CQFD le 17 Juillet 2023, ce livret évolutif formalise nos enjeux, nos axes de progrès, et nos premières réalisations dans un planning balisé dans le temps.

## Nos valeurs



**CQFD porte notamment une attention particulière au recyclage des déchets**, ainsi qu'à ses consommations d'énergie et d'eau, et elle a mis en place des solutions de confort et d'ergonomie sur les différents postes de travail.

Conformément à la réglementation, CQFD est enregistrée au registre national des metteurs sur le marché de l'Agence De l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME), pour les REP suivantes :

- Éléments d'Ameublement : sous le n° d'identifiant unique : FR017153\_10MBFI (ECOMAISON)
- Articles de Bricolage et de Jardin : sous le n° d'identifiant unique : FR017153\_14MRXY (ECOMAISON)
- Produits et Matériaux de la Construction du Bâtiment : sous le n° d'identifiant unique : FR017153\_04STKE (ECOMAISON)
- Emballages : sous le numéro d'identifiant unique 69099 : FR017153\_01GVRZ (pour CITEO)

CQFD met sur le marché son offre au travers de ses réseaux partenaires et a pour vocation de créer de la valeur pour toute la chaîne de distribution.



# CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2024

## 1 – APPLICATION DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Les présentes Conditions de Vente (ci-après « CV ») et le Tarif Général de Vente (ci-après « TGV ») annuel 2024 constituent les Conditions Générales de Vente (ci-après « CGV ») 2024 de la société CQFD (ci-après la « Société »). Elles sont la formalisation opérationnelle de la politique commerciale de la société CQFD et sont respectueuses du cadre réglementaire français et s'appliquent à toutes les ventes :

- conclues par la Société,
- auprès des clients étant des distributeurs spécialisés en articles de bricolage (ci-après « les clients »),
- En France métropolitaine et DROM-COM,
- A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2024.

Elles constituent le socle unique de la négociation conformément à l'article L441-1III du Code de Commerce.

Réciproquement, et afin de permettre un échange constructif et une négociation loyale, de bonne foi et équilibrée, le Client s'efforcera d'envoyer ses conditions générales d'achat, logistiques, qualité ainsi que tout autre document contractuel unilatéral au plus tôt chaque année.

Les Clients bénéficient du service de la force de vente de CQFD constitué de 20 agents commerciaux, facilitant le partenariat entre chaque Client et CQFD et l'optimisation de la présentation des produits tout au long de l'année

La Société assure ainsi :

- une présence permanente en linéaire des produits de la Société,
- un service de conseil aux consommateurs dans le cadre de la promotion efficace des produits de la Société,
- la contribution à la visibilité de la marque de la Société.

La Société souhaite nouer avec ses Clients un courant d'affaires durable, au sein d'une relation équilibrée privilégiant le partenariat gagnant-gagnant, dans l'objectif de créer de la valeur pour les deux parties.

Les CGV constituent le socle de la négociation commerciale, toutes les éventuelles réserves aux CGV doivent :

- idéalement être transmises à la Société au plus tard dans le mois suivant la réception des CGV, sauf autre date légale impérative, afin de pouvoir donner lieu à un échange constructif,
- être motivées,
- faire l'objet d'une négociation.

En conséquence, seules les modifications :

- acceptées par la Société,
- négociées de bonne foi,
- dans la convention unique ou dans les réserves aux CGV émises par le Client, pourront déroger aux CGV.

Afin de sécuriser la relation commerciale et d'assurer une traçabilité des négociations annuelles et des conditions d'application des clauses contractuelles, la Société s'engage à formaliser un compte rendu faisant suite à tous les entretiens à distance ou en présentiel réalisés avec le Client.

Cette formalisation pourra faire l'objet d'un simple courriel. Le Client sera alors invité 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 respectueux des intérêts de chacune des parties, tout en étant respectueux du cadre juridique.

L'élaboration de tels contre-rendus permettra à chacune des parties de s'assurer qu'il n'y a aucune soumission ou tentative de soumission de l'autre partie à des obligations créant un déséquilibre significatif dans leurs droits et obligations conformément à l'article L. 442-1 I 2<sup>e</sup> du Code de commerce.

Le résultat de la négociation annuelle sera formalisé dans une convention conclue au plus tard le 1<sup>er</sup> mars, sauf autre date légale impérative. La convention précisera les conditions dans lesquelles les parties entendent développer leurs relations pour l'exercice à venir, conformément aux exigences mentionnées à l'article L. 443 du Code de commerce.

Dans l'hypothèse où aucun accord n'aurait été trouvé le 1<sup>er</sup> mars, sauf autre date légale impérative, la Société et le Client 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 la Société, arrêt avec préavis et/ou saisine d'un médiateur pour déterminer les conditions d'un préavis).

Le fait que la Société ne se prévale pas, à un moment donné, de l'une quelconque des présentes conditions générales de vente ne peut être interprété comme valant renonciation à se prévaloir ultérieurement de l'une quelconque desdites conditions.



# CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2024

## 2 – TARIFS et PRIX

### 2.1 Modalités d'application du Tarif Général de Vente :

La Société 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 susceptible d'évoluer dans l'année en totalité ou en partie au cours de l'exercice dans le cas notamment de l'évolution de ses conditions d'achats de production et/ou de distribution. Cette modification du prix pouvant avoir lieu moyennant un préavis de deux mois avant sa date d'application, la Société se réservant la possibilité de réduire ce préavis en cas de force majeure, d'évènement exceptionnel ou de hausse importante des matières premières.

### 2.2 Les prix figurant sur le Tarif Général de Vente :

Les prix applicables sont ceux en vigueur au jour de la commande toutefois. Les prix s'entendent hors TVA et hors taxe « *Eco participation* » (filiale éléments ameublement) dont le prix est facturé à la ligne article selon le barème officiel en vigueur au jour de la commande, emballage standard compris.

**REP BATIMENT (PMCB) :** Conformément aux dispositions de l'article R.543-290-3 du Code de l'environnement, l'éco-contribution unitaire dont la Société est redevable dans le cadre de la responsabilité élargie des producteurs (REP) relative aux PMCB est refacturée au Client, sans possibilité de réfaction. Cela signifie que toute remise, réduction, ristourne ou tout rabais opérés sur un produit soumis à la REP PMCB ne peut pas conduire à réduire le montant de l'éco-contribution unitaire refacturée, qui sera in fine reversée à l'éco-organisme agréé ECOMAISON. La Société tient à disposition de l'acheteur le barème en vigueur.

Les prix de la Société s'entendent : franco de port France métropolitaine (Corse incluse) pour toute commande d'au moins 350 € net HT ou en tarif départ usine pour les autres ventes (par franco la Société entend toutes commandes livrables en une seule fois et en un point). Pour toute commande d'un montant inférieur au franco sus-défini, l'intégralité des frais de transport - mentionnées en pied de facture- sera à la charge du Client.

### 2.3 Remises / ristournes

Le tarif applicable sera constitué d'un prix brut sur lequel viendra s'appliquer une remise de 40% hors promotions. Des remises qualitatives, promotionnelles et quantitatives ainsi que des ristournes différées peuvent être appliquées sur les prix en contrepartie notamment de volume d'achat ou d'assortiment, de conditions de stockage, de transport ou d'opérations ponctuelles accompagnées d'un effort commercial particulier.

Les éventuelles remises conditionnelles ne deviendront inconditionnelles que si le Client est à jour du paiement de l'intégralité de ses échéances à la fin de l'exercice concerné.

**Remise logistique :** Une remise de 5%, hors CPV, sera accordée au Client remplissant cumulativement les conditions suivantes :

- respect du franco de 1 500 euros HT
- palettes livrées complètes et mono produits

Ces conditions s'entendent livraison France continentale.

La Société attire l'attention du Client sur le fait qu'il lui appartient de vérifier le tarif en vigueur à la date de la commande en se référant au dernier tarif transmis par la Société.

La remise entrepôt fait l'objet d'une contractualisation pour une détention plateforme de 100% des produits négociés en quantités suffisantes, soit en quantités stockées représentant au moins 15 jours de ventes moyennes, ce dans tout le réseau de l'enseigne, sauf cas particuliers faisant dans ce cas l'objet d'un avenant.

### 2.4 Commandes d'ouverture de comptes ou d'un nouveau magasin :

La Société prévoit que :

- l'ouverture d'un nouveau magasin doit s'entendre comme étant la construction physique d'un nouveau point de vente avec une première mise en stock des produits. Le changement d'enseigne 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 doit s'entendre comme étant la prise d'une commande avec un Client n'ayant jamais travaillé avec la Société ou ne travaillant plus avec lui depuis plus de 2 ans (date à date).

Le Client livré en « *direct magasins* » par la Société bénéficie d'une remise d'ouverture de comptes ou d'un nouveau magasin de 3% sous forme de marchandises gratuites pour toute commande d'un minimum de 1 500 Euros HT. Ces 3% de marchandise gratuite sont calculés sur le montant H.T. de la commande déduction faite des produits facturés en promotion.



# CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2024

## **3 – COMMANDES**

Toute commande implique l'adhésion sans réserve des CGV. Toute commande doit respecter les unités de conditionnement en vigueur.

### **3.1 Minimum de commande et Franco**

- la Société accepte toute commande dans le respect des colisages (UC), indiqué sur le tarif en vigueur ou sur la proposition commerciale. Une modification unilatérale de nos PCB -en lien avec notre tarification générale de vente- pourrait entraîner une évolution tarifaire.
- la Société propose des livraisons en franco de port lorsque les commandes atteignent un minimum de :
  - 350,00 € net H.T pour des livraisons directes magasins
  - 1 500,00 € net H.T pour des livraisons à destination d'entrepôts logistiques en un seul lieu

En tout état de cause, le minimum de commande est fixé à 200€ HT par commande. De ce fait, les commandes de moins de 200 € HT ne seront pas traitées par la Société.

Dans l'hypothèse où ce franco n'est pas atteint, le Client se verra facturer une participation aux frais de port et de traitement de commande en fonction du poids de la commande et de la distance à parcourir.

### **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 Client 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 Disponibilité des produits**

Les délais de livraison communiqués par la Société sont sous réserve de disponibilité des produits concernés en stock. En cas d'indisponibilité d'un produit la Société communiquera cette information dans les meilleurs délais au Client.

Par conséquent, tout retard de livraison total ou partiel ou ruptures de commandes de la Société ne donnera lieu à aucune pénalité, sauf à ce que le Client apporte la preuve d'un préjudice, conformément à la procédure mentionnée à l'article 6 des présentes, et notamment une rupture de stocks réelle et constatée en magasin.

En tout état de cause, en cas d'indisponibilité d'un produit, la Société fera ses meilleurs efforts pour proposer des produits de substitution.

Par ailleurs, les parties s'engagent à se rencontrer au moins une fois par an pour effectuer un bilan de la base article de la Société et procéder à la suppression de références épuisées.

### **3.4 Annulation et modification de commande**

La Société accepte une annulation ou une modification de la commande initiale 12 heures après la réception de la commande.

Au-delà, 150,00 € de frais fixes de gestion administrative et ou de transport seront appliqués.

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 (ci-après « UC ») indiquées dans les catalogues de la Société 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 mise en vente optimale.

Les articles ne peuvent donc pas être vendus à des quantités inférieures ou inégales à l'UC. En cas de réception d'une ou plusieurs références avec des UC incorrectes, la valeur supérieure de l'UC sera saisie pour la gestion de la commande reçue.



# CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2024

## 3.6 Réception des commandes

Toute commande doit être transmise par EDI, par email [accueil@cqfd-sas.com](mailto:accueil@cqfd-sas.com), et doit comporter à minima les informations suivantes pour être conformes :

- le numéro de commande du Client,
- la référence du produit,
- la désignation du produit,
- la quantité respectant les UC de la Société,
- 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

La Société anticipe ses besoins sous un délai variant de 2 à 6 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.

En raison du contexte international actuel, la Société s'est fixée un objectif de **90%** minimum de taux de service (hors cas de force majeure, de pandémie et événements imprévisibles).

Ce taux de service est cependant purement indicatif, aucune pénalisation ne saurait être due du seul fait du non-respect de ce taux. En tout état de cause, tout pénalité infligée par le Client à la Société 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 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 (ci-après « BT ») est défini par, soit la Convention de transport de Marchandise par la Route (ci-après « CMR »), soit la Lettre de Voiture, soit la Lettre de Transport : document du transporteur reprenant le numéro de commande de la Société (correspondant au numéro d'expédition de la Société). Il doit être émarginé avec le nom de la personne qui signe ou tamponné par le Client au moment de la réception des marchandises,
- le Bon de Livraison (ci-après « 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 des réserves éventuelles sur le BT. Après la date de réception, le Client dispose d'un délai de 3 jours pour vérifier :

- le nombre exact de colis et d'Unités de Vente Consommateur (ci-après « UVC »)
- l'exactitude des codes reçus par rapport à ceux commandés
- l'intégrité des UVC (manquants, unités abîmées au sein des colis, fuites...)

Le Client informera la Société par courrier ou courriel des éventuelles anomalies constatées en précisant le code Client, le N° de commande, les références et les quantités concernées.

Le Client s'engage à faciliter - aux services de la Société - la vérification des anomalies.



# CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2024

## 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 BT 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 BT.

Dans le cas d'un refus non justifié ou non convenu avec le service commercial de la Société, cette dernière se réserve le droit de facturer au client un forfait de 150,00 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 du Client doit faire l'objet de l'accord préalable de la Société. Le Client doit contacter le service commercial de la Société pour motiver sa demande de retour de marchandises. La Société s'engage à répondre au Client dans un délai maximum de 5 jours ouvrés suivant sa demande. Les conditions et coûts logistiques du retour de marchandises feront l'objet d'un accord express entre le Client et la Société.

## 5 – FACTURATION & PAIEMENT

a) Pour tout nouveau Client, les paiements s'entendent comptant contre facture pro-forma avant livraison, jusqu'à l'ouverture d'un compte dans nos livres. Pour les clients ayant déjà un compte ouvert, les factures de la Société sont payables exclusivement au Siège Social de Saint Laurent d'Agny par virement 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 L441-10. Les sommes dues porteront intérêt de plein droit à un taux d'au moins 3 fois le taux d'intérêt légal et une indemnité forfaitaire de 40,00 € sera due en sus de plein droit pour chaque facture payée en retard, dès le lendemain de la date d'échéance, sans qu'un rappel soit nécessaire.

Elle n'est pas soumise à la TVA. Notre société 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, la Société 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, la Société 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 la Société 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 la Société, ni le moindre justificatif en relation avec les accords de l'année N.

**Réciprocité des délais de paiement** : La Société 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 contestation 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.

## 6 - NON COMPENSATION ET PENALITES

En aucun cas, les paiements dus à la Société 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 la Société 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 la Société et ce quelle que soit la motivation de la pénalité. Seul le préjudice éventuellement subi et préalablement démontré par le client pourra après accord écrit de la Société, ouvrir droit à réparation.



# CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2024

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 le 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), la Société 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.

**Réciprocité des délais de paiement** : La Société 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 contestation 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.

## **6 - NON COMPENSATION ET PENALITES**

En aucun cas, les paiements dus à la Société 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 la Société 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 la Société et ce quelle que soit la motivation de la pénalité. Seul le préjudice éventuellement subi et préalablement démontré par le client pourra après accord écrit de la Société, 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 le 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), la Société 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.

Les catégories de produits de la Société sont définies dans son catalogue général et seront confirmées avec son tarif 2024.

Il s'agit pour information (et sauf mention contraire au tarif 2024) de :

1. Profilés Acier
2. Profilés Aluminium
3. Profilés PVC
4. Profilés de carrelage
5. Barres de Seuils
6. Plinthes Adhésives
7. Profilés d'étanchéité
8. Tôles et Crédences
9. Tréteaux Métalliques
10. Crémaillères et Consoles
11. Crochets de rangement
12. Gonds et Pentures
13. Connecteurs et Equerres
14. Clôtures en PVC
15. Produits malins



# CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2024

Conformément aux dispositions de l'article L. 441-17 du Code de commerce, toute demande de pénalité infligée à CQFD devra être accompagnée, au cours d'une procédure contradictoire d'une triple démonstration, au cas par cas :

1. le manquement de CQFD,
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, le cas échéant au regard des produits concernés suivant leur catégorie figurant au tarif, dès lors qu'un manquement et qu'un préjudice effectif subi auront été établis.

Toute éventuelle facture de pénalités logistiques doit être émise au plus tard un an après les faits qui motivent 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 CQFD de son bien-fondé et notamment à 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 de 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.

La Société devra quant à elle 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 desdits justificatifs, la Société 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 la Société. En cas de violation de la présente clause, la Société pourra suspendre ses livraisons, voire fermer le compte du Client.

## **7- RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ**

La Société 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 des magasins. En cas de non-paiement total ou partiel à échéance, la Société 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 la Société 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 la Société en cas d'intervention d'un créancier. Cette clause est opposable à tous, même en cas de procédure collective du Client.

## **8 – GARANTIE**

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

Autre titre de la garantie des vices cachés, la seule obligation incombant à la Société sera, selon son choix, le remplacement gratuit de l'élément reconnu défectueux par ses services ou de la fourniture d'un produit de réparation. Cette garantie se limite aux vices cachés dans les conditions normales d'utilisation et hors pièces d'usure.

Les différents procédés de revêtements (Cataphorèse, Zingage, Peinture, etc...) ne peuvent offrir une garantie contre la corrosion. Les articles en acier, même traités, sont susceptibles de s'oxyder et ne peuvent donner lieu à aucune réclamation.

La Société se réserve le droit d'exiger la preuve de la défaillance (photos, contrats par ses personnels...).



# CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2024

Sont notamment exclus de la garantie :

- l'usure naturelle,
- un incident 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 la Société,
- 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...), chocs, produits chimiques, accidents, incendies.

## **9 - FORCE MAJEURE – CIRCONSTANCES EXTERNES**

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

La Société 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).

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 la Société 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 les définitions 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...

## **10 – JURIDICTION**

En cas de contestation quelconque à l'occasion d'une fourniture ou de son règlement, un médiateur de la consommation pourra être désigné. Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, la Société a mis en place un dispositif de médiation de la consommation. L'entité de médiation retenue est : SAS CNPM - MÉDIATION - CONSOMMATION.

En cas de litige, le consommateur pourra déposer sa réclamation sur le site <http://cnpm-mediation-consommation.eu> ou par voie postale en écrivant à CNPM - MÉDIATION – CONSOMMATION - 27, avenue de la Libération - 42400 SAINT-CHAMOND

En cas de litige non résolu par la médiation, le tribunal de commerce de Lyon sera seul compétent, quels que soient les conditions de vente et le mode de règlement accepté (traites, billets, chèques...) même s'il y a pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

## **11 – PRESENTOIRS**

Lorsque la Société met des présents à la disposition de ses clients, ils restent sa propriété. Toutefois, le Client en a la garde et est le seul responsable de leur bon entretien ainsi que de tous dommages causés ou subis aux biens ou aux tiers impliquant ces présents. Sans l'accord écrit de la Société et sous peine d'être retirés, ils ne peuvent servir à la présentation d'autres produits que ceux provenant de la Société. La mise à disposition des présents intervient généralement après réception par la Société d'un engagement de partenariat.

Les présentes Conditions Générales de Vente sont également consultables sur le site [www.cqfd-international.com](http://www.cqfd-international.com)

\*\*\*\*\*