



CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2025

CQFD créée en France en 1965 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 CQFD.

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

En Juillet 2022, CQFD et LOUIS MOULIN se réunissent au sein de 16 000 m2 de locaux.

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, CQFD bénéficie de l'appui d'un Groupe solide, présent auprès des grandes surfaces de bricolage et de la distribution professionnelle dans plus de 15 pays avec :

- une structure industrielle importante : 2 sites de production,
- une forte capacité d'innovation,
- un rayonnement commercial Européen,
- une structure solide et complète fédérant des entreprises expertes dans leur périmètre métier.

CODE DE BONNE CONDUITE INOHA - FMB

Dans le cadre des négociations annuelles, 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, sera appliqué.



ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

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
- Articles de Bricolage et de Jardin : sous le n° d'identifiant unique : FR017153_14MRXY
- Produits et Matériaux de la Construction du Bâtiment : sous le n° d'identifiant unique : FR017153_04STKE
- Emballages CITEO : sous le numéro d'identifiant unique 69099 : FR017153_01GVRZ

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.

RESPONSABILITE SOCIETALE DES ENTREPRISES (RSE)

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.

En 2023, nous avons publié notre premier rapport RSE, intégrant des engagements forts sur différents points. En 2024, nous allons plus loin avec la réalisation d'un Bilan Gaz à Effet de Serre, suivi d'un plan d'action pour réduire notre empreinte carbone sur 2024/2025.

Chez CQFD, 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.

Nos enjeux RSE



Bilan gaz à effet de serre

Pour aller plus loin dans sa démarche RSE, CQFD s'est engagée dans un process d'audit pour déterminer son empreinte carbone en pesant 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.

CQFD est maintenant en mesure de communiquer à ses parties prenantes l'émission de CO2 liée à son activité, dans le but d'une réduction à venir via un plan d'action.

SOMMAIRE

1 CHAMP D'APPLICATION DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE	4
1.1 Dispositions générales.....	4
1.2 Négociations commerciales.....	4
2 – TARIFS et PRIX	5
2.1 Modalités d'application du Tarif Général de Vente :	5
2.2 Les prix figurant sur le Tarif Général de Vente :	5
2.3 Remises / ristournes	5
3 – COMMANDES	6
3.1 Minimum de commande et Franco.....	6
3.2 Conditions particulières de franco.....	6
3.3 Disponibilité des Produits	6
3.4 Annulation et modification de commande	7
3.5 Unité de Conditionnement.....	7
3.6 Réception des commandes.....	7
3.7 Disponibilité Produit	7
3.8 Volumes prévisionnels.....	7
4 – EXPÉDITION – RECEPTION – RETOUR	8
4.1 – Expédition.....	8
4.2 Réception des marchandises	8
4.3 Refus de livraison	8
4.4 Retour de marchandises.....	8
5 – FACTURATION & PAIEMENT	9
6 - NON COMPENSATION ET PENALITES	9
7- RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ	11
8 – GARANTIE DES PRODUITS	11
9 - FORCE MAJEURE – CIRCONSTANCES EXTERNES	11
10 – JURIDICTION	12
11 – PRESENTOIRS	12

1 CHAMP D'APPLICATION DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1.1 Dispositions générales

Les présentes Conditions de Vente (ci-après « CV ») et le Tarif Général de Vente (ci-après « TGV ») annuel 2025 constituent les Conditions Générales de Vente (ci-après « CGV ») 2025 de CQFD (ci-après la « Société »).

Elles sont la formalisation opérationnelle de la politique commerciale de la Société et sont respectueuses du cadre règlementaire français.

Les CGV sont envoyées à tout Client avant le 1^{er} décembre et constituent le socle unique de la négociation commerciale.

Les présentes CGV s'appliquent :

- à toutes les ventes de produits commercialisés par CQFD (ci-après « les Produits »),
- en France (DROM-COM et Corse inclus),
- à tout Client :
 - o spécialisé dans la distribution grand public d'articles de bricolage,
 - 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,
- assurant régulièrement la promotion des Produits et contribuant à la visibilité de la marque CQFD.
- à compter du 1er janvier 2025

Etant précisé que les Clients bénéficient du service de la force de vente de CQFD, constitué de 20 agents commerciaux, afin de faciliter le partenariat entre chaque Client et CQFD et l'optimisation de la présentation des Produits tout au long de l'année. Réciproquement, si les Clients de la Société établissent des conditions générales d'achat, logistiques, qualité ainsi que tout autre document contractuel unilatéral, il s'engage à les transmettre dans les meilleurs délais, et en tout état de cause avant le 20 décembre afin de permettre un échange constructif et de mener une négociation loyale, de bonne foi et équilibrée.

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.

Toute commande implique l'acceptation entière des CGV. Toute réserve concernant ces dernières doit impérativement :

- 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,
- présentes dans la convention unique ou dans les réserves émises par le Client, pourront déroger aux CGV.

Le fait que la Société 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 la Société moyennant le respect d'un préavis de 8 semaines.

1.2 Négociations commerciales

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^e du Code de commerce.

Le résultat de la négociation annuelle sera formalisé dans une convention conclue au plus tard le 1^{er} 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^{er} 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).

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 (sauf situation de marché exceptionnelle justifiant une mise en œuvre anticipée), 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.

Les prix s'entendent :

- hors TVA,
- hors taxe « *Eco participation* » (filière 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,
- franco de port pour une livraison en France (DROM COM et Corse incluse), pour un minimum de commande calculé sur la base du prix net facturé, pour toutes commandes livrables en une seule fois et en un seul lieu de livraison.

Toute commande d'un montant inférieur au franco sus-défini, fera l'objet de facturation de frais de transport, mentionnés en pieds de facture, à la charge intégrale du Client.

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 un éco-organisme agréé. La Société tient à disposition du Client le barème en vigueur.

2.3 Remises / ristournes

Le tarif applicable sera constitué d'un prix brut sur lequel viendra s'appliquer une remise de base de 40% hors promotions.

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

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

- commande respectant le franco de 1 500 euros HT ;
- commande composée de palettes complètes et mono Produits ;

Ces conditions s'entendent pour une livraison en France (DROM-COM et Corse incluse).

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.

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.

Remise de 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 HT. de la commande, déduction faite des Produits facturés en promotion.

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 euros nets HT pour des livraisons directes magasins,
 - 1 500 euros nets HT 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 euros HT par commande. De ce fait, les commandes de moins de 200 euros 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 au sein 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, 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 (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 une 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.

3.6 Réception des commandes

Toute commande doit être transmise par EDI ou par email à : 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 fixé un objectif de **90%** minimum de taux de service (hors cas de force majeure tel que défini aux présentes).

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, toute pénalité infligée par le Client à la Société devra respecter la procédure mentionnée au sein des présentes CGV.

3.8 Volumes prévisionnels

Afin d'anticiper la fabrication et le bon acheminement des Produits au Client en quantités suffisantes, le contrat commercial annuel devra prévoir les volumes de livraisons mensuels envisagés par le Client (volumes en Produits fond de rayon et volumes en Produits promotionnels).

A défaut :

- la Société retiendra à titre de prévisionnel, les volumes du Client en année N-1.
- la Société disposera d'une marge d'erreur maximale s'agissant des livraisons de ses Produits et ainsi ne sera redevable d'aucune pénalité pour cause de manquants.

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 »), défini soit par la Convention de transport de Marchandise par la Route (ci-après « CMR »), soit par la Lettre de Voiture, soit par la Lettre de Transport, est le document du transporteur reprenant le numéro de commande de la Société (correspondant au numéro d'expédition de la Société). 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 (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 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'Unités de Vente Consommateur (ci-après « UVC »),
- 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 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. Ses photos des anomalies seraient un plus dans l'analyse de chacun des cas.

Le Client s'engage à faciliter la vérification des anomalies par les services de la Société.

A défaut, la Société sera déchargée de toute obligation vis à vis du Client, qui sera réputé avoir accepté les Produits.

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 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

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, en totalité, à 45 jours fin de mois.

Aucun escompte n'est accepté pour paiement anticipé ou comptant.

Le non-paiement à la date prévue sur la facture entrainera de plein droit, pour chaque facture payée en retard, dès le lendemain de la date d'échéance et sans qu'un rappel soit nécessaire :

- l'applicabilité, de plein droit, de pénalités de retard à un taux égal à 3 fois le taux d'intérêt légal ;
- le versement, en sus, d'une indemnité forfaitaire de 40 euros, non soumise à la TVA.

La 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.

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

CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2025

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, la Société refuse l'application de pénalités forfaitaires et systématiques. Ainsi, toute demande de pénalité infligée à la Société devra être accompagnée, au cours d'une procédure contradictoire d'une triple démonstration, au cas par cas :

1. le manquement de la Société,
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, notamment au regard des catégories de Produits de la Société figurant au tarif, à savoir :
 - Profils Acier
 - Profils Aluminium
 - Profils PVC
 - Profils de carrelage
 - Barres de Seuils
 - Plinthes Adhésives
 - Profils d'étanchéité
 - Tôles et Crédences
 - Tréteaux Métalliques
 - Crémaillères et Consoles
 - Crochets de rangement
 - Gonds et Pentures
 - Connecteurs et Equerres
 - Clôtures en PVC
 - Produits malins

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
- le motif de l'application de la pénalité (retard, non-conformité, manquant, etc).

En cas de retard : la date et l'heure de l'enlèvement ou livraison effective (horodatage sur le document de transport), étant précisé qu'aucune pénalité ne pourra être appliquée :

- en l'absence d'indication de l'heure précise de l'arrivée du transporteur sur le lieu de livraison sur le document de transport
- en cas de non-respect par le Client de l'heure de rendez-vous fixée avec le transporteur (ou de modification par le Client de l'heure de rendez-vous non acceptée par le transporteur)
- en cas de modification par le Client de l'heure de rendez-vous et sous réserve de l'accord du transporteur pour cette modification

En cas de manquants apparents à la livraison : l'indication précise des quantités constatées en livraison et/ou des défauts constatés (réserves motivées sur le document de transport)

En cas de rupture de Produits : toute preuve de destruction de la totalité du minimum de stock détenu par le Client sur chaque entrepôt

- le détail de chaque référence concernée par l'incident,
- la quantité concernée par l'incident,
- la nature du préjudice effectivement subi,
- la justification du montant de ce préjudice afin de déterminer la valeur de la pénalisation acceptable.

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, frais 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 DES PRODUITS

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...).

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), 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 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 définition de la force majeure, notamment : les grèves totales pour 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 informatique...

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.



CONDITIONS GENERALES DE VENTE 2025

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 présentoirs à la disposition de ses Clients, ils restent sa propriété. Toutefois, le Client en a la garde et est le seul responsable de la fixation des éléments au sol, de leur bon entretien ainsi que de tous dommages causés ou subis aux biens ou aux tiers impliquant ces présentoirs. 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 présentoirs 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

