



## CGV FITT France 2023

Les présentes Conditions Générales de Vente, s'appliquent à tous les distributeurs rattachés à une centrale de référencement et/ou d'achats. L'activité de détail de ces distributeurs, s'adressent majoritairement aux consommateurs grand public. Leur offre en points de vente ou sur site internet est majoritairement orientée vers l'aménagement du jardin et de la maison. Ces distributeurs garantissent une exposition des produits référencés du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre dans un espace dédié à l'arrosage.

### Table des matières

1°/ Principes Généraux .....	2
2°/ Engagement RSE et qualité .....	3
3°/ Politique Commerciale .....	3
4° / Catégorisation des Clients .....	3
5°/ Offre Produits et référencements .....	4
6°/ Garantie et Service Après-Vente .....	5
7°/ Disponibilité Produits et engagements réciproques .....	5
8°/ Données Logistiques .....	6
9°/ Application Tarifaire .....	6
10°/ Révision du barème tarifaire .....	6
11°/ Nouveau Client .....	6
12°/ Processus de commande et délai de livraison .....	7
13°/Modalités de préparation, de livraison et réception des marchandises .....	8
14°/ Taux de service .....	10
15°/Reprise et retour de marchandises .....	12
16°/ Convention Commerciale .....	12
17°/ Supports de commercialisation et de promotion .....	17
18°/ Facturation .....	18
19°/ Conditions de règlement .....	18
20°/ Mode de règlement .....	18
21°/ Escompte .....	19
22°/ Principe de compensation .....	19
23°/ Déduction d'office .....	19
24°/ Retard de paiement .....	19
25°/ Prescription .....	19
26°/ Indépendance .....	20
27°/ Réserve de propriété .....	20
28°/ Droit de propriété industrielle et/ou intellectuelle .....	20
29°/ Responsabilité .....	21
30°/ Force majeure .....	21
31°/ Confidentialité .....	22
32°/ Renonciation .....	22
33°/ Rupture totale ou partielle de la relation commerciale .....	22
34°/ Modification des CGV .....	22
35°/ Droit applicable - attribution de juridiction .....	23

## 1°/ Principes Généraux

FITT, groupe mondial de premier plan, fondé en Italie en 1969 est pionnier dans la production et le développement des solutions pour le passage des fluides à usage domestique, professionnel et industriel. FITT France, filiale du groupe FITT, fabrique et commercialise des solutions d'arrosage sur le territoire national.

Les présentes Conditions Générales de Vente de FITT France (CGV) sont composées du barème tarifaire et des conditions de ventes. Elles sont valables pour les marques **FITT**, **TECHNO**, notre offre de produits sans marque (**NO NAME**) ainsi que la gamme de produits **PLASSON**, **GRILLOT**, **GALCON** et constituent le socle unique de la négociation commerciale conformément à l'article L441-1 du Code de commerce.

FITT France privilégie les Clients qui s'inscrivent dans une relation de partenariat à long terme, respectueuse des valeurs de l'entreprise :

- ✓ **L'éco-vigilance** : FITT travaille avec une attention constante à son impact sur le territoire, tant du point de vue environnemental que social.
- ✓ **L'expertise** : La mise en marché de solutions pertinentes est généralement issue d'une écoute active des marchés.
- ✓ **L'innovation** : L'amélioration technologique continue et la pensée créative sont des ingrédients du développement de solutions novatrices.
- ✓ **La Multiculturalité** : Le groupe FITT bénéficie de la richesse d'un environnement multiculturel, grâce à ses collaborateurs issus de plus de 30 pays dans le monde.

FITT France met tout en œuvre pour sécuriser et valoriser ses relations commerciales avec ses Clients. Ainsi, FITT France est donc attachée à la mise en œuvre de la réglementation régissant les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs et particulièrement vigilante à respecter et faire respecter les articles L442-1 et suivants du Code de commerce.

En tant qu'adhérent de l'association professionnelle des Industriels du Nouvel Habitat (INOHA), FITT France s'engage à respecter le Code de Bonne Conduite (CBC) sous sa version du 15 juin 2022 signé entre INOHA et La Fédération des Magasins de Bricolage (FMB).

Chaque année, FITT France adressera ses CGV à ses Clients au plus tard trois mois avant le 1<sup>er</sup> mars. En retour, et dans l'hypothèse où le Client possède des Conditions Générales d'Achat (CGA) et/ou toute autre projet de contrat, y compris logistique, ceux-ci devront être adressés dans un délai n'excédant pas un mois à compter de la date de réception des CGV, afin que les deux parties puissent avoir le temps nécessaire à la préparation de négociations équilibrées et de bonne foi, conformément à l'Article 1104 du Code civil.

Tout entretien entre les parties fera l'objet d'un compte rendu formalisé afin d'assurer une traçabilité des échanges, de préparer la formalisation des accords annuels, de valider les conditions d'application des clauses contractuelles et de justifier le cas échéant du plein respect de la réglementation. Le résultat de la négociation constituera la convention d'affaires telle qu'encadrée par l'article L. 441-3 du Code de commerce.

Sans accord signé avec un Client au plus tard le 1<sup>er</sup> mars, les présentes CGV s'appliquent de plein droit aux relations avec ce Client.

## **2°/ Engagement RSE et qualité**

L'adhésion du groupe FITT au pacte mondial des Nations Unies en 2019 et son engagement à appliquer 7 objectifs précis de développement durable démontre sa volonté d'instaurer une démarche de Responsabilité Sociétale et Environnementale (RSE).

FITT France, en tant que filiale du groupe FITT, s'engage à appliquer la politique RSE du groupe sur le territoire national et a inscrit en détail au sein de sa politique commerciale, les 7 engagements du groupe, considérés comme ligne de conduite.

Ainsi, le Groupe FITT intègre un process d'éco-conception lors de chaque développement de nouveau produit (en accord avec les prescriptions du Code de Bonne Conduite – Annexe IV).

Dans ce sens, le processus d'Analyse de Cycle de Vie du Produit (ACV) est mis en application à travers 3 étapes : mesurer, réduire et compenser les émissions de CO<sup>2</sup> liées à la fabrication des nouveautés produits du groupe. FITT France s'engage également à tout mettre en œuvre pour livrer des produits sûrs et conformes à la réglementation et répondant aux exigences des normes environnementales et de sécurité. Dans la continuité de ses engagements RSE et dans le cadre de la Responsabilité Elargie des Producteurs, FITT France est immatriculée sous le numéro FR209948\_14FFCQ à l'organisme Eco-mobilier.

## **3°/ Politique Commerciale**

La politique commerciale de FITT France, clairement établie dans un document spécifique partagé avec ses Prospects et Clients, expose l'historique du groupe et de sa filiale française ainsi que ses engagements et ses valeurs. La politique commerciale évoque également l'offre produits proposée sur le territoire national, sa politique de marques, son organisation commerciale, logistique et administrative, et de façon générale, les éléments directeurs de sa collaboration avec ses Clients, dans le respect des intérêts de chacun et dans la recherche permanente de création de valeurs partagées. Les présentes CGV sont l'expression opérationnelle de cette politique commerciale pour l'année 2023.

## **4° / Catégorisation des Clients**

Dans le cadre de sa politique commerciale, FITT France a identifié les éléments majeurs différenciants, permettant d'adresser à chaque catégorie de Clients une offre de collaboration adaptée aux spécificités des clients visés, respectueuse de la politique commerciale de l'entreprise et de l'Article L441-1 II. ; et non discriminatoire.

Ainsi entrent en compte, la couverture géographique des clients, le mode de livraison utilisé par ceux-ci, l'offre sectorielle majoritaire des Clients (Alimentaire, Brico, jardin, Agri, Bâtiment ...), la typologie de consommateurs adressée majoritairement, le caractère permanent ou saisonnier de l'offre produits sur l'année, la possibilité d'avoir une offre multi-canal et le fait qu'une activité de grossiste puisse être l'activité principale du Client.

## 5°/ Offre Produits et référencements

L'offre produits commercialisée par FITT France sur le territoire national est constituée d'articles permanents fabriqués dans les usines du groupe et de produits fabriqués par d'autres entreprises industrielles et dont FITT France assure la commercialisation. Le cœur de métier du Groupe FITT est la fabrication de tuyaux d'arrosage et tuyaux techniques grâce à plusieurs usines situées en France, Pologne et Italie.

En Complément de la gamme permanente, FITT France est en capacité, d'étudier toute demande spécifique de produits d'arrosage.

FITT France est particulièrement attentive aux sélections opérées par ses Clients concernant le référencement des produits permanents (produits présents en linéaires du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre, chaque année), le référencement des produits saisonniers (bénéficiant d'une exposition temporaire) et des produits promotionnels. Le partage de ces sélections permet aux Clients et à FITT France de mieux anticiper les volumes prévisionnels nécessaires par référence et d'améliorer le niveau de taux de service.

Il est possible qu'en cours d'exercice, FITT France propose aux Clients une modification du référencement, notamment en cas de :

- Lancement et référencement d'un nouveau produit
- Arrêt temporaire ou définitif d'un produit
- Changement des caractéristiques d'un produit référencé en cours d'année

Dans tous les cas, FITT France s'efforcera de communiquer les éléments de modification du référencement avec un préavis minimum de 8 semaines et demande aux Clients d'appliquer rigoureusement et dans les délais contractuels ces modifications afin de ne pas générer de litiges.

Le référencement d'un nouveau produit devra faire l'objet d'une pré-commande comprenant une planification des quantités à livrer. La première livraison d'un nouveau produit nécessite une validation préalable de FITT France afin de s'assurer notamment de la date de disponibilité.

En cas d'arrêt temporaire ou définitif d'une référence, FITT France s'efforcera de proposer un produit de substitution afin de permettre aux Clients de maintenir une offre complète auprès de ses consommateurs. Le Client veillera à ne plus passer de commande sur les produits suspendus pour une livraison à compter de la date annoncée de rupture. Toute commande comprenant une référence arrêtée sera traitée en non-conformité et ne pourra participer à l'éventuel engagement contractuel d'un taux de service ni faire l'objet d'une quelconque pénalité.

## 6°/ Garantie et Service Après-Vente

Les produits fabriqués et/ou distribués par FITT France bénéficient d'une garantie légale. La garantie s'applique pour un usage normal par un particulier et sous réserve de la bonne installation du produit. FITT France se réserve le droit d'exiger la preuve de la défaillance (photos, constat par des collaborateurs FITT...). Sont notamment exclus de la garantie, les dommages dus aux événements climatiques, chocs, mise en contact avec un produit chimique, accidents, incendies, usages non appropriés.

La garantie FITT France s'entend sur une période de 24 mois à minima (voir indication de la durée de garantie sur notre catalogue, sur le produit, ou sur sa notice), à compter de la date d'achat justifiée du produit.

Selon les gammes de produits concernées, une garantie commerciale peut s'appliquer en parallèle de la garantie légale. L'ensemble des dispositions de garantie et service après-vente sont formalisées au sein de la charte de garantie **2023 FITT France division Garden** en annexe des présentes. Cette charte est également communiquée à la demande des Clients.

## 7°/ Disponibilité Produits et engagements réciproques

En tant que spécialiste de l'arrosage sur le marché français, FITT France entretient un stock de produits finis disponibles à la vente sur ses différents centres logistiques.

Conformément au Chapitre 11 du Code de Bonne Conduite (ou CBC signé le 15 juin 2022), cela permet à FITT France de prendre des engagements forts sur une disponibilité produits tout au long de l'année respectant le référencement convenu entre les parties. Le Client s'engage en contrepartie, à assurer la présentation effective des produits dans ses linéaires et auprès des consommateurs.

Dans le cadre d'un assortiment permanent, FITT France demande un engagement (en volumes et en délais de mise à disposition, annuel mensualisé) à ses Clients afin d'assurer in fine une qualité de service optimale.

Par ailleurs et comme évoqué dans la Recommandation 19-1 de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (Art III – II – B – 2.1), les parties doivent convenir en cas de commandes promotionnelles d'un mécanisme de prévisions partagées qui intègre l'anticipation requise sur les contraintes de quantités et de délais. FITT France ne peut garantir la disponibilité des produits promus par le Client sans accord préalable entre les parties.

Dans le cadre du référencement annuel, les parties conviennent d'ajuster régulièrement les engagements de volume prévisionnels afin d'apporter un niveau de service optimal. Dans tous les cas FITT France ne pourra être en mesure de garantir la livraison de commandes supérieures à 20% des engagements en volume du client.

Que ce soit pour les produits sourcés ou les produits fabriqués par FITT France, notre société fournit ses meilleurs efforts pour fiabiliser et sécuriser ses approvisionnements de matières premières

, ou de produits finis auprès de ses fournisseurs, afin de pouvoir constituer des stocks suffisants pour répondre aux engagements de ses Clients. En cas de pénurie de produits finis, FITT France informera ses clients dans les meilleurs délais et répartira de manière équitable les quantités de stock disponible en fonction du niveau d'engagement de chaque Client.

## **8°/ Données Logistiques**

Conformément à l'Annexe I 2.2.1 du CBC du 15 Juin 2022, FITT France communique au Client l'exhaustivité des informations requises et actualisées concernant les produits référencés aux fins de leur commercialisation en omni-canalité, dans le respect des standards GS1 et GTIN transmis à ses Clients.

## **9°/ Application Tarifaire**

FITT France s'engage à communiquer son Tarif Brut et ses Conditions de vente au plus tard le 1<sup>er</sup> décembre pour l'année suivante.

A partir du tarif brut annuel, les éventuelles conditions de remises et/ou ristournes, feront l'objet de négociations qui se dérouleront dans le respect du cadre réglementaire, et notamment l'article L442-1 I. 1°, qui prévoit que tout avantage obtenu sera proportionné au regard de la valeur de la contrepartie consentie par le Client, afin d'aboutir au prix convenu.

Le tarif brut et le prix convenu initialement entre les parties sont applicables en date de commande, si celle-ci respecte le délai convenu au moment de sa passation.

Dans le cas contraire, le tarif brut et prix convenu seront appliqués en date de livraison.

## **10°/ Révision du barème tarifaire**

En fonction du contexte économique, environnemental et social, FITT France peut être amené à réviser son barème tarifaire en cours d'année. Dans ce cas de figure, FITT France pourra apporter les justifications objectives motivant ces évolutions.

Conformément au Chapitre 5 du Code de Bonne Conduite en vigueur, FITT France s'engage à communiquer, par tout moyen écrit, toute demande de changement du tarif applicable à l'accord ou tout élément impactant le prix en respectant le délai de préavis d'application convenu contractuellement avec son Client, ce délai étant au maximum de 8 (huit) semaines. A réception du courrier, le Client s'engage à recevoir FITT France, dans un délai d'un mois maximum pour examiner ensemble les conditions d'application du nouveau barème tarifaire et des nouveaux prix convenus.

Dans le contexte d'incertitude et de volatilité des prix et des coûts d'approvisionnement de l'énergie, des emballages et des transports, le groupe FITT pourrait se trouver dans une situation de vulnérabilité économique qui l'oblige à prendre des décisions à effet immédiat, qui pourraient consister notamment à cesser temporairement toute activité de production ou à augmenter drastiquement ses prix de cession de marchandises. Dans ce cas les clients seront informés au plus tôt afin de leur permettre soit de maintenir leurs approvisionnements aux nouvelles conditions, soit de trouver des solutions temporaires de substitution. Dans ces conditions, l'arrêt soudain de la relation ne pourrait être assimilé aux conditions exprimées dans l'article L 442-1-II.

## **11°/ Nouveau Client**

L'ouverture d'un compte est soumise à l'affiliation préalable du nouveau Client à une centrale de référencement et/ ou d'achats avec laquelle FITT France a conclu un contrat annuel. Pour enregistrer les données nécessaires à la gestion du compte Client, celui-ci devra compléter, signer et retourner le formulaire qui lui aura été adressé. Toute ouverture de compte doit être nécessairement accompagnée d'une première commande respectant le chapitre 12 « processus commande »

## **12°/ Processus de commande et délai de livraison**

Le Service commandes est usuellement ouvert du lundi au vendredi hors jours fériés et entre le 25 décembre et le 1<sup>er</sup> janvier inclus.

Les commandes doivent être passées avant 12 heures. Toute commande reçue en dehors des jours ouvrés et/ou après 12 heures sera réputée avoir été passée le premier jour travaillé suivant.

La société FITT France privilégie la réception par Echange de Données Informatisée (EDI) pour des raisons de rapidité et fiabilité de la transaction. Si FITT France conseille à ses Clients la mise en place de ce flux pour leur propre bénéfice, la société ne participe en aucun cas financièrement à la mise en place de l'EDI chez ses clients.

Toute commande reçue par FITT France sera jugée comme conforme si les éléments suivants sont renseignés sur le document : Nom et adresse du Client, lieu de livraison souhaité, adresse de facturation, N° de commande du client, date de livraison souhaitée, respect du franco et / ou minimum de commande, désignation produit, code ean, code produit FITT, quantité par article commandé multiple du PCB, au barème tarifaire en cours, prix convenu, mention de toutes conditions spécifiques afférentes à la commande.

En cas de non-conformité à la réception d'une commande EDI, le service commercial de FITT France prendra contact avec le Client afin de corriger la commande.

Pour toute commande reçue par tous autres moyens, une saisie manuelle est obligatoire. FITT France enverra au Client dans un délai de 72 h un Accusé de Réception de Commande (ARC). Si la commande est conforme, elle est mise en préparation. Si la commande n'est pas conforme Le Client devra valider par courriel ou par fax les modifications portées sur l'ARC. Toute modification de L'ARC entrainera une nouvelle confirmation par ARC.

Toute annulation ou modification de commande devra être notifiée par écrit et ne peut être réalisée que dans les 12h qui suivent la passation de commande.

Le service commercial confirmera toute annulation ou modification via un accusé de réception de commande (ARC).

FITT France se réserve le droit de ne pas honorer les commandes d'un Client qui ne serait pas à jour de ses obligations.

### *12-1 Gestion des reliquats de commande*

Pour des raisons économiques FITT France ne gère pas les reliquats de commande, le Client prendra soin de reporter les quantités de produits non-livrés sur sa prochaine commande.

### *12-2 Délais de livraison*

Les Délais de livraison pour la France Métropolitaine sont :

- 6 jours ouvrés pour un Magasin (10 jours ouvrés pour la Corse)
- 10 jours ouvrés pour un Entrepôt / Plateforme (15 jours ouvrés pour la Corse)
- 45 jours ouvrés pour un produit standard en opération promotionnelle
- 90 jours ouvrés pour une fabrication spéciale d'un Tuyau d'arrosage
- 180 jours ouvrés pour une fabrication spéciale d'un Accessoire d'arrosage

Le délai de livraison court dès lors que FITT France est en possession d'une commande ferme et conforme.

## **13°/ Modalités de préparation, de livraison et réception des marchandises**

### *13-1 Matériel de distribution et préparation de commandes*

Les marchandises sont livrées sur palettes Perdus 80 x 120.

Le tarif de FITT France s'entend pour une livraison respectant pour chaque référence le colisage standard (PCB) défini dans le barème tarifaire, sans étiquetage spécifique pour le Client.

### *13-2 Livraison des marchandises*

La qualité et la fiabilité du schéma logistique (cf CEPC N°19-1 B1.1.) négocié et mis en œuvre avec chacun de ses Clients a une incidence économique importante dont FITT France tient compte notamment dans l'établissement de ses barèmes tarifaires, mais aussi dans la détermination des conditions de franco et de minimum de commande.

Les éléments relevant de la relation logistique entre le FITT France et le distributeur émanent :

- Des conditions générales de vente, socle unique de la négociation, établies par le fournisseur, dans lesquelles celui-ci décrit son offre.
- Des conditions d'approvisionnement, qui sont établies par le distributeur et expriment ses besoins.

Sur cette base, l'accord des parties est formalisé dans un document qui détermine le cadre contractuel de la relation logistique.

Le schéma retenu doit être explicite, correspondre aux conditions de la négociation commerciale et figurer à ce titre dans le contrat de manière claire et non ambiguë.

La livraison s'effectue Franco non déchargé (lieu de destination convenu en France Métropolitaine).

L'organisation des transports et le choix des transporteurs relèvent de la responsabilité de la société FITT France.

FITT France est bien entendu ouvert à toute négociation visant à améliorer les schémas logistiques existants et à répartir équitablement les gains éventuels générés.

- ✓ FITT France s'engage à livrer selon l'incoterm « rendu au lieu de destination » (DAP = delivered at place) tout magasin qui passerait commande selon les règles établies dans le chapitre 12. Cela signifie que le transport jusqu'au lieu de livraison est à la charge du vendeur. Les risques sont donc à la charge de FITT France jusqu'au lieu de livraison et seront transférés à l'acheteur lorsque les marchandises seront mises à disposition sans être déchargées et lorsque la lettre de voiture, si version papier, voire le PDA seront signés par le réceptionnaire. Ce schéma logistique est le socle de notre barème tarifaire.

**Le franco de port pour une livraison directe point de vente est de 500 € hors taxes.**

Le minimum de commande est de 250 € HT : toute commande inférieure à ce montant ne sera pas acceptée.

A toute commande comprise entre 250 € HT et 499 € HT, s'ajouteront des frais de port forfaitaires de 50 € HT.

✓ Livraison flux stocké (DAP plateforme)

FITT France propose à ses Clients des livraisons des commandes dites de flux stockés. FITT France livre en un seul lieu des produits destinés à un stockage sur entrepôt ou plateforme. La commande unique dite "commande flux stocké" doit prévoir la palette mono référence comme PCB de commande pour les familles tuyaux, dévidoirs, pulvérisateurs et pompes et le master carton pour toutes les autres familles.

**Le franco de port pour une livraison flux stocké logistique est de 2000 € hors taxes.**

Le minimum de commande est de 1000€ HT : toute commande inférieure à ce montant ne sera pas acceptée.

A toute commande comprise entre 1000 € HT et 1999 € HT, s'ajouteront des frais de port forfaitaires de 200 € HT

FITT France est en mesure d'accorder des conditions particulières à tout client souhaitant procéder à l'enlèvement de ses commandes plateforme (départ usine plateforme)

✓ Livraison de commande allotie ou / "Cross docking" (DAP cross docking)

FITT France peut proposer à ses Clients des livraisons massifiées sur entrepôt ou plateforme du type commandes « alloties » ou « cross docking » ou « contremarque ».

FITT France livre en un seul lieu (entrepôt ou plate-forme) des produits regroupés en lots distincts, destinés à des points de vente différents. Ce mode d'approvisionnement peut s'effectuer à partir d'une commande unique dite "commande allotie" ou à partir de plusieurs commandes à livrer en même temps en un même lieu.

Les livraisons sont préparées par FITT France, magasin par magasin. Chaque livraison magasin est palettisée individuellement. L'ensemble des livraisons est effectué sur une plate-forme d'éclatement où les palettes sont triées par magasin pour être redistribuées dans chaque magasin.

Le montant minimum de l'ensemble des commandes pour une seule et même livraison en franco de port doit être de 2 500 € hors taxes. Le minimum de commande est de 1250 € HT : toute commande inférieure à ce montant ne sera pas acceptée.

*13-3 Conditions de réception des marchandises : (cbc page 11 ANNEXE 1)*

FITT France accepte les livraisons sur rendez-vous mais déléguant cette tâche à son transporteur ne garantira plus les délais de livraison identifiés au chapitre 12-1. Conformément au cadre légal et fonction des avaries liées au transport routier, la prise de rendez-vous acceptera une marge de -1h /et + 30 mn.

La livraison s'effectue par remise directe du ou des produits à la personne désignée comme destinataire sur le document de transport ou à son mandataire dûment accrédité. La lettre de voiture papier (ou CMR, Convention pour le transport de Marchandises par Route) doit contenir obligatoirement le cachet du Client ainsi que le nom distinct du signataire et sa signature. Le document digital (PDA) se limitera au nom et à la signature du réceptionnaire.

### *13-4 Procédure de réclamation (cbc page 12 annexe 1)*

Les réclamations concernant les vices apparents ou la non-conformité du produit livré au produit commandé ou au bordereau d'expédition, doivent être formalisées à la réception, auprès du transporteur, sur le bordereau de livraison dûment signé puis notifiées par lettre recommandée avec accusé de réception au transporteur et à FITT France.

Conformément aux articles L 133-3 et L 133-4 du Code de commerce, les éventuelles réclamations pourront avoir lieu dans les 3 jours, non compris les jours fériés, de la réception des marchandises, ainsi que notifiées par lettre recommandée avec accusé de réception à FITT France dans le même délai, accompagnées des documents de transport ainsi que d'un descriptif détaillé du défaut présumé voire d'une photo explicite de la nature des réclamations.

Dans le cas où la version papier de la lettre de voiture serait remplacée par une version digitale (PDA) les éléments doivent être notifiés sur le support avant signature de celui-ci.

Il appartiendra au Client de fournir toute justification quant à la réalité des vices ou anomalies constatés. Il devra laisser à FITT France toute facilité pour procéder à la constatation de ces vices et pour y porter remède. Le Client s'abstiendra d'intervenir lui-même ou de faire intervenir un tiers à cette fin, FITT France étant seule habilitée pour inspecter le produit sur place ou demander au Client à ce qu'il lui soit retourné.

A défaut de respect de cette procédure de vérification des marchandises, les marchandises seront réputées conformes au moment de la livraison. En toute hypothèse, FITT France n'est pas responsable des vices qui ne lui ont pas été notifiés.

### **14°/ Taux de service**

FITT France est particulièrement attentive à délivrer à chacun de ses Clients une qualité de service optimum afin d'assurer la présence en magasin et en entrepôts des quantités de marchandises suffisantes et propres à la vente.

Cette qualité de service nécessite un partenariat étroit avec chaque Client ainsi qu'une rigueur quotidienne dans l'échange des données et le respect des processus validés en commun, depuis la qualité et la fiabilité des prévisions de vente et jusqu'au respect des engagements en matière de réception marchandises et de mise en rayon. FITT France rappelle qu'il est interdit de procéder au refus ou au retour de marchandises, sauf en cas de non-conformité de celles-ci ou de non-respect de la date de livraison.

Dans le respect de l'article L441-17 du Code de Commerce, conformément à la recommandation de la CEPC N°19-1 relative à un guide des bonnes pratiques en matière de pénalités logistiques et à la Foire Aux Questions de la DGCCRF portant sur les lignes directrices en matière de pénalités logistiques, FITT France et le Client veilleront à déterminer précisément dans leur accord :

- la définition du(des) taux de service
- les modalités de calcul et d'appréciation du(des) taux de service
- le niveau de taux de service cible

### 14-1 Taux de service quantité

Il correspond au nombre de lignes de commande livrées conformes par rapport au nombre de lignes Totales commandées sur une période de référence x 100. FITT France prend en période de référence le mois écoulé

→ **Exemple** : Le Client « C » a passé 3 commandes pour un total de 40 lignes pour le mois de juillet

Au global, FITT France a livré 37 lignes sur ces 3 commandes.

Commande du 05/07 : 12 lignes. FITT France livre le 13/07 (soit 6 jours ouvrés) les 12 lignes

Commande du 07/07 : 18 lignes. FITT France livre le 20/07 (soit 11 jours ouvrés comme demandé) 15 lignes

Commande du 20/07 : 10 lignes. FITT France livre le 29/07 (soit 7 jours ouvrés) les 10 lignes

Notre taux de service est donc de  $(37/40) \times 100 = 92,5\%$

### 14-2 Taux de service Délai

Le taux délai est établi chaque mois. Il correspond au nombre de lignes livrées dans les délais ou en avance par rapport à la date de livraison souhaitée, sur le nombre de lignes total commandées sur la période de référence.

→ **Exemple** : Le Client « C » a respecté les délais de livraison inscrits au chapitre 12-2 et les conditions de livraison inscrites au chapitre 13.

La commande du 05/07 était à livrer pour le 13/07. FITT France livre le 12/07 (soit 5 jours ouvrés)

La commande du 07/07 était à livrer pour le 20/07. FITT France livre le 20/07 (soit 11 jours comme demandé)

La commande du 20/07 était à livrer pour le 28/07. FITT France livre le 29/07 (soit +1 jour)

Le taux de service est donc de  $(6+11+6 = 23 \text{ jours, engagement FITT France}) / (6+11+7) 24 \text{ jours} = 95,8\%$

### 14-3 Les taux de service cibles

FITT France fait ses meilleurs efforts pour assurer à ses clients une qualité de livraison et s'est donnée pour objectifs minimum des taux de service de 90% pour l'année, que ce soit en quantité ou en délai.

Dans le respect de l'article L441-17, les éventuels taux de service contractualisés devront prévoir une marge d'erreur suffisante au regard du volume de livraisons prévues par le contrat et préciseront le délai suffisant qui doit être respecté pour informer l'autre partie en cas d'aléa.

La preuve d'un éventuel manquement doit être apportée par le Client par tout moyen. FITT France dispose d'un délai raisonnable pour vérifier et, le cas échéant, contester la réalité du grief correspondant.

Dans tous les cas, les pénalités infligées à FITT France par le Client ne peuvent dépasser un montant correspondant à un pourcentage du prix d'achat des produits concernés. Elles doivent être proportionnées au préjudice subi.

Seules les situations ayant entraîné des ruptures de stocks peuvent justifier l'application de pénalités logistiques. Par dérogation, le Client peut infliger des pénalités logistiques dans d'autres cas dès lors qu'il démontre et documente par écrit l'existence d'un préjudice.

Il est interdit de déduire d'office du montant de la facture établie par FITT France les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'un engagement contractuel.

Toujours dans le respect de l'article L441-17 du Code de commerce, dès lors qu'il est envisagé d'infliger des pénalités logistiques, il est tenu compte des circonstances indépendantes de la volonté des parties.

Seront pris en compte notamment :

- Non-respect par le Client des dispositions des paragraphes « commandes » par FITT France,
- Cas de force majeure ou événements et circonstances assimilés aux cas de force majeure,
- Produit indisponible de façon définitive ou transitoire dont le Client aura été informé conformément à l'article 5
- Commande passée hors délais standards de livraison

FITT France soucieuse d'apporter un suivi respectueux du taux de service, proposera, aux Clients conformément aux recommandations d'INOHA dans son Code de Bonne Conduite, des points de rencontres réguliers afin d'analyser et mettre en place des actions correctives.

**Aucune pénalité forfaitaire ou prédéfinie n'est acceptée par FITT France quelle qu'en soit la cause.**

## **15°/ Reprise et retour de marchandises**

Tout retour de produit doit faire l'objet d'un accord préalable et exprès entre FITT France et le Client. Tout produit retourné sans cet accord serait tenu à la disposition du Client et ne donnerait pas lieu à remboursement. Les frais et les risques du retour sont toujours à la charge du Client.

Les produits retournés sont accompagnés d'un bon de retour à fixer sur le colis et doivent être dans l'état où FITT France les a livrés.

Dans le cas d'un retour à la suite d'une erreur de commande le Client accepte de prendre à sa charge les frais de remise en stock d'un montant forfaitaire de 125€ et les éventuels frais de reconditionnement.

## **16°/ Convention Commerciale**

La Convention écrite, au sens de l'article L441-3 du Code de commerce, mentionne les obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale et fixe, aux fins de concourir à la détermination du prix convenu les obligations suivantes :

- Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services, y compris les réductions de prix,
- Les services de coopération commerciale, propres à favoriser la commercialisation des produits ou services du fournisseur,
- Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur
- L'objet, la date, les modalités d'exécution, la rémunération et les produits auxquels chacune de ces obligations se rapporte (...).

**FITT France est donc particulièrement attentive à la formalisation de ces obligations réciproques et aux contreparties justes et proportionnées qui devront répondre aux avantages consentis, conformément à l'Article L442-1 I. 1°.**

FITT France est également très attentive aux respects des engagements pris par les deux parties lors des négociations et à leurs applications effectives. Ainsi FITT France proposera au Client des rendez-vous réguliers de « revue d'affaires » tout au long de l'année afin de faciliter et/ou d'ajuster les engagements réciproques et de mesurer les incidences éventuelles sur les résultats annuels de la collaboration.

#### *16-1 Remises sur facture*

FITT France est ainsi disposé à accorder à ses Clients les conditions tarifaires et commerciales ci-dessous en fonction des contreparties correspondantes.

Ces conditions sont de plusieurs ordres :

Elles sont applicables immédiatement pour toute commande selon les modalités suivantes :  
Livraison Direct Magasin : 10%

FITT France a aussi la capacité d'étudier toute demande de client désireux de centraliser les commandes de multiples points de vente, de stocker les quantités commandées et de redistribuer à ses frais à ces points de vente. Dans ce cas FITT France et le client négocieront dans le respect de chaque partie les conditions éventuelles « d'une remise entrepôt ».

- ✓ Conditions commerciales dite de présaison concernant les commandes de fonds de rayon
  - Dans le cadre d'un engagement fort de ses Clients lors de commandes pré saison permettant une anticipation des approvisionnements et un taux de service optimisé, FITT France est prêt à investir 5% de remise additionnelle au prix convenu sur le fonds de rayon sur le tarif en cours
  - Les modalités sont les suivantes :
  - Livraison Direct Magasin uniquement
  - Fonds de rayon : Une seule commande pour une seule livraison
  - Dates de commande : du 17/10/2022 au 31/01/2023
  - Dates de livraison : du 2/01/2023 au 28/02/2023
- ✓ A la faveur de l'ouverture/ Agrandissement /re-modeling d'un point de vente et dans la mesure où les produits de FITT France seraient présentés pour favoriser le développement de ses gammes, alors FITT France s'engage à octroyer une remise additionnelle de 5% sur facture sur la commande d'implantation.
- ✓ Ces conditions dites de présaison et ouverture ou agrandissement ne sont pas cumulables.

#### *16-2 Ristournes de Fin d'année*

Les Ristournes de Fin d'Année sont des avantages octroyés aux Clients qui peuvent rémunérer les contres-parties négociées conformément à l'article L442-1 I. 1°. Des acomptes trimestriels pourront être négociés qui viendront minorer les RFA initialement accordées. Elles ne seront octroyées qu'au titre de la convention commerciale éditée entre FITT France et les centrales d'achats avec lesquelles la société commerce. FITT France tient à préciser que les RFA acquises au moment de la vente feront l'objet d'une mention en pied de facture conformément à l'article L441-9 du Code de commerce.

FITT France est particulièrement intéressé à négocier avec ses clients des conditions qui favorisent le développement du plan d'affaires :

- ✓ Centralisation du référencement convenu : 1%
- ✓ Contrat pluriannuel d'un minimum de 3 ans avec maintien des conditions sur la période : 1%
- ✓ Diffusion des préconisations d'assortiments, par typologie de magasins, construites avec la centrale : 1%
- ✓ Participation à la conception des préconisations merchandising : 1%
- ✓ Application des préconisations merchandising par 60 % à 75% des adhérents du réseau : 1%
- ✓ Détention des gammes dans le linéaire permanent (hors Opération Promotionnelle) d'au moins 60 % à 75% du parc des points de vente physique, appartenant à l'enseigne, et comprenant un minimum de références pour les gammes suivantes :
  - Pour la détention de 10 références minimum des gammes de Tuyaux traditionnels et/ou tuyaux légers et innovants : 2,5%
  - Pour la détention de 20 références minimum des gammes d'Arrosage de surface plastique et Programmation arrosage : 1,5%
  - Pour la détention de 5 références minimum des gammes Dévidoirs, enrouleurs et sellettes : 1%
  - Pour la détention de 20 références minimum de la gamme Arrosage goutte à goutte : 1%
  - Pour la détention de 6 références minimum des gammes Pulvérisation : 1%
  - Pour la détention de 5 références minimum des gammes de Tuyaux techniques : 0,5%
  - Pour la détention de 10 références minimum des gammes Pompes et accessoires de pompe : 0,5%
  - Pour la détention de 10 références minimum des gammes produits de la famille Arrosage laiton : 0,5%
  - Pour la détention de 12 références produits relevant de la famille Arrosage enterré : 0,5%

**Les Taux ci-dessus sont cumulatifs et ne peuvent dépasser 14%, ils s'appliquent sur l'ensemble du chiffre d'affaires réalisé quand les conditions d'obtention sont respectées du 1er janvier au 31 décembre de l'année.**

Pour toute présence des produits de FITT France sur le site marchand du client, la société rappelle les éléments nécessaires, à savoir :

- 3 photos minimum par produit
- La marque apparait clairement dans le respect de sa charte graphique,
- La désignation est conforme aux préconisations faites par FITT France

### *16-3 Coopérations commerciales*

#### ✓ **Catalogues promotionnels « Papier » Nationaux**

Considérant cet élément comme majeur dans sa politique de communication, FITT France est prête à rémunérer la présence de ses produits dans les catalogues « papier » de ses clients aux conditions suivantes :

- La photo représentant le produit promu doit être d'une dimension minimum de 4cm sur 4cm

- La marque apparait clairement et dans le respect de sa charte graphique,
  - La dénomination du produit est celle communiquée par FITT France,
  - La parution est engagée pour une durée minimum de 10 jours sur l'ensemble du territoire national,
  - Au moins 60 % à 75% du parc magasins du client est engagé à commander en quantité suffisante les produits concernés.
  - Le choix des produits et la période de validité de la promotion ont fait l'objet de l'accord préalable de FITT France
- ✓ FITT France pourra octroyer pour 1 parution dans l'année 6% du chiffre d'affaires du produit généré pendant l'opération
  - ✓ FITT France pourra octroyer pour 2 parutions dans l'année 8% du chiffre d'affaires du produit généré pendant l'opération
  - ✓ FITT France pourra octroyer pour 3 parutions et plus dans l'année 10% du chiffre d'affaires du produit généré pendant l'opération

#### ✓ **Catalogues « Papier » Régionaux**

FITT France est prête à rémunérer la présence de ses produits dans les catalogues « papier » régionaux de ses clients aux conditions suivantes :

- Les produits retenus doivent être différents de ceux promus au sein des catalogues nationaux de l'enseigne,
  - La photo représentant le produit promu doit être d'une dimension minimum de 4 cm sur 4 cm
  - La marque apparait clairement et dans le respect de sa charte graphique,
  - La dénomination du produit est celle communiquée par FITT France,
  - La parution est engagée pour une durée minimum de 10 jours sur l'ensemble du territoire national,
  - Au moins 60 % à 75% du parc régional des magasins du client est engagé à commander en quantité suffisante les produits concernés.
  - Le choix des produits et la période de validité de la promotion ont fait l'objet de l'accord préalable de FITT France
- ✓ FITT France pourra octroyer pour 1 parution dans l'année 5% du chiffre d'affaires du produit généré pendant l'opération
  - ✓ FITT France pourra octroyer pour 2 parutions dans l'année 7% du chiffre d'affaires du produit généré pendant l'opération
  - ✓ FITT France pourra octroyer pour 3 parutions et plus dans l'année 9% du chiffre d'affaires du produit généré pendant l'opération

#### ✓ **Catalogues promotionnels Digitaux**

- La photo représentant le produit promu doit être d'une dimension minimum de 4 cm sur 4 cm
- La marque apparait clairement et dans le respect de sa charte graphique,
- La dénomination du produit est celle communiquée par FITT France,

- La parution est engagée pour une durée minimum de 15 jours sur le site marchand du distributeur
  - Le produit est affiché avec un prix Barré et une remise promotionnelle d'au moins 15% vs le prix permanent
  - Le choix des produits et la période de validité de la promotion ont fait l'objet de l'accord préalable de FITT France
- ✓ FITT France pourra octroyer pour 1 parution dans l'année : 500 €
  - ✓ FITT France pourra octroyer pour 2 parutions dans l'année : 800€
  - ✓ FITT France pourra octroyer pour 3 parutions et plus dans l'année : 1000€

#### *16-4 Autres obligations*

#### ✓ **Communication des statistiques de vente, analyse de la performance**

L'analyse de la performance des produits FITT est un élément-clé de la stratégie commerciale. Aussi FITT France considère que la communication par les distributeurs des informations est un réel investissement. Pour être considéré comme tel, FITT France exigera que ces statistiques de ventes lui soient communiquées mensuellement, sous format Excel et contiennent les éléments suivants : le code ean du produit, les ventes en volume et valeur par magasin de l'année n et n-1, le stock final par magasin. Dans ce cas FITT France pourra accorder jusqu'à 1% du chiffre d'affaires annuel.

#### ✓ **Salons Professionnels Physiques et / ou Digitaux**

FITT France est sensible aux efforts réalisés par certains clients dans l'organisation d'évènements permettant de favoriser les rencontres professionnelles entre les décideurs indépendants et/ou salariés de leurs réseaux de points de vente et les collaborateurs de la société.

FITT France considère que ces évènements doivent permettre notamment :

- D'exposer les produits stratégiques présents dans ses gammes,
- De présenter les innovations annuelles,
- De communiquer sur les marques qu'elle distribue,
- D'échanger avec les décideurs afin de mieux comprendre les besoins des clients et de partager les atouts et les valeurs de la société,

Ces avantages qualitatifs ne sauraient suffire cependant pour que FITT France investisse dans ces manifestations organisées par les clients. Ainsi FITT France contribue, par la disponibilité de collaborateurs, la qualité et la tenue de ces stands et parfois un investissement financier, si la société peut mesurer objectivement son retour sur investissement et selon les critères ci-après

#### → Salons physiques

Surface d'exposition du stand FITT France **COMPRENANT**

- La moquette sur le stand
- L'Eclairage du stand
- Un bloc de prises électriques
- 1 Table + 2 chaises
- Stockage des palettes + cartons sur surface extérieure

Surface du stand FITT	Dimension minimum par côté (En Mètre Linéaire)	Participation financière
3 m <sup>2</sup> à 6 m <sup>2</sup>	2	1 500 €
7 m <sup>2</sup> à 15 m <sup>2</sup>	3	3 000 €
16 m <sup>2</sup> à 30 m <sup>2</sup>	3	5 000 €
31 m <sup>2</sup> à 40 m <sup>2</sup>	4	7 000 €
41 m <sup>2</sup> à 50 m <sup>2</sup>	4	8 500 €
>51m <sup>2</sup>	5	10 000 €

- Prise de commandes fermes sur salon physique

FITT France incite ses Clients à mettre en place un système de prise de commande lors des Salons physiques. A cette occasion FITT France proposera à chaque magasin une remise additionnelle de 10% sur le montant de toute commande ferme enregistrée lors du salon physique et livrée dans les 2 mois qui suivent la réalisation de cet événement.

Cette condition ne sera pas cumulative avec les autres conditions existantes.

→ Salons digitaux

FITT France ayant constaté le peu d'efficacité des salons digitaux, la société a pris la décision de ne plus investir dans ce type de manifestation.

## 17°/ Supports de commercialisation et de promotion

### *17-1 ILV/PLV – Information sur le Lieu de Vente (ILV) et Publicité sur le Lieu de Vente (PLV)*

FITT France met à la disposition de ses Clients des solutions d'ILV/PLV afin d'accompagner la commercialisation et la mise en avant de ses produits, notamment lors d'opérations commerciales ou promotionnelles.

Ces solutions prises en charges par FITT France sont proposées en contrepartie d'engagements fermes et formalisés du Client sur : un volume, une durée de mise en place minimum, un emplacement attractif en point de vente, un nombre de points de vente concernés, l'ensemble des conditions étant validé entre les deux parties

### *17-2 Meuble de tuyaux à la coupe*

Afin d'optimiser les ventes de tuyaux à la coupe, FITT France a développé deux concepts de mobilier d'aide à la vente : Combo et Smart Combo. Ces outils seront mis à disposition des Clients en contreparties de la bonne application de plusieurs critères spécifiés dans un contrat-type de prêt en annexe des présentes.

Pour rappel ces supports de commercialisation restent la propriété de FITT France qui les confie au bon soin de ses clients

## **18°/ Facturation**

Tout achat de produits à FITT France fait l'objet d'une facturation. La facture est délivrée dès la réalisation de la livraison conformément à l'article L 441-9 du code du commerce. En cas d'absence, L'acheteur est tenu de la réclamer.

La facture est transmise au Client soit au format papier soit au format dit dématérialisé. Elle mentionne le nom des parties ainsi que leur adresse et leur adresse de facturation si elle est différente, la date de la vente ou de la prestation de service, la quantité, la dénomination précise, et le prix unitaire hors TVA des produits vendus et des services rendus ainsi que toute réduction de prix acquise à la date de la vente et directement liée à cette opération de vente. La facture mentionne la date à laquelle le règlement doit intervenir. Elle précise le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier en cas de retard de paiement. Le règlement est réputé réalisé à la date à laquelle les fonds sont mis, par le client, à la disposition du bénéficiaire ou de son subrogé. La facture mentionne le numéro du bon de commande lorsqu'il a été préalablement établi par l'acheteur

## **19°/ Conditions de règlement**

Selon l'article L441-10-I du code de commerce, le délai de règlement des sommes dues ne peut dépasser 30 jours après la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.

Dans le cadre de la législation en vigueur, le délai convenu entre les parties, pour régler les sommes dues, ne peut dépasser 60 jours nets à compter de la date d'émission de la facture ou, à titre dérogatoire 45 jours fin de mois sous réserve que ce délai dérogatoire soit inscrit dans la convention d'affaires.

Tout changement de la situation du client de nature à affecter sa solvabilité entrainera automatiquement la révision de ses conditions de règlement. A ce titre, FITT France se réserve le droit de demander le paiement d'avance avant la préparation de la commande.

Pour les livraisons de marchandises qui font l'objet d'une importation dans le territoire fiscal des départements de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane, de La Réunion et de Mayotte ainsi que des collectivités d'outre-mer de Saint-Barthélemy, de Saint-Martin, des îles Wallis et Futuna et de Saint-Pierre-et-Miquelon, les délais de paiement prévus au I de l'article L. 441-10 et aux 1° à 4° du II de l'article L. 441-11 ne sont décomptés qu'à partir de la date de dédouanement de la marchandise au port de destination finale. Lorsque la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur, ou de son représentant, en métropole, le délai n'est décompté qu'à partir du vingt et unième jour suivant la date de cette mise à disposition ou à partir de la date du dédouanement si celle-ci est antérieure.

## **20°/ Mode de règlement**

FITT France privilégie le mode de règlement par virement bancaire mais accepte les règlements par lettre de change, traites acceptées ou chèques.

## 21°/ Escompte

Aucun escompte n'est accordé dans le cadre de règlement anticipé.

## 22°/ Principe de compensation

Afin de garantir la fiabilité des comptes et leur cohérence, FITT France accepte le principe de compensation, à partir du moment où ce sont des compensations dites légales.

## 23°/ Déduction d'office

Conformément à l'Article L 441-17-I ° du Code de commerce, il est interdit de déduire d'office du montant de la facture établie par FITT France, les pénalités ou rabais correspondant au non- respect d'un engagement contractuel, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que FITT France n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant.

## 24°/ Retard de paiement

En cas de défaut de paiement total ou partiel des factures, FITT France adressera au Client une facture de pénalité de retard égale au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne (BCE) à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage. Les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire.

En sus des indemnités de retard, toute somme, y compris l'acompte, non payée à sa date d'exigibilité produira de plein droit le paiement d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement **de 40 euros** (Articles 441-6, I alinéa 12 et D. 441-5 du Code de commerce).

En cas de non-respect des conditions de paiement figurant ci-dessus, FITT France se réserve le droit de suspendre ou d'annuler la livraison de commandes en cours et plus généralement de suspendre l'exécution de nos obligations. Le Client devra rembourser tous les frais occasionnés par le recouvrement contentieux des sommes dues, y compris les honoraires des sociétés de recouvrement et des auxiliaires de justice.

Toutes modifications dans l'état ou dans la structure juridique sociale ou économique du Client telles que décès, incapacité, dissolution, modification de société, fusion, cession partielle ou totale de fonds de commerce, hypothèque, nantissement, cessation de paiements, autorise notre société à suspendre ou à résilier le marché.

## 25°/ Prescription

Par dérogation expresse aux dispositions visées sous l'article L.110-4 du Code de commerce, et sans préjudice de tout délai de contestation ou de réclamation par ailleurs prévu aux CGV, aucune action ne pourra être introduite devant les tribunaux compétents par le Client à l'encontre de FITT France, pour quelque motif que, ce soit douze (12) mois suivant l'expiration de l'année civile au cours de laquelle le Client a connu ou aurait dû connaître les faits à l'origine de son action.

Les actions de FITT France vis-à-vis du Client se prescrivent de la même façon et dans les mêmes conditions.

## **26°/ Indépendance**

Le Client est seul responsable et habilité à fixer les prix de revente des Produits. Toute recommandation (prix recommandés, prix marketing conseillés, prix indicatifs conseillés) communiquée le cas échéant par FITT France ne saurait en aucun cas porter atteinte à la liberté du Client de déterminer ses prix de revente.

## **27°/ Réserve de propriété**

Les Produits restent la propriété de FITT France jusqu'au paiement intégral de leur prix par le Client, en principal et en accessoire.

Nonobstant ce qui précède, le Client assure, à ses frais, la garde, les risques de pertes ou de détérioration des Produits soumis à la réserve de propriété et ce, dès la livraison des Produits, conformément aux dispositions de l'article 13 ci-avant.

Le Client est autorisé, dans le cadre de son activité, à revendre les Produits livrés. Il n'est toutefois pas autorisé à les donner en gage ou à les utiliser d'une quelconque façon que ce soit au titre de garantie.

Le Client s'engage à maintenir les Produits constamment identifiables comme étant la propriété de FITT France et à prendre, auprès d'une compagnie notoirement solvable, une assurance permettant de couvrir les risques sur les Produits jusqu'au complet paiement du prix.

A défaut de complet paiement par le Client du prix des Produits à l'échéance, FITT France se réserve le droit de demander la restitution des Produits impayés. Dans une telle hypothèse, la valeur du Produit repris est imputée à titre de paiement sur le solde dû par le Client à FITT France.

De la même façon, FITT France pourra revendiquer les Produits impayés dans l'hypothèse où une procédure collective serait ouverte à l'encontre du Client.

Aux fins de l'application des dispositions qui précèdent, les Produits en la possession du Client sont présumés correspondre en priorité aux Produits impayés.

La présente clause de réserve de propriété est conforme aux dispositions des articles 2367 et suivants du Code civil.

## **28°/ Droit de propriété industrielle et/ou intellectuelle**

### *28-1 Droit de propriété industrielle*

Le Client s'engage à présenter et vendre les Produits exclusivement sous la marque et dans le conditionnement d'origine dans lequel elle les aura acquis auprès de FITT France. Le Client s'interdit d'enlever la marque des Produits, d'altérer ou de faire des changements sur les Produits, leur étiquetage ou leur conditionnement.

### *28-2 Droit de propriété intellectuelle*

Dans le cadre de la vente de ses Produits au Client, FITT France concède à ce dernier une autorisation d'utiliser les noms, marques, logos, visuel ou tout autre signe distinctif (ci-après ensemble les « Signes Distinctifs ») lui appartenant et qu'elle lui aura préalablement communiqués aux fins de la promotion et de la revente des Produits. Le Client s'engage à cet égard à utiliser les Signes Distinctifs dans le strict respect de l'image de marque de FITT France et à respecter, le cas échéant, toute instruction que FITT France lui communiquera.

Nonobstant ce qui précède, aucun droit de propriété intellectuelle n'est conféré au Client sur ces Signes Distinctifs qui demeurent la propriété entière et exclusive de FITT France ou de l'une des sociétés du groupe auquel elle appartient au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce. FITT France ou le cas échéant, la société du groupe auquel elle appartient au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce est et restera titulaire des droits de propriété intellectuelle attachés aux Signes Distinctifs, ainsi qu'à tout autre signe graphique ou autre, déposé ou enregistré par FITT France à titre de marque ou protégé au titre de la réglementation en vigueur en matière de propriété intellectuelle. Le Client s'engage à ne pas acquérir ou tenter d'acquérir ces droits de propriété intellectuelle.

### *28-3 Concurrence Déloyale et/ou atteinte aux droits de propriété industrielle*

Le Client s'engage à informer immédiatement FITT France dans le cas où il aurait connaissance de tout acte de concurrence déloyale et/ou atteinte aux droits de propriété industrielle associés aux Produits. Il s'engage à apporter toute aide requise pour faire cesser cette atteinte. Nonobstant ce qui précède, FITT France déterminera seule les mesures de nature à protéger ses droits dans chaque cas.

## **29°/ Responsabilité**

La responsabilité de FITT France ne saurait être engagée en cas de manquement de sa part à l'une quelconque de ses obligations du fait d'un cas de force majeure tel que défini à l'article 30 ci-après.

De même, FITT France ne saurait être tenue responsable de tout dommage indirect et/ou immatériel que le Client subirait pour quelque raison que ce soit dans le cadre de la vente par FITT France de ses Produits au Client et notamment tout manque à gagner, perte de profit, atteinte à l'image de marque ou à la réputation du Client.

## **30°/ Force majeure**

### *30-1 Définition*

Les événements hors du contrôle de FITT France, tels que l'arrêt forcé de tout ou partie des équipements et moyens de production, la grève partielle ou totale, y compris la grève survenant chez FITT France ou ses fournisseurs, le lock-out, l'état de guerre, l'incendie, l'arrêt ou la pénurie des moyens de transport, les difficultés d'approvisionnement, et, plus généralement, tous les événements qualifiés de « force majeure » par la jurisprudence des Tribunaux français (ci-après désignés ensemble cas de « Force Majeure »), dégagent FITT France de toute responsabilité pour tout dommage ou préjudice pouvant résulter d'une inexécution par FITT France de l'une ou l'autre des obligations lui incombant aux termes de la Convention ou des CGV.

### *30-2 Information et conséquences*

Dans une telle hypothèse, FITT France informera le Client de l'existence d'un cas de Force Majeure dans les meilleurs délais. Elle sera libérée de ses obligations pour toute partie des commandes du Client qui ne seraient pas encore exécutées à la date de la survenance du cas de Force Majeure, sans qu'il puisse lui être demandé le versement d'indemnités, dommages et intérêts ou frais en rapport avec cette situation et avec la non-exécution, totale ou partielle, d'une ou plusieurs commande(s).

### **31°/ Confidentialité**

L'on entend par « Informations Confidentielles », toutes informations écrites ou non, relatives aux Produits, aux innovations de FITT France, à la stratégie commerciale et financière de FITT France, au contenu des CGV, de la Convention, des accords, de toute information échangée au cours de la négociation de quelque nature qu'elles soient, émanant directement ou indirectement de FITT France, ou des sociétés appartenant au même groupe entendu au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce, dont le Client aura eu connaissance de quelque manière que ce soit.

Ne seront pas considérées comme Informations Confidentielles, les informations déjà divulguées au public au moment de leur communication ou dont le Client pourrait prouver qu'il en avait connaissance avant que FITT France ne les lui communique.

Le Client déclare avoir connaissance du caractère essentiel que revêt la confidentialité des informations susvisées.

Le Client s'engage à ne communiquer les informations qu'à ses dirigeants et employés qui ont un besoin de ces informations pour exécuter la Convention et s'assurer que les dits dirigeants et employés sont soumis à une stricte obligation de confidentialité et selon les mêmes conditions et la même étendue que le présent article.

FITT France se soumet aux mêmes obligations de confidentialité vis-à-vis des informations confidentielles du Client.

### **32°/ Renonciation**

Le fait pour FITT France de ne pas se prévaloir à un moment donné d'une disposition quelconque des CGV ou de la Convention ne peut être considéré comme valant renonciation à pouvoir invoquer le bénéfice de cette disposition.

### **33°/ Rupture totale ou partielle de la relation commerciale**

FITT France privilégie les relations commerciales établies dans la durée avec ses Clients, permettant ainsi à chaque partie de mieux appréhender les spécificités de chacun et d'établir au fil des ans une collaboration fructueuse, dans le respect des intérêts de chaque partie, et basée sur une relation de confiance et de bonne foi.

Dans le cas cependant où le Client serait amené à revoir de façon substantielle ses conditions de collaboration, et dans le respect de l'Article L442-1 II. FITT France considérerait être victime d'une rupture partielle de la relation commerciale établie si le Client impactait à la baisse au moins 15% du Chiffre d'Affaires de l'année précédente, ou de la moyenne des trois (3) années précédentes, en l'absence d'un préavis écrit qui tienne compte notamment de la durée de la relation commerciale, en référence aux usages du commerce ou aux accords interprofessionnels.

### **34°/ Modification des CGV**

FITT France se réserve le droit de modifier les CGV, en ce compris le Tarif. Dans une telle hypothèse, FITT France adressera au Client les nouvelles CGV moyennant un préavis de huit (8) semaines.

Nonobstant ce qui précède, il est entendu que les modifications des CGV décidées par FITT France dans les conditions décrites ci-avant ne pourront avoir un quelconque effet sur les termes de la Convention et/ou sur le Prix Convenu aux termes du Plan d'Affaires qu'à la seule condition que FITT France ait recueilli l'accord préalable et exprès du Client sur ce

point, étant précisé que l'éventuel refus du Client ne devra pas constituer une soumission ou une tentative de soumission à des obligations créant un déséquilibre significatif entre les droits et obligations de FITT France et le Client entendu au sens de l'article L. 442-6 I 2° du Code de commerce.

### **35°/ Droit applicable - attribution de juridiction**

Les CGV sont soumises au droit français.

Tout litige relatif à la validité, l'interprétation et l'exécution des CGV, s'il ne peut être réglé à l'amiable sera soumis au Tribunal de Commerce de Salon de Provence, seul compétent et ce, même en cas de pluralité de défendeurs ou d'appel en garantie.