

Société par actions simplifiée au capital de 1 729 950 euros - SIREN 612 039 073 R.C.S. Paris  
Siège social, Services administratifs et commerciaux : 92, avenue de France – 75013 Paris  
Téléphone : 01.49.59.10.10 - Fax : 01.49.59.10.72 / 01.49.59.10.94  
Commandes, Relations Clients, Retours : 46, route de Sermaises - BP 11 - 45331 MALESHERBES CEDEX  
Téléphone : 02.38.32.71.00 - Fax : 02.38.32.71.28  
Comptabilité Clients : 92 avenue de France – 75013 Paris  
Téléphone : 01.49.59.10.10 - Fax : 01.49.59.10.72 / 01.49.59.10.94

## CONDITIONS CATEGORIELLES DE VENTE 2025

### Supermarché

La liste des éditeurs diffusés et distribués par DNL/INTERFORUM vous sera communiquée sur demande
---

Interforum est le locataire-gérant de la société DNL. Conformément à l'article L441-1, II alinéa 2 du Code de Commerce, les conditions générales de vente (ci-après « **CGV** ») peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de prestations de services. Le fournisseur est responsable de la définition des catégories.

Elles sont applicables pour la période du **1er janvier au 31 décembre 2025** et s'appliquent à l'offre de produits commercialisée par Interforum et concernent l'ensemble des Supermarchés des enseignes de Grande Distribution à dominante Alimentaire, ou « Revendeur » que les linéaires soient situés dans les points de vente ou indépendants de la surface de vente principale.

**Exclusions** : pour les ventes concernant les produits / éditeurs suivants, des CGV / CCV distinctes des présentes CCV seront prévues, les présentes CCV ne s'appliquant pas aux ventes :

- d'articles numériques ;
- des articles des éditeurs enregistrés après le 1er janvier de l'année de référence ;
- d'articles des éditeurs spécialisés scolaires et/ou ouvrages pédagogiques, scolaires ;
- des articles des éditeurs et produits suivants : Michelin, IGN, Blay Foldex, L'indispensable, Reporters sans frontières, tirages spécifiques et opérations spéciales (BD à petits prix, 13 à table...) ;
- des produits soldés, les tirages spécifiques et opérations spéciales (13 à table...), foires aux livres.

Les remises et conditions commerciales découlant des présentes sont consenties point de vente par point de vente, sans tenir compte du chiffre d'affaires agrégé au niveau de l'ensemble des points de vente concernés, et sont soumises au strict respect des CGV.

Conformément à l'article L441-9 du Code de Commerce, les remises visées ci-dessous, en ce qu'elle constitue une réduction de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services et directement liée à cette opération de vente ou de prestation de services, seront mentionnées sur la facture émanant du Diffuseur.

Le Revendeur bénéficiera d'une remise de base à laquelle pourront venir s'ajouter des remises liées à la réalisation de conditions particulières (Voir remises qualitatives), des remises liées à la réalisation d'un volume de chiffre d'affaires sur l'année civile précédente (Voir remises quantitatives).

**La remise totale ainsi accordée ne peut toutefois excéder 28%.**

#### 1. REMISE DE BASE

Tout Revendeur bénéficie d'une remise de base de **20%** sur le prix public hors taxes (ci-après « **PPHT** »).

#### 2. REMISES QUALITATIVES

En complément de la remise de base mentionnée au point 1, le Revendeur peut bénéficier de remises dites "qualitatives" sous réserve du respect et de l'atteinte des critères qualitatifs définis ci-après.

Ainsi, tout Revendeur assurant une gestion permanente de livres et répondant cumulativement aux 3 services suivants (Assortiment/Fonds, Nouveautés, Partenariat force de vente) tels que détaillées ci-après bénéficiera d'une remise supplémentaire pouvant aller jusqu'à **5,5%**.

Compte tenu de la stratégie du Diffuseur axée sur le qualitatif et le partenariat avec les enseignes/points de vente, cette remise supplémentaire est une contrepartie octroyée au profit des Revendeurs qui assurent une gestion de livres en permanent et proposent des parts de linéaire cohérentes avec les parts de marchés de l'ensemble des éditeurs diffusés par le Diffuseur conformément aux analyses du panel de référence de la catégorie livres. Cette remise est appliquée en fonction des engagements annuels pris par les Revendeurs à l'occasion des négociations commerciales.

Son octroi et maintien est subordonné au respect des critères conditionnant leur obtention et à l'atteinte des critères qualitatifs ci-après.

**2.a) Assortiment / Fonds** : Le référencement par le Revendeur, pour chaque point de vente, directement ou via sa centrale, la présence permanente en linéaire dans le respect des parts de marché des éditeurs diffusés par le Diffuseur conformément aux analyses du panel de référence de la catégorie livres et le réassort régulier sur l'année, des ouvrages qui composent le fonds de l'ensemble du Diffuseur permettent au Revendeur de bénéficier d'une remise pouvant aller jusqu'à **2%** selon les conditions suivantes :

- . Si le Revendeur détient un minimum de 600 références du Diffuseur, il pourra bénéficier d'une remise de **1%** ;
- . Si le Revendeur détient un minimum de 1 000 références du Diffuseur, il pourra bénéficier d'une remise de **1,5%** ;
- . Si le Revendeur détient un minimum de 1 500 références du Diffuseur, il pourra bénéficier d'une remise de **2%**.

## 2.b.) Qualité de la mise en avant de l'offre permanente dans un linéaire dédié aux livres neufs : jusqu'à 1%

Visibilité optimale de l'offre de livres neufs dans un linéaire dédié.

## 2.c) Nouveautés :

La présence des nouveautés chaque semaine dans des quantités en adéquation avec le potentiel du rayon au regard de l'historique des commandes de l'ensemble des éditeurs diffusés par DNL permet au Revendeur de bénéficier d'une remise supplémentaire pouvant aller jusqu'à **1,5%**.

Ainsi, si le Revendeur accepte les titres et les quantités préconisées par le représentant visitant son point de vente (ou par la centrale), quelque-soit le mode de transmission (informatisé ou papier) ou de livraison (direct ou via plateforme) et si :

- . cette sélection se limite à l'offre « petits point de ventes » (centrée sur le Poche et la Jeunesse), il bénéficiera d'une remise de **0,5%**
- . cette sélection représente 80% des titres préconisés et que les quantités commandées sont en corrélation avec le potentiel du point de vente au regard de l'historique des commandes (point de ventes ou part de marché enseigne), il bénéficiera d'une remise supplémentaire de **1%**
- . cette sélection représente l'intégralité des titres et des quantités préconisées, la remise supplémentaire sera de **1,5%**.

## 2.d) Construction d'un partenariat permanent avec nos représentants :

**Pour rappel, il est expressément exclu que la mise en rayon, les inventaires ainsi que la manipulation du mobilier du point de vente soient assurés par les représentants DNL.**

L'action commerciale des équipes dédiées du Diffuseur en point de vente constitue une valeur ajoutée pour la mise en marché des éditeurs et de leur production.

Ce partenariat se compose des points suivants :

- Possibilité d'entrer dans le point de vente avec un micro-ordinateur pour : pointage, présentation des nouveautés, fiche de retours, point CA, échange des données marché...
- Possibilité de prendre des photos du linéaire avec leur smartphone pour valider les actions merchandising convenues avec le point de vente
- Possibilité d'accéder aux réserves.
- Présentation des promotions et vérification de la mise en place, réassort (*prise de commande ou préconisation de commande*) sur l'ensemble des références
- Possibilité d'agir sur les paramètres de gestion si la gestion est informatisée, conseil et validation des retours.

La bonne réalisation de ce partenariat permet au Revendeur de bénéficier d'une remise de **1%**.

## 3. REFERENCEMENT DES OPERATIONS COMMERCIALES :

Lorsque le Revendeur prend l'engagement d'optimiser le référencement des ouvrages du Diffuseur et par là-même de veiller à renforcer sa présence et d'aider au développement des ventes, celui-ci bénéficie d'une remise supplémentaire pouvant aller jusqu'à **1,5%**.

Ainsi, si le Revendeur s'engage à réaliser, pendant une période minimale d'exposition d'1 mois, au moins :

- les 5 opérations de référencement saisonnières incontournables de l'année (BD Petits Prix, Cahiers de vacances, Poche été, rentrée des classes, Fin d'Année Adulte et Jeunesse) il bénéficiera d'une remise de **0,5%**
- plus de 12 opérations de référencement saisonnières incontournables de l'année, il bénéficiera d'une remise de **1%**
- plus de 24 opérations de référencement saisonnières incontournables de l'année, il bénéficiera d'une remise de **1,5%**

Cet engagement ne se substitue pas avec les éventuels services de coopération commerciale pouvant être convenus par ailleurs entre les Parties, lesquels n'ont pas la même contrepartie.

## 4. REMISES QUANTITATIVES

Un point de vente dont le chiffre d'affaires est supérieur ou égal à 20.000 € PPHT annuel bénéficiera d'une remise supplémentaire de **1%**.

## 5. REMISES PARTICULIERES

Par dérogation à ce qui précède, le Revendeur bénéficiera d'une remise fixe au titre de la vente des produits suivants - à l'exclusion des remises mentionnées aux points 1, 2, 3, 4 ci-avant :

- Les ventes des produits et/ou des éditeurs suivants feront l'objet d'une remise fixe au taux de 20% :
  - Les « indispensables de la BD », Dupuis et Dargaud ;
  - Les livres scolaires lesquels sont en outre vendus en compte ferme ;
- Les ventes des produits relatifs à la cartographie (Michelin, IGN, Blay Foldex, L'indispensable) bénéficient d'une remise fixe au taux de 25%
- Les points de vente n'ayant pas de linéaire permanent, mais uniquement une activité promotionnelle et/ou saisonnière et/ou ponctuelle peuvent bénéficier d'une remise fixe au taux de 22%.

## 6. CONDITIONS COMMERCIALES SPECIFIQUES

**Conditions promotionnelles :** Pour des campagnes promotionnelles de durée limitée, le Diffuseur peut indiquer, pour une sélection de titres, soit un nouveau prix de vente, soit une remise spécifique. Dans ce dernier cas, le nouveau prix apparaîtra sur facture.

**Multi-canal :** Un Revendeur ayant plusieurs canaux de vente (par ex : un rayon livre physique et une activité de vente de livres par internet) bénéficie pour chacun de ces canaux des conditions catégorielles de vente s'y rapportant. Il est donc nécessaire dans ce cas d'ouvrir, pour chaque activité, un compte spécifique auquel sera affecté tout le chiffre d'affaires de ladite activité.

**Matériel :** Le matériel fourni par la société DNL-Interforum, dans le cadre d'un contrat conclu avec le Revendeur, linéaire permanent ou présentoir métallique spécifique, reste la propriété de la société DNL-Interforum. Pour toute demande de modification ou de suppression de tout ou partie de ce matériel, il est donc nécessaire de contacter votre représentant DNL-Interforum pour organiser sa reprise.

## 7. CONDITIONS DE LIVRAISON – EXPÉDITION

Les livraisons et expéditions sont faites en franco de port aller pour un minimum de commande de 200 euros en prix public hors taxes (si la commande est inférieure à 200 euros, un forfait minimum de 8,31 euros est facturé). Cette participation sera mentionnée en pied de facture et payable dans les mêmes conditions que celle-ci.

En cas de refus réguliers des livraisons, le directeur du point de vente et/ou la Centrale seront alertés pour intervention. Le refus de livraison engendrant diverses conséquences toutes supportées par le Diffuseur, à savoir :

- Coût de préparation de la commande refusée,
- Coût du transport, y compris la seconde présentation et le retour dans les entrepôts
- Prestation de pilon et coût des ouvrages détruits,

Il est expressément convenu que :

- A partir de 4 refus successifs, le compte du Revendeur sera suspendu et ne pourra être réouvert par le Diffuseur qu'après échanges avec le Revendeur.
- A compter de 5 refus définitifs non justifiés sur l'année, le Revendeur supportera l'intégralité des coûts susvisés et supportés par le Diffuseur.

Les sommes dues à ce titre par le Revendeur au Diffuseur seront payables sous 30 jours date de facture par virement bancaire ou le cas échéant par compensation avec toutes sommes dues à quelque titre que ce soit par le Diffuseur au Revendeur.

## **8. RETOURS :**

Les retours sont à la charge du Revendeur, uniquement sur autorisation des représentants DNL. Les retours doivent être correctement conditionnés sous peine d'être refusés. Les retours sans autorisations détaillées par article de façon lisible, et sans contre signature du représentant DNL seront refusés.

Conformément à nos CGV, les retours doivent être désétiqguetés.

Les point de ventes identifiés comme faisant des retours réguliers sur des cartons ou box non ouverts et n'ayant pas été mis en vente prendront en charge les frais supportés par le Diffuseur liés à la préparation de la commande, à son transport – aller et retour dans les entrepôts du Diffuseur - et au tri et pilon des ouvrages.

Les arrêts de commercialisation (information officielle mise à disposition par les Editeurs : ex livres millésimés, « interdits de retour » ne peuvent pas être crédités au-delà d'une durée de 3 mois après la date indiquée.

Dans le cas d'une cessation d'activité, d'un changement d'enseigne, d'une modification de circuit de diffusion, d'un changement de raison sociale, aucun retour sur le stock permanent ne sera accepté. Les transferts de stock entre point de vente d'une même enseigne ne seront pas éligibles au droit de retour.

## **9. MODALITES ET DELAIS DE REGLEMENT**

DNL a donné la location gérance de sa clientèle à INTERFORUM. A ce titre INTERFORUM est en charge de la facturation pour le compte de DNL

Les conditions de règlement des factures doivent être respectées et toute déduction, même en cas de retour dû, est inacceptable.

Le non-respect des échéances de règlement entraînera l'application de pénalités de retard conformément aux CGV du Diffuseur.

## **10. DISPOSITIONS DIVERSES**

Il est par ailleurs précisé que les modalités logistiques sont plus précisément décrites au sein de la Convention Logistique Interforum.

Les présentes CCV priment sur tout échange entre les Parties antérieures aux présentes.