



Bienvenue dans nos
**Conditions Générales
de Vente 2026**
Circuit Alimentaire





Bienvenue dans nos CGV 2026.

Nous souhaitons que nos Conditions Générales de Vente reflètent nos valeurs d'accessibilité et de clarté vis-à-vis de nos Clients.

Quels changements avons-nous faits ?

Nous sommes engagés dans une démarche de progression continue qui consiste à réaliser des actions concrètes d'amélioration dans toutes nos activités. Cette année, nous avons donc décidé de transformer nos Conditions générales de Vente !

Pour faciliter votre lecture et votre compréhension, nous avons utilisé des techniques alliant centrage utilisateur, langage juridique clair et design. Nous nous sommes demandé quels étaient vos besoins et attentes. Puis nous avons organisé et rédigé nos CGV pour y répondre au mieux.

Nous avons à cœur de vous offrir une expérience fluide, claire et agréable tout en vous offrant des solutions de lecture et de recherche d'informations.





Notre ambition :

- Atteindre zéro émission nette en production d'ici 2030,
- Optimiser la revalorisation de nos emballages et déchets de production,
- Préserver la ressource en eau.

Des engagements concrets portés par l'innovation et l'amélioration continue de nos procédés de fabrication et de distribution.

En tant qu'acteur majeur du secteur des boissons en Nouvelle-Calédonie, nous avons aussi un rôle à jouer afin d'encourager la consommation responsable d'alcool et de sucre en proposant des alternatives sans alcool et sans ou avec moins de sucre.

Nous œuvrons à bâtir un modèle d'entreprise inclusif et solidaire, favorisant la montée en compétences de nos collaborateurs.

Grâce à notre engagement et notre savoir-faire, nous proposons à nos Clients et consommateurs une qualité de produits et de service de haut niveau, contribuant ainsi au rayonnement de l'industrie en Nouvelle-Calédonie et au dynamisme économique du territoire.

Filiale du groupe Heineken International, nous sommes, à la Grande Brasserie de Nouvelle-Calédonie (GBNC), bien plus qu'un producteur de boissons. Ancrés dans le tissu local depuis des décennies, nous incarnons un savoir-faire authentique et avons un profond attachement aux valeurs calédoniennes.

27 marques dont Number One, Havannah, Heineken, Desperados, Hinano, Pepsi, Amigo, Kick, Schweppes ou Lipton.

Nous proposons une large gamme de bières et de boissons non alcoolisées, dont 93,4 % sont fabriquées localement, en collaboration avec 72,74 % de fournisseurs calédoniens. Un engagement fort et concret en faveur de l'économie du territoire.

Dans l'élan du Groupe Heineken, et pour répondre aux enjeux du monde d'aujourd'hui et de demain, à GBNC, nous agissons chaque jour pour un avenir plus durable. Nous plaçons la préservation des ressources et la réduction de notre empreinte carbone au cœur de notre stratégie.



Table des matières

Principes des CGV et Convention unique

1. [Champ d'application](#)
2. [Convention unique](#)
3. [Assortiments](#)

6

Dispositions commerciales

4. [Commandes](#)
5. [Livraison](#)
6. [Retours, consignes et destruction de Produits](#)
7. [Augmentation du volume des commandes](#)
8. [Pénalités](#)
9. [Tarif](#)
10. [Prix](#)
11. [Paielement](#)
12. [Promotions](#)
13. [Nouveaux instruments promotionnels \(NIP\)](#)
14. [Réserve de propriété](#)

10

Dispositions juridiques

15. [Les engagements de conformité](#)
16. [Données personnelles](#)
17. [Force majeure](#)
18. [Cas de l'imprévision](#)
19. [Propriété intellectuelle](#)
20. [Droit applicable et attribution de juridiction](#)

22

Annexes

Logistique

1. [Commandes](#)
2. [Livraison](#)
3. [Identification et traçabilité](#)
4. [Date de durabilité minimale des Produits](#)
5. [Spécifications relatives aux palettes](#)

Conditions Générales de Réduction de prix

1. [Champ d'application et validité des CGR](#)
2. [Réductions de prix](#)

28



SECTION 1 :

Principes des CGV et Convention unique

1. Champ d'application

2. Convention unique

3. Assortiments

Section 1 :

Principes des CGV et Convention unique

Les mots définis ci-dessous seront présents tout au long des conditions générales de vente (CGV), ils sont essentiels pour les comprendre.

CLIENT : tout Client du circuit alimentaire qui :

- Exploite cumulativement des points de vente physiques (hypermarchés, magasins de proximité ou stations-services)
- Revend les Produits au détail, c'est-à-dire aux consommateurs finaux.

PARTIES : le Client et GBNC.

PRODUIT : tout produit de la gamme « Alimentaire » de GBNC.

FOURNISSEUR : Grande-Brasserie de Nouvelle-Calédonie (GBNC)

1. Champ d'application

Les CGV se composent :

- De ces conditions juridiques de vente,
- Du tarif,
- Des Conditions générales de réduction de prix et
- De leurs annexes.

1.1. CHAMP D'APPLICATION DES CGV

Ces CGV s'appliquent **exclusivement aux commandes de Produits passées par les Clients.**

Pour être éligible aux CGV, le Client doit revendre les Produits en Nouvelle-Calédonie.

Le Client ne doit pas revendre les Produits dans un pays ou une région en dehors de Nouvelle-Calédonie,

(i) directement,

(ii) ou par l'intermédiaire d'un tiers dont le Client peut raisonnablement savoir ou s'attendre à ce qu'il revende les Produits dans un pays ou une région en dehors de Nouvelle-Calédonie.

Et ce, à moins que la stipulation susmentionnée n'entraîne une violation d'une réglementation applicable dans ce pays ou cette région.

Le Client garantit que les membres de son réseau respecteront parfaitement cette obligation.

Si le Client manque à cette obligation, il sera en situation de manquement grave vis-à-vis de GBNC. GBNC pourra alors se prévaloir de l'article 1217 du Code civil et de l'article « En cas de manquement de votre part » des CGV.

Pour aller plus loin



D'après l'article L.442-6 du Code de commerce, GBNC ne peut accorder au Client :

- Aucun prix ou délai de paiement ni
- Aucunes conditions de vente ou modalités de vente ou d'achat
- Discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles.

D'après l'article 1217 du Code civil, celui qui s'en prévaut peut :

- Refuser d'exécuter ou suspendre l'exécution de notre propre obligation,
- Poursuivre l'exécution forcée en nature de l'obligation,
- Obtenir une réduction du prix,
- Provoquer la résolution du contrat,
- Demander réparation des conséquences de l'inexécution.

Les sanctions compatibles sont cumulables. Des dommages et intérêts peuvent toujours s'y ajouter.

1.2. ENTRÉE EN VIGUEUR DES CGV

Les CGV s'appliquent à compter du **1er avril 2026**. Par conséquent, à compter de cette date :

- ces nouvelles CGV annulent et remplacent les précédentes CGV, et
- en commandant toute livraison de Produits, le Client accepte ces nouvelles CGV.

GBNC peut-elle modifier ces CGV ?

Oui, GBNC peut librement modifier ces CGV à tout moment (notamment pour tenir compte de l'entrée en vigueur d'une nouvelle réglementation en cours de période contractuelle).

Les clauses du Client peuvent-elles modifier ces CGV ou les priver d'effet ?

Non, les clauses qui figurent dans les documents du Client (notamment ses bons de commande ou ses conditions générales d'achat) ne peuvent pas modifier les CGV ou les priver d'effet (en intégralité ou en partie) sans l'accord préalable écrit de GBNC.

2. Convention unique

Qu'est-ce qu'une convention unique ? La Convention unique encadre la relation commerciale annuelle entre les Parties négociée sur la base des CGV. Comme le prévoit la Loi, la Convention unique est régie entièrement par le droit applicable en Nouvelle-Calédonie peu importe le lieu du siège de l'acheteur.

2.1. CGV ET CONVENTION UNIQUE

Ces CGV constituent **le socle unique de notre négociation commerciale qui devra se dérouler de bonne foi** en vue de conclure une Convention unique avant la date butoir prévue par la loi. La relation commerciale sera régie par un ensemble indivisible constitué de :

- La Convention unique,
- Ces CGV et
- Les éventuelles réserves formulées.

Pour aller plus loin



Il s'agit d'obligations imposées par l'article L. 441-9 du Code de commerce.

2.2. CONTREPARTIES RÉSULTANT DE LA NÉGOCIATION

Toutes conditions, réductions de prix et tous avantages commerciaux consentis par GBNC au Client devront être justifiés ligne à ligne par des contreparties réelles, vérifiables et proportionnées à la valeur des services et obligations proposés par le Client.

GBNC rémunérera le Client uniquement pour les services et obligations dont il pourra démontrer concrètement la réalisation.

Pour aller plus loin



Il s'agit d'obligations imposées par l'article L. 442-6-I-2° du Code de commerce.

2.3. DURÉE DE LA CONVENTION UNIQUE

Les Parties concluent la Convention unique pour une durée maximum **d'un (1) an**. La Convention unique ne pourra faire l'objet d'aucune reconduction tacite ou expresse, d'aucun renouvellement ni d'aucune prorogation pour l'année suivante. Elle pourra toutefois faire l'objet d'une prorogation pendant la période de négociation commerciale qui devra aboutir à la conclusion d'une nouvelle Convention unique au plus tard à la date butoir légale.

2.4. DÉTERMINATION DU PRIX DES PRODUITS EN L'ABSENCE DE CONVENTION UNIQUE

Si la Convention unique n'est pas signée avant la date limite légale, GBNC appliquera au Client son tarif général applicable au jour de la commande.

Les Parties décident d'exclure l'application de l'article 1164 du Code civil dans leur relation.

Chaque fournisseur fixe librement ses tarifs selon l'article L.410-2 du Code de commerce.

2.5. OPPOSABILITÉ ET CONFIDENTIALITÉ DE LA CONVENTION UNIQUE

La Convention unique n'est opposable qu'aux seules Parties qui l'ont signée.

La Convention unique est strictement confidentielle et couverte par le secret des affaires. Les informations que les Parties échangent au cours des négociations sont également couvertes par une obligation réciproque de confidentialité.

À l'exception des autorités publiques et juridictions, aucun tiers ne peut prendre connaissance, ni bénéficier des conditions commerciales convenues. Tout manquement à cet égard constituerait une demande d'alignement punie par la loi.

Le Client ne peut donc opposer aucun accord de regroupement, alliance ou mandat à la négociation, à l'achat ou au référencement de nos Produits, sans l'accord préalable écrit de GBNC.

Pour aller plus loin



En excluant l'article 1164 du Code civil, les Parties renoncent à la possibilité de fixation unilatérale du prix.

L'article L. 410-2 du Code de commerce prévoit que les prix sont librement déterminés par le jeu de la concurrence.

3. Assortiment

3.1. L'ASSORTIMENT, ÉLÉMENT ESSENTIEL DU PLAN D'AFFAIRES

L'assortiment convenu avec le Client à l'issue de la négociation commerciale, constitue un élément déterminant du consentement de GBNC et de l'équilibre économique de la Convention unique.

Le Client joindra l'assortiment ainsi convenu (le cas échéant, par typologie de points de vente) à la Convention unique. Le Client s'engage par ailleurs à faire figurer les Produits concernés dans ses rayons.

3.2. MODIFICATION DE L'ASSORTIMENT

La modification de l'assortiment est susceptible d'altérer l'équilibre de la relation mutuelle (notamment en cas de modification des volumes et du chiffre d'affaires prévisionnels).

Par conséquent, si le Client souhaite modifier l'assortiment convenu :

- Il devra obtenir l'accord préalable écrit de GBNC et
- Les Parties devront rediscuter du prix convenu.



SECTION 2 :

Dispositions commerciales

4. Commandes

5. Livraison

6. Retours, consignes et destruction de Produits

7. Taux de service

8. Pénalités logistiques et autres

9. Tarif

10. Prix

11. Paiement

12. Promotions

13. Nouveaux instruments promotionnels (NIP)

14. Réserve de propriété

4. Commandes

Pour passer une commande de Produits, le Client devra respecter les conditions prévues à l'Annexe I « Logistique ».

Si les données du Client changent au cours de la relation, le Client doit les mettre à jour auprès du service commercial de GBNC au moins 3 (trois) semaines avant de passer commande.

Si le Client ne fait pas cette mise à jour ou fournit des données inexactes :

- GBNC ne sera pas responsable des conséquences quelles qu'elles soient et
- GBNC refacturera au Client tous frais éventuellement engagés de ce fait.

4.1. QUANTITÉ MINIMUM DE COMMANDE

Sauf accord préalable et écrit de la part de GBNC, la quantité minimum de commande correspond à un montant hors consigne de 50.000 XPF pour les magasins de proximité, stations-services (= Traditional trade) et 75.000 XPF pour les Grandes et Moyennes surfaces (=Modern off Trade : hypermarchés, supermarchés).

4.2. CONDITIONS D'ANNULATION

Si le Client souhaite annuler une commande (en intégralité ou en partie), il doit obtenir l'accord écrit de GBNC avant 11h00 le jour précédant la livraison. S'il n'obtient pas cet accord, GBNC se réserve le droit de lui facturer les coûts déjà engagés pour honorer la commande.

4.3. INDISPONIBILITÉ DE LONGUE DURÉE DU PRODUIT

Si tout Produit est indisponible pendant plus de 2 (deux) semaines consécutives, les codes produits (GTIN) des Produits concernés seront communiqués au Client. Le Client ne pourra plus commander les Produits concernés jusqu'à nouvel ordre de la part de GBNC et il ne pourra nous réclamer aucune pénalité.

Le Client ne peut pas supprimer unilatéralement les codes GTIN de l'assortiment négocié dans le cadre du plan d'affaires.

4.4. EXERCICE DES DROITS DE GBNC APRÈS RÉCEPTION DES COMMANDES

GBNC se réserve le droit, sans encourir de pénalités, jusqu'à la veille de la livraison, de réduire, fractionner, échelonner ou de ne pas satisfaire :

- Toute commande ou tout volume de commandes anormalement élevé par rapport au volume prévisionnel (+20%) ;
- Tout ou partie d'une commande qui ne respecterait pas la charge utile du camion ;
- Tout ou partie d'une commande passée par un Client en situation de manquement grave envers GBNC (notamment en cas d'incidents de paiement graves et répétés) ;
- Tout ou partie d'une commande que GBNC ne pourrait manifestement pas honorer en raison d'une pénurie, d'un événement de force majeure ou d'un événement indépendant de la volonté de GBNC.

Point d'attention Minimum de commandes



50.000 XPF Magasins de proximité/
Stations-services (Traditional Trade)

75.000 XPF Grandes et Moyennes
surfaces (Modern Off Trade)

Annulation



*11h le jour
précédent*



Demande
d'annulation

Livraison des
produits

5. Livraison

5.1. CONDITIONS DE LIVRAISON

Sauf en cas de retrait des commandes par le Client directement auprès de GBNC, les Produits sont vendus franco de port et livrés par GBNC dans les magasins du Client. Pour chaque livraison, le Client ne pourra demander qu'un seul lieu de livraison, qu'une seule date et qu'un seul camion.

Le Client doit informer GBNC à l'avance de la configuration des lieux de livraison et faire tout son possible pour garantir des conditions sûres et adaptées, notamment en facilitant l'accès et le déchargement des produits.

Le Client utilisera dans les règles de conformité les produits potentiellement dangereux. Dans le cas contraire, si GBNC devait constater au moment de la livraison mais aussi, pendant la durée de la relation commerciale, qu'il est fait un usage non-conforme du produit, il sera mis fin à tout approvisionnement sans préavis.

5.2. DÉLAI DE LIVRAISON

Si le Client commande des Produits référencés en gamme permanente, GBNC pourra le livrer au plus tôt à J+1 (jours ouvrés), à condition que la commande lui parvienne avant 11h le jour J. Ce délai est indicatif et pourra être prorogé en fonction du planning de tournée de GBNC pour la zone de livraison du Client.

Si le Client modifie une commande, la modification sera considérée comme une nouvelle commande et un nouveau délai de livraison s'y appliquera.

Sauf accord préalable, GBNC n'assure aucune livraison entre 14h et 6h, les weekends ou les jours fériés,

GBNC ne peut livrer le Client que s'il est à jour de l'ensemble de ses obligations légales et contractuelles à son égard.

5.3. RETARD DE LIVRAISON

GBNC s'engage à tout mettre en œuvre pour livrer les Produits dans les délais convenus. Toutefois, si GBNC anticipe une absence, un report de livraison ou une livraison partielle d'une commande, le Client en sera informé dans les meilleurs délais.

Le Client ne pourra réclamer aucune pénalité si GBNC respecte ce délai.

Par ailleurs, le délai de livraison sera prorogé en cas :

- D'indisponibilité des Produits commandés ou
- D'événement indépendant de la volonté de GBNC (revêtant ou non les caractères de la force majeure),
- Et sans recours possible de la part du Client.

5.4. DÉCHARGEMENT ET CONTRÔLE DES CAMIONS

Sauf en ce qui concerne les magasins Traditional Trade, ou sauf dispositions contraires convenues entre les Parties, il incombe au Client de procéder au déchargement et au contrôle des camions. Le Client s'engage à y procéder lui-même ou par l'intermédiaire de son prestataire, à l'aide de son personnel et de son matériel de manutention ou de ceux du Client.

Le Client ne peut pas :

- Demander au transporteur de GBNC de procéder au contrôle des marchandises,
- Reprocher à GBNC (en vue d'une quelconque indemnisation) tout dommage éventuel causé aux Produits pendant le déchargement

Livraison des Produits en gamme permanente



Avant
11 heures



J+1
au plus tôt



Demande
d'annulation

Livraison des
produits

Du lundi au
vendredi

Point d'attention



Le Client est responsable du contrôle immédiat de la marchandise livrée.

5.5. RÉCEPTION DES PRODUITS

Lorsque le Client reçoit les Produits, il procède à leur contrôle immédiatement. Il ne peut pas différer la vérification et l'acceptation ;

Si le Client constate un défaut de conformité :

- Il devra mentionner ses réserves par écrit sur le bulletin de livraison émarginé ; et
- Il disposera de 3 (trois) jours à compter de la date de livraison pour confirmer ses réserves à GBNC ainsi qu'au transporteur. Ce délai est porté à **6 (six) jours** pour les magasins situés en brousse.

Le Client devra adresser ses réserves à GBNC :

- De préférence par courriel, à :
ServiceClient@gbnc.nc
- Ou par lettre recommandée avec accusé de réception à :
GBNC - Grande Brasserie de Nouvelle-Calédonie
12 rue E. Harbulot BP 98 - 98845 Nouméa Cedex - Nouvelle-Calédonie

Passé ce délai, le Client sera réputé avoir accepté la marchandise et ne pourra adresser aucune réclamation à GBNC.

5.6. TRANSFERT DE RISQUES

Les risques liés aux Produits sont transférés au Client :

- **Dans le cas d'une livraison classique** : au moment du franchissement de l'enceinte du lieu de livraison, telle que définie par le titre de propriété ou d'occupation du Client.
- **Dans le cas où la livraison est effectuée par des colporteurs** : au moment du chargement des camions à l'usine ou sur le lieu d'enlèvement.

Le Client est responsable :

- De la sécurisation du lieu de livraison,
- Des opérations de déchargement et de contrôle.

6. Retours, consignes et destruction de Produits

6.1. RETOUR DE PRODUITS

Préalablement au retour de Produits, le Client doit obtenir l'accord écrit de GBNC. GBNC organisera alors ce retour dans les plus brefs délais. En l'absence du responsable de l'établissement du Client au créneau convenu, ou en cas de refus de signature du bon de livraison, GBNC se réserve la possibilité de facturer les frais nécessités par cette carence.

Le Client ne pourra facturer aucun frais d'entreposage à GBNC. GBNC refusera tout retour qu'il n'aura pas validé et ne remboursera pas ce retour.

GBNC ne reprendra aucune marchandise dégradée, invendue ou dont la date de durabilité minimale (DDM/DLUO) est dépassée. Le Client supporte seul le risque de mévente.

Réception des Produits

Réception des Produits

Horodatage de la convention de transport

Contrôle de la marchandise

Si le Client constate un défaut :

Mention des réserves sur le BL

Délai de 3 jours à compter de la livraison

Envoi des réserves

Pour aller plus loin

Ce délai est prévu par [l'article L 133-3 du Code de commerce](#)

À savoir

Les retours de Produits finis et emballages consignés se feront uniquement depuis le point de livraison d'origine.

Toute réclamation pour manquants, vice apparent ou non-conformité des marchandises, doit être constatée au moment de la livraison et consignée sur la facture ou dans le bordereau de livraison ou tout document en tenant lieu, sous peine d'irrecevabilité. Les marchandises ne sont ni reprises, ni remboursées, sauf en cas de détérioration constatée au moment de la livraison. Si le Client constate un vice apparent ou une non-conformité des Produits livrés, il devra le signaler à GBNC et lui adresser toute preuve pertinente pour obtenir le remplacement du Produit ou un avoir. Dans ce cas, le Client ne pourra réclamer aucune pénalité à GBNC.

Dans le cas d'enlèvement à nos entrepôts par le Client ou son transporteur, les commandes sont réputées acceptées et payables à l'enlèvement ; les marchandises voyagent alors aux frais, risques et périls du Client. Le transporteur est réputé agir au nom et pour le compte du Client. Pour tous litiges relatifs au transport, les réclamations doivent être faites au transporteur dans un délai de 3 jours.

6.2. OBLIGATIONS RELATIVES AUX EMBALLAGES CONSIGNÉS

Les emballages consignés restent la propriété inaliénable de GBNC et doivent être exclusivement utilisés pour les Produits.

En sa qualité de détenteur, le Client est responsable des emballages consignés et il lui incombe d'en assurer la garde. Ils doivent être exclusivement utilisés pour leurs seules marchandises sous forme de prêt à usage.

Tous les emballages doivent être restitués au fournisseur en bon état et triés.

Le Client doit mettre tous les emballages consignés à la disposition de GBNC en vue de leur retrait :

- Sans délai,
- En bon état et triés,
- Sans « déchets » (notamment résidus plastiques, film ou morceaux de bois) et

Si le Client ne respecte pas les conditions ci-dessus, GBNC se réserve le droit de lui refacturer les frais de retraitement, de tri et de manutention occasionnés. A titre indicatif, chaque palette EUROPE format 80X120 Centimètres est valorisée à la somme de 5.000 XPF.

GBNC s'engage à récupérer les emballages consignés mis à disposition au fil de l'eau par le Client sans délai.

Si le Client ne restitue pas l'ensemble des emballages, les emballages manquants seront facturés à leur valeur de remplacement à neuf.

Les quantités d'emballages déconsignés ne pourront excéder celles qui ont été consignées. Les emballages présentés en mauvais état ne seront ni repris, ni déconsignés.

6.3. DESTRUCTION DE PRODUITS

Le Client devra obtenir l'accord préalable écrit de GBNC avant de détruire les Produits. Si GBNC donne cet accord, le Client devra lui adresser un certificat de destruction pour justifier la destruction de marchandises.

À défaut, GBNC refusera d'accorder au Client un avoir de la valeur de cette marchandise.

Point d'attention



Les emballages consignés appartiennent à GBNC, et le Client ne peut les utiliser que pour les Produits.

Le Client doit restituer l'ensemble des emballages consignés.

7. Augmentation du volume des commandes

En tout temps GBNC fera ses meilleurs efforts pour répondre à la demande. Toutefois si le volume de Produits permanents livrés sur un mois augmente de plus de 20% par rapport à la même période de l'année précédente, sans justification ni concertation préalable de la part du Client dans un délai raisonnable, GBNC se réserve le droit, sans encourir de pénalités de réduire, fractionner, échelonner ou de ne pas satisfaire la commande.

8. Pénalités

GBNC refuse l'application systématique et arbitraire de toute pénalité que le Client aurait prédéterminée de façon unilatérale et ce, quel qu'en soit le motif, la forme ou la qualification.

Toute clause contraire qui figurerait dans les documents du Client (notamment ses conditions générales d'achat) sera sans effet sans accord formel de la part de GBNC.

Le Client ne peut en aucun cas déduire d'office des pénalités ou rabais du montant de la facture établie par GBNC en invoquant un prétendu non-respect d'un engagement contractuel.

Une déduction d'office est considérée comme un incident de paiement. Dans ce cas, GBNC pourra :

- Refuser toute nouvelle commande,
- Stopper les livraisons qui correspondent à des commandes en cours,
- Suspender le paiement des ristournes et autres avantages financiers et
- Déduire les sommes concernées du chiffre d'affaires ristournable.

9. Tarif

Le tarif est établi sur la base des coûts et charges de GBNC dont les coûts liés à l'achat de matières premières, notamment agricoles, et d'intrants industriels.

Les principales matières premières agricoles utilisées pour le brassage des Produits sont :

- **Le malt d'orge** issu de la transformation de l'orge brassicole et
- **Dans une moindre mesure, les extraits de houblon** issus de la transformation du houblon.
- **Le sucre**

9.1. EXPRESSION DU TARIF

Le tarif est exprimé :

- . Par type de contenant et par Produit,
- . Hors taxe générale sur la consommation (TGC),
- . Avec indication distincte :
 - Des droits d'accises,
 - De la contribution boissons sucrées si le Produit y est soumis,
 - De toutes autres taxes.

Point d'attention



Le Client ne peut déduire d'office aucune pénalité ni rabais des factures émises par la GBNC. Seuls les avoirs émis par la GBNC, en tant que documents comptables, autorisent une déduction du solde dû.

Principales matières premières agricoles utilisées pour le brassage



Le malt d'orge
Le houblon
Le sucre



À savoir



Tout nouveau tarif s'applique à l'ensemble des Clients de GBNC - obligation prévue par [l'article L442-6 I 1° du code de commerce](#).

9.2. MODIFICATION DU TARIF DE GBNC

GBNC se réserve le droit de modifier son tarif à tout moment (notamment pour tenir compte des hausses de ses coûts). Le nouveau tarif sera communiqué au Client par email dans un délai d'un mois avant sa date d'application.

Si le Client n'accepte pas d'emblée le nouveau tarif, GBNC disposera de 4 (quatre) semaines à compter de la notification du tarif pour convenir avec le Client d'un nouveau prix convenu. À cet égard, le Client s'engage à négocier de bonne foi avec GBNC.

Ce nouveau prix convenu :

1. devra tenir compte des augmentations de coûts de GBNC et
2. ne devra conduire à :

- Aucun déséquilibre significatif dans la relation mutuelle,
- Aucune discrimination abusive entre les Clients.

GBNC devra signer avec le Client un avenant pour formaliser le nouveau prix convenu.

Le Client s'engage à mettre à jour le tarif de GBNC dans ses systèmes d'information dès la date d'application du nouveau prix convenu.

Si le Client ne réalise pas cette mise à jour et si un litige tarifaire en résulte, GBNC se réserve le droit de suspendre ses livraisons, sans recours possible de la part du Client.

Notification nouveau tarif



**Délai de 1 mois
avant l'application**



Autre coût pris en compte

Le prix du savoir-faire des malteurs
pour le maltage de l'orge



10. Prix

GBNC facturera les prix convenus avec le Client et qu'il a formalisés dans la Convention unique pour une livraison à J+1 (jours ouvrés).

Si GBNC livre une commande de Produits au Client dans un délai supérieur à J+1 et si la date de livraison intervient après la date d'effet d'un nouveau prix convenu, cette commande sera facturée au prix convenu au jour de la livraison.

10.1. RENÉGOCIATION DES PRIX

GBNC et le Client devront renégocier le prix convenu si les coûts de production des Produits connaissent une fluctuation entraînant un déséquilibre significatif.

Cette fluctuation peut notamment résulter d'une variation du prix :

- Des matières premières agricoles et alimentaires,
- Des produits agricoles et alimentaires,
- De l'énergie, du transport ou des matériaux qui entrent dans la composition des emballages.

La renégociation du prix pourra être demandée :

- Par lettre recommandée avec accusé de réception et
- En joignant les éléments qui justifieront la demande

À compter de la réception de la lettre recommandée, GBNC et le Client disposeront d'un (1) mois pour renégocier les prix de bonne foi.

Pendant la durée de la renégociation, ils seront tenus d'exécuter leurs obligations résultant de la Convention unique. Le Client ne pourra pas s'opposer à une modification du prix justifiée par une hausse significative des coûts de GBNC qui remettrait en cause l'équilibre économique de la relation commerciale.

À savoir



Cette clause vise à préserver
l'équilibre économique de notre
relation commerciale.

À l'issue de ce délai, GBNC devra établir un compte-rendu avec le Client.

Si GBNC et le Client ne parviennent pas à un accord dans ce délai, il pourra être décidé de recourir à une procédure de médiation.

Si GBNC et le Client conviennent d'un accord dans le délai de renégociation ou à l'issue de la médiation, ils devront signer un avenant pour formaliser les nouveaux prix convenus. Ces prix s'appliqueront immédiatement à toute nouvelle commande.

Toutefois, GBNC se réserve le droit de refuser toute commande qui :

- Précède l'entrée en vigueur du nouveau prix et
- Présente un caractère anormal compte tenu de l'importance des volumes commandés par rapport à vos commandes habituelles.

En cas d'échec de la renégociation ou de la médiation, il pourra être mis fin à la Convention unique par GBNC ou le Client.

10.2. PRIX DE VENTE

En sa qualité de commerçant indépendant, le Client est seul responsable de la fixation des prix de vente des Produits. Il devra toutefois respecter l'ensemble des textes législatifs et réglementaires en vigueur.

Dans ces conditions, la responsabilité de GBNC ne pourra pas être engagée d'une quelconque manière et pour quelque motif que ce soit en cas de mévente des Produits.

11. Paiement

11.1. DÉLAI ET MOYEN DE PAIEMENT

GBNC émet et date les factures du jour de l'expédition des Produits.

Le Client devra payer chaque facture dans un délai identique à celui appliqué aux sommes que GBNC lui doit. Ce délai ne peut excéder 30 jours à compter de la date de livraison.

Le Client doit réaliser chaque paiement :

- Par virement sur le compte bancaire que GBNC a désigné,
- À la date d'échéance de la facture et
- En valeur date d'échéance.

GBNC n'accordera aucun escompte pour paiement anticipé au Client.

Par ailleurs, les paiements du Client sont explicitement réputés portables et non quérables.

11.2. MODIFICATION DU DÉLAI DE PAIEMENT

GBNC se réserve le droit d'exiger un paiement comptant au Client :

- si sa situation financière le justifie,
- s'il procède à une déduction unilatérale injustifiée ou
- en cas de retard ou défaut de paiement répété.

En cas d'ouverture d'une procédure collective ou si le Client ne paie pas une facture (en intégralité ou en partie) à l'échéance :

Émission et paiement des factures



Expédition
des Produits

Maximum 30
Jours



Emission de
la facture

Paiement de la
facture

Point d'attention



C'est au Client de faire parvenir le paiement d'une facture à GBNC et en aucun cas à GBNC de lui réclamer.

- toute dérogation que GBNC lui aura accordée (le cas échéant) pour un paiement différé sera annulée, et
- GBNC pourra exiger un paiement comptant.

11.3. DÉDUCTION ET COMPENSATION

Toute déduction ou compensation, à quelque titre que ce soit, réalisée sans le consentement préalable et écrit de GBNC est interdite et constituerait un incident de paiement autorisant GBNC à :

- refuser toute nouvelle commande,
- stopper les livraisons correspondant à des commandes en cours,
- et suspendre le paiement des ristournes et autres avantages financiers.

11.4. DÉFAUT DE PAIEMENT

Si le Client ne paie pas une facture (en intégralité ou en partie) à l'échéance, GBNC pourra exiger :

1. Une pénalité de retard calculée :
 - Depuis la date d'échéance jusqu'au jour du paiement complet effectif,
 - À un taux égal à trois fois le taux d'intérêt légal ;
2. le paiement immédiat des sommes que le Client devra à GBNC ;
3. un paiement comptant pour les ventes à venir ; et
4. la suspension des livraisons jusqu'au paiement complet du prix et ce, sans préjudice de toute autre voie d'action.

11.5. OÙ LE CLIENT DOIT-IL ENVOYER SES DEMANDES DE PAIEMENT ?

Le Client doit adresser toute demande de paiement (au titre des services de coopération commerciale, avantages promotionnels et autres obligations contractuelles) par mail à :

gbnc-comptaClient-dl@heineken.com

S'il choisit l'envoi par courrier postal, il devra adresser sa demande à :

GBNC - Service Comptabilité -BP 98 98845 NOUMEA CEDEX.

11.6. RÉCLAMATION

Si le Client souhaite adresser une réclamation à GBNC, il devra lui transmettre dans un délai maximum d'un an à compter de son fait générateur. Au-delà de ce délai, GBNC ne la prendra pas en considération.

12. Promotions

GBNC entend par « Produits promotionnels » :

- tout produit girafe,
- tout coupon de réduction immédiate,
- tout autre Produit spécifique ou en conditionnement standard avec code EAN spécifique (offre ou format spécifique), ou
- tout Produit standard sur lequel porte une opération d'avantage promotionnel telle que définie à l'article « Nouveaux instruments promotionnels (NIP) ».

Certains Produits pourraient bénéficier d'une promotion annoncée sur emballage et destinée aux consommateurs. Dans ce cas, le Client s'engagera à les revendre en l'état.

Point d'attention



Le paiement est une obligation essentielle de l'acheteur.

12.1. VOLUMES PRÉVISIONNELS DES PRODUITS PROMOTIONNELS

GBNC s'efforce de livrer les Produits promotionnels nécessaires pour assurer la mise en place de chaque opération et éviter une rupture pendant la période de mise en avant. À cet effet, GBNC demande la collaboration active du Client pour disposer d'une vision partagée des volumes prévisionnels au plus tôt.

GBNC établit ces volumes prévisionnels sur la base des historiques et du plan d'affaires en cours.

Si le Client passe une commande dont le volume est supérieur aux volumes prévisionnels, GBNC étudiera la possibilité de la satisfaire (en intégralité ou en partie) en tenant compte de ses contraintes opérationnelles. Si GBNC refuse, le Client ne pourra lui réclamer aucune pénalité.

GBNC se réserve le droit de limiter ou de lisser les commandes reçues pour la même journée de livraison sur plusieurs jours, sans que le Client ne puisse lui réclamer aucune pénalité.

13. Nouveaux instruments promotionnels (NIP)

Les conditions dans lesquelles GBNC décide de s'engager à accorder aux consommateurs, en cours d'année, des avantages promotionnels (ou « NIP ») sur ses Produits seront fixées dans le cadre de contrats de mandat conclus avec le Client, qui mettra en œuvre les opérations décidées et consenties par GBNC.

Tout avantage financé par GBNC et accordé dans le cadre d'un mandat confié au Client, sera intégralement à destination du consommateur final. **Conformément à la loi, cela ne peut concerner que les boissons non alcoolisées.**

13.1. CONTRAT DE MANDAT

GBNC doit conclure avec le Client chaque contrat de mandat par écrit au moins 2 (deux) semaines avant le début de l'opération envisagée.

Dans chaque contrat de mandat, les éléments suivants seront précisés :

1. le montant ou le pourcentage du prix et la nature des avantages promotionnels accordés,
2. la période d'octroi et la durée,
3. les Produits concernés (y compris leur code GTIN),
4. les modalités de mise en œuvre de ces avantages :
 - Nombre de magasins concernés,
 - Quantités prévues de Produits et
 - Le cas échéant, quantités maximales fixées par ticket de caisse ou par porteur de carte de fidélité,
5. les modalités relatives à la reddition de comptes. Celle-ci doit préciser :
 - Le montant TTC et hors taxes de la réduction,
 - Le taux de TGC applicable et la TGC qui en résulte,
 - Les codes GTIN des Produits concernés,
 - Les avantages financiers accordés et
 - Les ventes réalisées, dans chaque point de vente, sur la période contractualisée.

A défaut d'accord écrit et préalable de GBNC, l'exécution dudit contrat se fera aux frais exclusifs du Client, sans remboursement des frais ou avances engagés

Point d'attention



Chaque contrat de mandat doit être conclu par écrit au moins 2 semaines avant le début de l'opération en question.

13.2. MODIFICATION DES MODALITÉS D'UNE OPÉRATION PROMOTIONNELLE

Si le Client souhaite accorder un avantage promotionnel aux consommateurs ou abonder le montant d'un avantage, il devra obtenir l'accord préalable écrit de GBNC.

La décision de GBNC dépendra :

1. de la cohérence de l'opération au regard de sa politique promotionnelle et
2. de sa capacité à livrer les volumes additionnels attendus avant la date prévue du début de l'opération.

Si le Client modifie un contrat de mandat sans l'accord préalable écrit de GBNC, les modifications seront exclues du contrat de mandat et le Client en assumera l'ensemble des frais.

13.3. REDDITION DES COMPTES

À la fin d'une opération, le Client dispose de 3 (trois) mois pour communiquer la reddition des comptes à GBNC déclenchant le paiement d'une facture.

Lorsque GBNC reçoit la reddition de comptes, il dispose de 30 (trente) jours pour demander des justifications complémentaires au Client. Pendant ce délai, le Client ne peut opérer aucune déduction ou compensation sur les factures de Produits.

Cette justification sera demandée au Client notamment si les volumes remisés et facturés sont supérieurs aux volumes prévus et livrés pour les besoins de l'opération.

Si la reddition des comptes montre que le Client n'a pas utilisé l'intégralité du budget prévisionnel alloué pour l'opération, GBNC ne lui devra pas le solde de ce budget.

13.4. PAIEMENT RELATIF À LA REDDITION DES COMPTES

Le délai de paiement des sommes dues au titre de la reddition des comptes devra être égal au délai appliqué au paiement des Produits conformément à l'article « Paiement » des CGV.

Si le Client souhaite opérer un paiement par compensation sur les factures de marchandises, il devra obtenir l'accord préalable écrit de GBNC.

Une fois que GBNC aura payé les sommes dues au titre de la reddition des comptes, le Client ne pourra plus lui adresser de réclamation, son paiement valant quitus.

14. Réserve de propriété

GBNC demeure propriétaire des Produits jusqu'à ce que le Client ait payé le prix complet des produits. Le Client assume l'ensemble des risques de perte ou de dommage pendant cette période.

Par conséquent, si le Client ne paie pas GBNC dans les délais impartis, GBNC pourra lui demander de lui restituer les Produits livrés par tous moyens.

Si le Client a déjà revendu les Produits, la revendication de GBNC pourra s'exercer sur le prix de revente ou sur toute créance correspondante, ainsi qu'entre les mains du tiers détenteur et/ou cessionnaire des Produits



SECTION 3 :

Dispositions juridiques

15. Les engagements de conformité

16. Médiation à la consommation

17. Données personnelles

18. Force majeure

19. Cas de l'imprévision

20. Propriété intellectuelle

21. Droit applicable et attribution de juridiction

15. Les engagements de conformité

15.1. ENGAGEMENTS RELATIFS À LA LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

Le Client s'engage à s'acquitter de toutes ses obligations contractuelles, légales et réglementaires applicables à la revente des produits en Nouvelle-Calédonie (y compris l'interdiction de la vente d'alcool aux mineurs).

En particulier, le Client (y compris ses administrateurs, dirigeants et employés) ne peut se livrer (de façon directe ou par le biais de tiers) à aucun acte de corruption, blanchiment d'argent ou trafic d'influence. Le Client ne peut donc offrir, autoriser ou accepter aucune somme d'argent ou autre faveur en vue d'obtenir des avantages commerciaux ou tout autre avantage indu.

Le Client s'engage à prendre toutes les mesures raisonnables pour empêcher tout tiers engagé pour son compte (notamment ses sous-traitants et agents) de se livrer à tout acte de corruption, blanchiment d'argent ou trafic d'influence.

Le Client doit informer GBNC immédiatement si :

- Le Client ou tout tiers engagé pour son compte fait ou reçoit une offre de pot-de-vin dans le cadre de sa relation avec GBNC ; ou
- Le Client, l'une de ses filiales ou tout tiers engagé pour son compte dans le cadre de sa relation avec GBNC a fait l'objet de toute enquête, allégation ou condamnation liée à la corruption.

15.2. ENGAGEMENTS RELATIFS À LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT

Le Client déclare avoir mené ses opérations, et s'engage à continuer à les mener, conformément :

- Aux exigences applicables en matière de tenue de registres et de rapports financiers, et
- Aux lois et réglementations en matière de blanchiment d'argent.

En particulier, le Client déclare :

- Ne se livrer à aucune activité de conversion, transfert, possession, acquisition ou utilisation de biens tirés d'activités criminelles et
- Ne dissimuler ou ne déguiser l'origine illicite d'aucun bien qui répondrait à ces critères.

15.3. EN CAS DE MANQUEMENT DE LA PART DU CLIENT

Dans le cas où un ou plusieurs membres du réseau du Client contreviennent aux présentes CGV, le Client s'engage à intervenir en collaboration avec GBNC dans un délai maximum d'un (1) mois, auprès du ou des membres concernés pour mettre fin à ces pratiques constitutives de manquements contractuels.

Si le Client refuse d'aider GBNC, GBNC pourra se prévaloir de l'article 1217 du Code civil.

16. Données personnelles

Dans le cadre de leur relation contractuelle, les Parties sont susceptibles de recueillir les données personnelles de leurs salariés respectifs :

- en vue du traitement et du paiement des commandes et
- pour tout ce qui concerne la gestion du compte Client.

Ces données peuvent inclure leurs noms, prénoms et e-mails professionnels.

ENGAGEMENTS RESPECTIFS À L'ÉGARD DES DONNÉES PERSONNELLES

En tant que responsables de ce traitement, les Parties s'engagent respectivement à collecter, traiter et conserver ces données dans le strict respect de la réglementation en vigueur applicable au traitement de données à caractère personnel, et en particulier le règlement (UE) n° 2016/679.

À ce titre, chaque Partie :

- S'engage à informer ses propres salariés que l'autre partie recueille des données personnelles les concernant pour les besoins de notre relation mutuelle et
- Garantit à l'autre partie que ses salariés disposeront des droits qui s'y rapportent.

Pour aller plus loin

Le règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016, en vigueur depuis le 25 mai 2018, est aussi connu sous le nom de « Règlement général sur la protection des données » (RGPD).



17. Force majeure

La responsabilité de GBNC ne pourra pas être engagée dans l'hypothèse où l'inexécution ou le retard dans l'exécution de l'une quelconque de ses obligations est due directement ou indirectement à un cas de force majeure.

17.1. EXEMPLES DE CAS DE FORCE MAJEURE

Les cas de force majeure incluent notamment, mais non limitativement :

- Les actes de terrorisme,
- Les conflits armés et les émeutes,
- Les conflits sociaux ou cyberattaques (qu'ils soient propres à GBNC ou extérieurs),
- Les blocages de sites de production, sites de stockage et axes de transport,
- Les pénuries de transporteurs,
- Les interventions gouvernementales qui affectent (de façon directe ou indirecte) l'approvisionnement, la production, le stockage ou la livraison des Produits, et
- Toute restriction gouvernementale ou administrative consécutive à un risque sanitaire ou à une épidémie, pandémie ou maladie,
- Tout phénomène climatique exceptionnel, qui empêchent ou perturbent l'exécution des obligations de GBNC.

17.2. ACTIONS EN CAS DE FORCE MAJEURE

Si un cas de force majeure survient, GBNC en informera le Client dans les meilleurs délais.

Les Parties devront alors :

- Se rencontrer pour discuter de bonne foi des conditions de la poursuite de leurs relations, et
- Trouver les solutions les plus adaptées.

Elles devront, si nécessaire, renégocier leurs accords, intégralement ou partiellement.

À savoir

En cas de force majeure, GBNC s'engage à trouver les solutions les plus adaptées, main dans la main avec le Client.



18. Cas de l'imprévision

L'imprévision désigne les cas de circonstances imprévisibles lors de la conclusion de la Convention Unique, qui rendent l'exécution de cette Convention excessivement onéreuse pour GBNC

Ainsi en cas d'imprévision, GBNC peut demander au Client une renégociation du prix si l'exécution de la Convention unique devient excessivement onéreuse pour lui en raison de circonstances qu'il n'aurait pas pu prévoir lors de sa conclusion.

Si les coûts de GBNC connaissent une hausse significative, le Client ne pourra s'opposer à aucune modification du prix justifiée par cette hausse.

Si GBNC demande une renégociation du prix, les Parties disposeront d'un délai de 4 (quatre) semaines pour renégocier de bonne foi la Convention unique et le prix.

Si les Parties parviennent à un accord, elles devront signer un avenant à la Convention unique dans les meilleurs délais pour formaliser cet accord.

Si les Parties ne parviennent à aucun accord, elles pourront décider ensemble de recourir à une procédure de médiation. En cas de refus ou d'échec de la médiation, l'une ou l'autre des Parties pourra saisir le juge d'une demande de résolution du contrat.

À savoir



Cette clause vise à préserver l'équilibre économique de notre relation mutuelle.

Point d'attention



Le Client ne pourra pas s'opposer à une modification du prix justifiée par une hausse significative des coûts de GBNC, dument justifiée.

19. Propriété intellectuelle

Les Produits sont protégés par des droits de propriété intellectuelle. En particulier, ils sont commercialisés sous des marques déposées qui appartiennent à GBNC ou qui appartiennent à des tiers.

L'acquisition des Produits ne confère au Client aucun droit sur les marques et signes distinctifs des Produits.

19.1 UTILISATION ET REPRODUCTION DES MARQUES DE GBNC

Si le Client souhaite utiliser ou reproduire les marques de GBNC des fins publicitaires, il devra obtenir l'autorisation préalable écrite de GBNC

Si l'autorisation préalable lui est donnée :

1. cette autorisation se limitera strictement :
 - À la durée et à l'objet de l'opération envisagée, et
 - Au territoire de la France, et
2. Le Client devra se conformer à la Loi du pays n° 2018-6 du 30 juin 2018 relative à la lutte contre l'alcoolisme

Si le Client utilise ou reproduit ces marques sans l'accord de GBNC et/ou en violation de la loi, il engagera sa responsabilité à l'égard de GBNC

Pour aller plus loin



La [Loi du pays n° 2018-6 du 30 juin 2018 relative à la lutte contre l'alcoolisme](#) encadre la publicité directe ou indirecte en faveur des boissons alcooliques (y compris la publicité qui rappelle une boisson alcoolique par l'utilisation d'une marque ou d'un autre signe distinctif).

19.2 LES FAUTES CONTRACTUELLES LIÉES À L'UTILISATION DES MARQUES DE GBNC

Le Client commet une faute contractuelle s'il :

- Porte atteinte aux marques de GBNC ou à sa réputation,
- Tire indûment profit de la notoriété attachée à une ou plusieurs des marques de GBNC, ou
- Copie ou imite toute marque ou tout signe distinctif (notamment dans le développement des marques de distributeur).

19.3 UTILISATION DES MARQUES DU CLIENT

Le Client autorise GBNC à utiliser la marque verbale et figurative de ses enseignes :

- À des fins de communication commerciale sur ses Produits et les points de vente où ils sont distribués,
- Pour la durée de la relation mutuelle, et
- Sur tout support autorisé par la Loi du pays n° 2018-6 du 30 juin 2018 relative à la lutte contre l'alcoolisme

19.4 PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LES SUPPORTS DE VENTE DU CLIENT

Sur tout support de vente (par exemple, tout site de vente en ligne ou prospectus), le Client s'engage à présenter les Produits :

1. en y faisant figurer l'ensemble des mentions :
 - Requises par la loi ou
 - Que GBNC communiquera,
2. en reproduisant les visuels des Produits et marques de GBNC avec fidélité et qualité, et
3. sans confusion possible avec des offres concurrentes.

Le Client peut uniquement utiliser les visuels que GBNC lui transmet. Si le Client souhaite en modifier le contenu, il devra obtenir l'accord préalable écrit de GBNC

Sur tout site de vente en ligne, le Client devra proposer une barre de recherche qui permettra aux consommateurs d'identifier les Produits par catégorie ou par marque afin d'assurer une navigation optimale.

Si le Client souhaite présenter les Produits associés à d'autres articles sous forme de lot ou « bundle » :

- Il devra obtenir la validation préalable écrite de GBNC et
- Il s'engage à obtenir les autorisations nécessaires de la part du fournisseur de ces articles.

À savoir

Le Client doit reproduire les visuels des Produits et marques de GBNC avec fidélité sur l'ensemble de ses supports de vente.



20. Droit applicable et attribution de juridiction

Ces CGV et la Convention Unique sont soumises au droit français applicable en Nouvelle-Calédonie

Les Parties s'engagent à soumettre tout litige ou contestation, lié à une offre, une commande ou son exécution (y compris en cas d'appel en garantie ou de pluralité de défendeurs), à la juridiction exclusive du Tribunal d'instance de Nouméa.

GBNC n'acceptera l'application d'aucune loi étrangère pour la vente de ses Produits.

Le recours à une procédure d'arbitrage ou de médiation n'empêche pas de saisir le Juge des référés pour toute difficulté qui relève de sa compétence.

Si GBNC accepte ou réalise un paiement, ce paiement ne se substituera pas et ne dérogera pas à la clause attributive de juridiction.



ANNEXES :

LOGISTIQUE

1. Commandes
2. Livraison
3. Identification et traçabilité
4. Date de durabilité minimale des Produits
5. Spécifications relatives aux palettes
6. Préservation de la qualité des Produits

CONDITIONS GENERALES DE REDUCTION DE PRIX

1. Champ d'application et validité des CGRP
2. Réductions de prix

LOGISTIQUE

1. Commandes

FORMAT DE TRANSMISSION DES COMMANDES DU CLIENT

Les commandes des Clients doivent être transmises soit :

- Par EDI,
- Via l'application OneShop,
- Àuprès du guichet des ventes (tel : 41.32.41)
- Ou directement auprès des commerciaux en magasin.

Toutes les commandes, quel que soit leur mode de transmission, sont saisies et intégrées dans le système afin d'assurer leur traitement par le gestionnaire de comptes Clients.

PRODUITS ARRÊTÉS

Si GBNC prévoit d'arrêter de livrer un Produit, le Client en sera informé au moins 4 (quatre) semaines avant l'arrêt effectif de livraison.

Si le Client commande ce Produit après la date d'arrêt effectif, il ne pourra demander aucune indemnisation à GBNC.

CAS PARTICULIER DES INNOVATIONS

Une Innovation est un Produit qui correspond à un code GTIN nouvellement commercialisé, qui ne figurait pas à l'assortiment en année N-1. Il peut notamment s'agir d'un Produit lancé sous une nouvelle marque, d'une nouvelle variante d'une marque existante ou d'un nouveau format.

Dans un souci de collaboration active et d'optimisation des lancements des Innovations, GBNC s'efforce de communiquer par écrit la date d'ouverture des commandes au plus tard 2 (deux) semaines avant le lancement effectif d'une Innovation.

2. Livraison

GBNC livre les Produits sur des palettes EUROPE de 80 x 120 cm.

3. Identification et traçabilité

IDENTIFICATION DES PRODUITS

GBNC a choisi d'identifier ses Produits « unité consommateur » par :

- Un symbole EAN-13 sur le Produit ou sur le pack, selon les cas, et
- Un marquage par étiquette GS1-128 pour l'identification des palettes et les demi-palettes.

S'agissant d'un service apporté par GBNC, aucune pénalisation tirée d'un défaut de marquage ou d'étiquetage ne pourra être réclamée par le Client.

Si le Client n'apporte pas à son système d'information les modifications adressées, il ne pourra réclamer à GBNC aucune pénalité pour non-conformité.

Arrêt d'un produit



Minimum 4 semaines avant



Notification
d'arrêt du
Produit

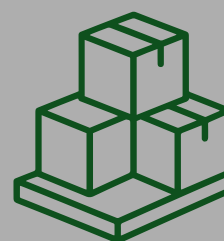
Arrêt effectif
du Produit

Qu'est-ce qu'une innovation ?



Un Produit qui correspond à un code GTIN qui ne figurait pas dans notre assortiment l'année précédente

À savoir



Nos livraisons se font sur des palettes EUROPE

OBLIGATIONS RESPECTIVES EN MATIÈRE DE TRAÇABILITÉ

GBNC s'inscrit dans une démarche collaborative d'amélioration continue de la traçabilité, au travers de l'observatoire GS1 de l'excellence logistique.

La responsabilité de GBNC en matière de traçabilité s'arrête à l'identification de ses Produits jusqu'au premier point de livraison du Client. Il incombe ensuite au Client d'identifier les Produits livrés au sein de son circuit de distribution.

Le Client doit être mesure de répondre à toute question de GBNC portant sur la traçabilité des Produits dans un délai maximum de 2 heures.

RETRAIT OU RAPPEL

GBNC a mis en place une procédure de retrait et de rappel avec chacun de ses Clients.

La mise en œuvre de toute mesure de retrait ou rappel est soumise à l'accord préalable écrit de GBNC et il revient à GBNC/ de la coordonner.

GBNC s'engage à prendre en charge les frais de rappel ou de retrait que la situation exige, sauf si faute de la part du Client (notamment un déclenchement hâtif). Avant d'engager des frais à cet égard, le Client doit se concerter avec GBNC. Si le Client ne le fait pas, il ne pourra pas les facturer à GBNC.

Si GBNC déclenche une mesure de retrait ou de rappel de ses Produits et si le Client souhaite diffuser une communication à ce sujet, il devra obtenir l'accord préalable écrit de GBNC.

4. Date de durabilité minimale des Produits/ Date limite d'Utilisation Optimale

DURÉE DE VIE RESTANTE DES PRODUITS

La date de durabilité minimale (DDM/DLUO) est indiquée sur l'emballage primaire des Produits.
Et sur les étiquettes des palettes, conformément aux standards GS1 France.

OBLIGATIONS RESPECTIVES RELATIVES À LA DDM/DLUO

En tant que revendeur des Produits, il incombe au Client de respecter la réglementation sur la DDM/DLUO des Produits qu'il détient.

GBNC organise ses opérations logistiques de façon à assurer les livraisons en tenant compte de l'ordre chronologique des DDM/DLUO. Cependant, compte tenu de la spécificité de son réseau logistique, GBNC ne peut pas garantir cet ordre de façon systématique. GBNC ne pourra donc pas accepter de réclamation (refus, retour de marchandises, et/ou pénalités) en cas d'expédition de Produits dont la DDM/DLUO serait inférieure à celle des Produits livrés lors des précédentes livraisons.

Point d'attention



Si GBNC questionne le Client au sujet de la traçabilité d'un Produit, il doit pouvoir y répondre dans un délai de 2 heures.

À savoir



Les frais de retrait ou rappel doivent avoir fait l'objet d'une concertation préalable avec GBNC avant facturation.

À savoir



Durée restant à courir, à la livraison



La moitié de la DDM des Produits

Point d'attention



Compte tenu de notre organisation logistique, les « retours en date » ne seront pas acceptés.

5. Spécifications relatives aux palettes

COMPOSITION D'UNE PALETTE

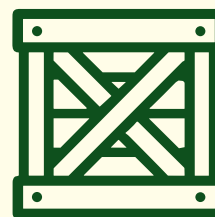
Dans cette annexe, une palette est un ensemble homogène d'un même Produit regroupé sur une palette de 80 x 120 cm. La plupart des supports de manutention que GBNC utilise sont des palettes consignées, peintes et estampillées à la marque GBNC.

UTILISATION DES PALETTES

Le Client peut utiliser les palettes consignées uniquement pour le stockage provisoire des Produits de GBNC. Ces palettes sont la propriété de GBNC. Par conséquent, le Client ne peut ni les céder à des tiers (à titre gratuit ou onéreux) ni les utiliser pour un autre usage.

PALETTES APRÈS LEUR UTILISATION

Après avoir libéré de leur charge les palettes qui ont supporté des emballages perdus, le Client doit les mettre à la disposition des transporteurs mandatés par GBNC, dans des conditions qui garantissent leur sauvegarde qualitative et quantitative. Si tel n'était pas le cas GBNC pourront prendre toute mesure appropriée (notamment vous facturer le coût des palettes non restituées).



6. Préservation de la qualité des Produits

OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE STOCKAGE DE PRODUITS

Soucieux d'apporter une pleine satisfaction au consommateur, GBNC met tout en œuvre pour commercialiser des Produits d'une qualité et d'une présentation irréprochables. Pour atteindre cet objectif, GBNC a besoin de la collaboration de tous les opérateurs aux stades ultérieurs de la distribution.

C'est pourquoi le Client doit respecter des conditions techniques minimales de stockage applicables à tous nos Clients, à savoir :

1. Stocker les Produits :

- Au sec, entre 2 °C et 27 °C, dans un entrepôt bien ventilé qui permet leur bonne conservation, et
- Séparément de tout produit ou substance qui génère de fortes odeurs (par exemple, le café, les oignons, les détergents ou les palettes de bois mouillées) ;

2. Appliquer la règle « premier entré/premier sorti » à la gestion des stocks de façon à faire sortir en priorité les Produits qui portent la date de durabilité minimale la plus rapprochée, afin qu'ils puissent être consommés dans le délai d'utilisation optimale ; et

3. Pas de gerbage autorisé sans validation de GBNC

GBNC réserve ses Produits aux Clients qui respectent ces règles. Si le Client manque à ces règles, GBNC peut donc refuser de lui livrer ses Produits. Par ailleurs, si le manquement du Client entraîne la détérioration de la qualité des Produits, il ne pourra formuler aucune réclamation auprès de GBNC.

INTERRUPTION DE LIVRAISON DES PRODUITS

Afin de garantir une qualité optimale de ses Produits, GBNC se réserve le droit d'arrêter temporairement la livraison de certains Produits sensibles aux fortes variations de température ou aux conditions climatiques (par exemple, canicule). Dans ce cas :

- GBNC en informera le Client,

Comment stocker les Produits ?



Au sec,
entre 2°C et
27°C



Séparément
de toute odeur
forte

- La responsabilité de GBNC ne pourra pas être engagée et le Client ne pourra réclamer aucune pénalité à GBNC

PRESTATION LOGISTIQUE

Afin d'optimiser les flux d'informations et de marchandises, GBNC étudiera de manière collaborative avec le Client sur demande la possibilité de réaliser des prestations logistiques dérogoires aux flux habituels.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE RÉDUCTION DE PRIX

1. Champ d'application et validité des CGR

1.1 PRODUITS CONCERNÉS

Pour les Clients de type Modern Off Trade, les remises pourront être appliquées sur l'ensemble des Produits concernés qui figurent au tarif « gamme alimentaire », à savoir :

- Gamme Bières : Bouteilles et Boîtes tous formats
- Gamme Boissons gazeuses : Bouteilles et Boîtes tous formats.

Pour les Clients de type Traditional Trade, les Produits concernés se limitent à :

- Gamme Bières : Bouteilles et Boîtes tous formats
- Gamme Boissons gazeuses : Bouteilles PET 60 cl, 150cl des marques Lipton, Pepsi et Amigo tels que référencés au tarif « gamme alimentaire ».

Les Produits concernés n'incluent pas :

- Les futs figurant au tarif « CHD ».

1.2 BÉNÉFICIAIRE

Le bénéficiaire des CGR est le Client défini à la Section 1 des CGV. Le bénéficiaire sera catégorisé par typologie : Modern of Trade ou Traditional Trade et par catégorie : Bronze Silver ou Gold selon les critères objectifs suivants : volume de vente, surface commerciale, maillage, rythme de développement, nature des services offerts aux consommateurs.

Chaque catégorie bénéficie de conditions commerciales spécifiques, proportionnées aux engagements et aux coûts supportés par le Fournisseur.

À savoir



Les clients sont classés en 3 catégories selon des critères objectifs et transparents : **BRONZE -SILVER- GOLD.**

1.3 VALIDITÉ

Ces CGR s'appliquent exclusivement à compter du 1er avril 2026.

GBNC propose ces réductions de prix dans le respect de la loi. Ces CGR annulent et remplacent toutes CGR déjà communiquées (le cas échéant).

1.4 CHIFFRE D'AFFAIRES REMISABLE

Le chiffre d'affaires remisable est basé sur le chiffre d'affaires net facturé HT, c'est-à-dire :

- le prix que GBNC facture au tarif en vigueur,
- hors taxes (dont droits d'accises, contribution sur les boissons sucrées et écotaxe),
- à l'exclusion du prix facturé pour tout Produit livré, vendu ou revendu en dehors du champ d'application précisé dans les CGV.

2. Réductions de prix

2.1 REMISE D'ENSEIGNE

GBNC peut accorder au Client des catégories SILVER et GOLD une remise pouvant aller jusqu'à **12 %** sur les Produits concernés de la gamme Bières et **8 %** sur les Produits concernés de la gamme Boissons gazeuses, afin de valoriser la distribution des Produits. Le taux de remise effectivement accordé dépend de plusieurs critères cumulatifs :

- **Typologie du client** : la nature de l'établissement (Modern off Trade/ Traditional Trade) influence le niveau de remise applicable,
- **Classification du client** : chaque client est classé selon un statut (GOLD, SILVER...), qui reflète son importance stratégique et son engagement commercial,
- **Performance historique de vente** : le niveau de remise est également ajusté en fonction des résultats de vente réalisés par le client sur une catégorie de Produits donnée (par exemple : Bières, Boissons Gazeuses). Les performances sont évaluées sur la base du chiffre d'affaires hors taxes réalisé lors de l'exercice précédent (n-1).

Taux maximum de la remise d'enseigne

Bières ≤ 12%

BG ≤ 8%

2.2 REMISE D'ASSORTIMENT

GBNC peut accorder au Client des catégories SILVER et GOLD une remise de gamme de **2 %** sur les Produits concernés en vue de rémunérer :

1. la présence permanente (pendant toute l'année) de l'assortiment de GBNC (tel que défini ci-après) dans l'ensemble des points de vente du Client, en fonction de leur typologie (Modern off Trade/ Traditional Trade),
2. une fréquence et un volume des commandes de l'assortiment de GBNC (tel que défini ci-après) en rapport avec le potentiel de ces points de vente, ainsi que la régularité dans la passation de ces commandes pendant toute l'année
3. le maintien des Innovations à l'assortiment pendant une période minimale de six mois à compter de la date de première commande, afin de pouvoir juger de leurs performances

Si le Client arrête ou suspend les commandes de l'assortiment de GBNC en intégralité ou en partie) tel que défini ci-dessous, GBNC suspendra la remise pendant toute la période de l'arrêt ou de la suspension des commandes.

En cas de déréférencement (en intégralité ou en partie) en cours d'exécution de la Convention unique, le Client devra adresser à GBNC un préavis écrit :

- Par lettre recommandée avec accusé de réception,
- Tenant compte de la durée totale de la relation.

A défaut, un déréférencement réalisé sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation constituera une rupture brutale de cette relation susceptible d'engager la responsabilité du Client

Taux de la remise d'assortiment

= 2%



Pour aller plus loin



La rupture brutale de la relation commerciale est encadrée par [l'article L 442-1 II du Code de commerce](#).

2.3 REMISES D'OPTIMISATION DE GESTION CLIENT BRONZE

2.3.1 GBNC accordera au Client de la catégorie BRONZE une remise de **3 %** sur les Produits concernés au Tarif en vigueur en contrepartie de l'adhésion au paiement de ses factures par prélèvement automatique.

Cette remise est justifiée par les avantages économiques et organisationnels procurés au Fournisseur, notamment la sécurisation des encaissements, la réduction des délais de paiement, la diminution des coûts de gestion administrative et de relance, ainsi que l'optimisation du traitement comptable et financier des factures.

Elle est applicable sous réserve du maintien effectif du prélèvement automatique et du bon déroulement des paiements. En cas de révocation du mandat de prélèvement, d'incident de paiement ou de changement de mode de règlement à l'initiative du Client, la remise sera automatiquement supprimée à compter de la date du changement, sans que cela ne constitue une modification substantielle des conditions commerciales.

2.3.2 GBNC accordera au Client de la catégorie BRONZE une remise commerciale sur de **4 %** sur les Produits concernés au Tarif en vigueur applicable aux commandes passées exclusivement via l'outil de prise de commande dématérialisée ONESHOP.

Cette remise est accordée en contrepartie des avantages économiques et organisationnels générés pour GBNC par l'utilisation de cet outil, notamment la réduction des coûts de traitement administratif des commandes, la fiabilisation des flux de commande, ainsi que l'optimisation des processus logistiques et comptables.

2.4 RÉDUCTION DE PRIX « PLAN D'AFFAIRES »

La réduction de prix intitulée « Plan d'Affaires » ou « Coopération commerciale » donne priorité à la recherche et la valorisation de la performance au moyen de l'assortiment, du plan promotionnel et du merchandising.

A la demande du Client, la réduction de prix « Plan d'Affaires » peut être accordée en contrepartie de la réalisation par le Client d'obligations relevant des conditions de l'opération de vente telles qu'elles résultent de la négociation commerciale et/ou d'autres obligations destinées à favoriser l'ensemble de la relation commerciale entre le Fournisseur et le Client, sous réserve de l'accord des Parties sur lesdites obligations et leur rémunération. GBNC devra, avec le Client :

1. négocier et déterminer d'un commun accord l'objet, la date et les modalités d'exécution de chaque obligation, les Produits auxquels se rapporte chaque obligation, et le montant unitaire de la rémunération ou la réduction de prix correspondante,
2. les formaliser dans la Convention unique annuelle à l'issue de la négociation commerciale et
3. les détailler dans un plan d'affaires qui figurera dans la Convention unique ou dans un contrat de coopération commerciale annexé à la confirmation d'accord.

2.5 MODIFICATION ET/OU SUPPRESSION DES RÉDUCTIONS DE PRIX

GBNC se réserve le droit de modifier ou supprimer les réductions de prix et rémunérations décrites dans cette annexe :

- par lettre recommandée avec accusé de réception,
- à tout moment et pour tout motif (notamment si le Client ne respecte pas les conditions liées à l'octroi de ces réductions).

Taux de la remise d'optimisation de gestion

≤ 7%



Point d'attention



GBNC peut, à tout moment et pour tout motif, modifier ou supprimer les réductions de prix, notamment dans le cas où les conditions liées à l'octroi de ces réductions de prix ne seraient pas respectées.

ASSORTIMENTS



MODERN OFF TRADE → DISPONIBILITE

BIERES			
1 NUMBER ONE 6X33CL	✓	HAVANNAH AMBERZ 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE 12X33CL	✓	HAVANNAH AMBERZ 6X33CL	✓
1 NUMBER ONE 24X33CL	✓	HAVANNAH BLANCHE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE 50CL	✓	HAVANNAH BLANCHE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE 8X33BT	✓	HAVANNAH BLONDE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE ZEST 6X33CL	✓	HAVANNAH IPA 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE ZEST 8X33BT	✓	HAVANNAH KIRK 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE PECHÉ 6X33CL	✓	HEINEKEN BOTTLE 6X33BT	✓
1 NUMBER ONE ANANAS & MANGUE 6X33CL	✓	HEINEKEN CAN 6X33CL	✓
1 NUMBER ONE FUSION 6X33CL	✓	DESPERADOS 3X33BT	✓
1 NUMBER ONE EXTRA FORTÉ 6X33CL	✓	NUMBER ONE EXTRA BLONDE 6X33CL	✓
23 SKUS			

SOFT			
PEPSI 33CL + 6X33CL	✓	7 1.5L/60CL	✓
PEPSI 60CL	✓	SCHWEPPES TONIC 1.5L	✓
PEPSI 1.5L + 6X1.5L	✓	SCHWEPPES TONIC 33CL	✓
PEPSI ZERO 33CL + 6X33CL	✓	SCHWEPPES AGRUMES 1.5L	✓
PEPSI ZERO 60CL	✓	7 1.5L/60CL	✓
PEPSI ZERO 1.5L + 6X1.5L	✓	7 6X33CL	✓
LIPTON PECHÉ 1.5L/60CL	✓	LIPTON PECHÉ 33CL	✓
LIPTON MANGUE 1.5L/60CL	✓	AMIGO ORANGE 1.5L/60cl	✓
LIPTON TROPICAL 1.5L/60cl	✓	AMIGO MANGUE 1.5L/60cl	✓
LIPTON 1.5L/60cl	✓	SPORT + CITRON	✓
LIPTON 33CL	✓	47 SKUS	
Red Bull 25CL	✓	KICK COLA 1,5L/ 60cl	✓
HEINEKEN D.O 6X33CL	✓	KICK CITRON 1,5L/ 60cl	✓
DESPERADOS VIRGIN 3X33BT	✓	KICK ORANGE 1,5L/ 60cl	✓
PANACH ONE 6X33CL	✓	KICK MENTHE 1,5L/ 60cl	✓
KICK COLA 1,5L/ 60cl	✓	KICK CIDER 1,5L/ 60cl	✓
KICK CITRON 1,5L/ 60cl	✓	KICK LEMONADE 1,5L/ 60cl	✓
KICK ORANGE 1,5L/ 60cl	✓	KICK GRE NADINE 1,5L/ 60cl	✓



IMPORTANT

LA SAISIE DE LA DN DANS SEM DOIT ETRE EFFETUEE EN FONCTION DE LA DISPONIBILITE DES PRODUITS EN RAYON DU MAGASIN. NE PAS PRENDRE EN COMPTE LES STOCKS. APRES AVOIR REMPLI LES RAYONS, COMMENCEZ A PRENDRE LES COMMANDES.

EAUX			
MONT-DORE 1.5 L + 6X1.5L	✓	MONT-DORE 50CL	✓
MONT-DORE 1L	✓	5 SKUS	
MONT-DORE 1.25L + 6X1.25L	✓	MONT-DORE 50CL	✓



TRADITIONAL TRADE DISPONIBILITE – GOLD

BIERES			
1 NUMBER ONE 6X33CL	✓	HAVANNAH BLONDE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE 12X33CL	✓	HAVANNAH AMBERZ 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE 24X33CL	✓	HAVANNAH BLANCHE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE 50CL	✓	HAVANNAH KIRK 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE 8X33BT	✓	HAVANNAH IPA 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE ZEST 6X33CL	✓	MIRANO 6X33CL	✓
1 NUMBER ONE ZEST 8X33BT	✓	DESPERADOS 3X33BT	✓
1 NUMBER ONE PECHÉ 6X33CL	✓	HEINEKEN BOTTLE 6X33BT	✓
1 NUMBER ONE FUSION 6X33CL	✓	HEINEKEN CAN 6X33CL	✓
1 NUMBER ONE EXTRA FORTÉ 6X33CL	✓	HEINEKEN 6X33CL	✓
1 NUMBER ONE EXTRA BLONDE 6X33CL	✓	NUMBER ONE ANANAS & MANGUE 6X33CL	✓
21 SKUS			

SOFT			
PEPSI 1.5L	✓	AMIGO ORANGE 1.5L	✓
PEPSI 60CL	✓	AMIGO ORANGE 60CL	✓
PEPSI ZERO 1.5L	✓	AMIGO MANGUE 1.5L	✓
PEPSI ZERO 60CL	✓	AMIGO MANGUE 60CL	✓
7 1.5L	✓	LIPTON PECHÉ 1.5L	✓
7 60CL	✓	LIPTON PECHÉ 60CL	✓
Red Bull 25CL	✓	LIPTON MANGUE 60 CL	✓
PANACH ONE 33CL	✓	LIPTON MANGUE 1.5L	✓
HEINEKEN D.O 33CL	✓	LIPTON CITRON 1.5L	✓
DESPERADOS VIRGIN 33BT	✓	LIPTON CITRON 60 CL	✓
SPORT + CITRON 60CL	✓	LIPTON 33CL	✓
LIPTON TROPICAL 1.5L	✓	LIPTON TROPICAL 60 CL	✓
LIPTON TROPICAL 60CL	✓	KICK COLA 1,5L/ 60cl	✓
KICK COLA 1,5L/ 60cl	✓	KICK CITRON 1,5L/ 60cl	✓
KICK CITRON 1,5L/ 60cl	✓	KICK ORANGE 1,5L/ 60cl	✓
KICK ORANGE 1,5L/ 60cl	✓	KICK MENTHE 1,5L/ 60cl	✓
KICK MENTHE 1,5L/ 60cl	✓	KICK CIDER 1,5L/ 60cl	✓
KICK CIDER 1,5L/ 60cl	✓	KICK LEMONADE 1,5L/ 60cl	✓
KICK GRE NADINE 1,5L/ 60cl	✓	SOLD 1.5L/60CL	✓
SCHWEPPES TONIC 1.5L	✓	SCHWEPPES TONIC 1.5L	✓
SCHWEPPES AGRUMES 1.5L	✓	SCHWEPPES AGRUMES 1.5L	✓



IMPORTANT

LA SAISIE DE LA DN DANS SEM DOIT ETRE EFFETUEE EN FONCTION DE LA DISPONIBILITE DES PRODUITS EN RAYON DU MAGASIN. NE PAS PRENDRE EN COMPTE LES STOCKS. APRES AVOIR REMPLI LES RAYONS, COMMENCEZ A PRENDRE LES COMMANDES.

EAUX			
MONT-DORE 1.5 L	✓	MONT-DORE 50CL	✓
MONT-DORE 1L	✓	5 SKUS	
MONT-DORE 1.25L	✓	MONT-DORE 50CL	✓

TRADITIONAL TRADE | DISPONIBILITE – SILVER

BIERES

1 NUMBER ONE	NUMBER ONE 6X33CL	✓	HAVANNAH BLONDE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE 12X33CL	✓	HAVANNAH AMBREE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE 50CL	✓	HAVANNAH BLANCHE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE 8X33BT	✓	HAVANNAH KREEK 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE ZEST 6X33CL	✓	HAVANNAH IPA 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE PECHE 6X33CL	✓	RIKANG 6X33CL	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE ANANAS & MANGUE 6X33CL	✓	DESPERADOS 3X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE FUSION 6X33CL	✓	HEINEKEN BOTTLE 6X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE EXTRA FORTE 6X33CL	✓		
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE EXTRA BLONDE 6X33CL	✓		

17 SKUS

SOFT

PEPSI	PEPSI 1.5L	✓	AMIGO ORANGE 1.5L	✓	KICK COLA 1,5L/ 60cl	✓
PEPSI	PEPSI 60CL	✓	AMIGO ORANGE 60CL	✓	KICK CITRION 1,5L/ 60cl	✓
PEPSI	PEPSI ZERO 1.5L	✓	AMIGO MANGUE 1.5L	✓	KICK ORANGE 1,5L/ 60cl	✓
PEPSI	PEPSI ZERO 60CL	✓	AMIGO MANGUE 60CL	✓	KICK MENTHE 1,5L/ 60cl	✓
7UP	7UP 1.5L	✓	LIPTON PECHE 1.5L	✓	KICK CITRIL 1,5L/ 60cl	✓
7UP	7UP 60CL	✓	LIPTON PECHE 60CL	✓	KICK LIMONADE 1,5L/ 60cl	✓
RED BULL	RED BULL 25CL	✓	LIPTON MANGUE 60 CL	✓	KICK CITRIL NADINE 1,5L/ 60cl	✓
1 PANACH ONE	PANACH ONE 33CL	✓	LIPTON MANGUE 1.5L	✓	SOLO 1.5L/60CL	✓
HEINEKEN 0.0	HEINEKEN 0.0 33CL	✓	LIPTON TROPICAL 60 CL	✓	LIPTON CITRION 1.5L	✓
			LIPTON TROPICAL 1.5L	✓	LIPTON CITRION 60 CL	✓

37 SKUS

IMPORTANT



LA SAISIE DE LA DN DANS SEM DOIT ETRE EFFETUEE EN FONCTION DE LA DISPONIBILITE DES PRODUITS EN RAYON DU MAGASIN. NE PAS PRENDRE EN COMPTE LES STOCKS. APRES AVOIR REMPLI LES RAYONS, COMMENCEZ A PRENDRE LES COMMANDES.

Eaux

MONT-DORE	MONT-DORE 1.5 L	✓	MONT-DORE	MONT-DORE 50CL	✓	MONT-DORE	MONT-DORE 1.25L	✓
MONT-DORE	MONT-DORE 1L	✓				MONT-DORE	MONT-DORE 50CL	✓

5 SKUS

TRADITIONAL TRADE | DISPONIBILITE BRONZE

BIERES

1 NUMBER ONE	NUMBER ONE 6X33CL	✓	HAVANNAH AMBREE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE 12X33CL	✓	HAVANNAH BLANCHE 4X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE 33CL BT	✓		
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE ZEST 6X33CL	✓	RIKANG 6X33CL	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE PECHE 6X33CL	✓	DESPERADOS 3X33BT	✓
1 NUMBER ONE	NUMBER ONE EXTRA BLONDE 6X33CL	✓	HEINEKEN BOTTLE 33BT	✓

11 SKUS

BOISSONS HYGIENIQUES

PEPSI	PEPSI 1.5L	✓	AMIGO ORANGE 1.5L	✓	KICK COLA 1,5L/ 60cl	✓
PEPSI	PEPSI 60CL	✓	AMIGO ORANGE 60CL	✓	KICK CITRION 1,5L/ 60cl	✓
PEPSI	PEPSI ZERO 1.5L	✓	AMIGO MANGUE 1.5L	✓	KICK ORANGE 1,5L/ 60cl	✓
PEPSI	PEPSI ZERO 60CL	✓			KICK CITRIL 1,5L/ 60cl	✓
7UP	7UP 1.5L	✓	LIPTON PECHE 1.5L	✓		
			LIPTON PECHE 60CL	✓		
RED BULL	RED BULL 25CL	✓			SOLO 60CL	✓
1 PANACH ONE	PANACH ONE 33CL	✓				

21 SKUS

IMPORTANT



LA SAISIE DE LA DN DANS SEM DOIT ETRE EFFETUEE EN FONCTION DE LA DISPONIBILITE DES PRODUITS EN RAYON DU MAGASIN. NE PAS PRENDRE EN COMPTE LES STOCKS. APRES AVOIR REMPLI LES RAYONS, COMMENCEZ A PRENDRE LES COMMANDES.

Eaux

MONT-DORE	MONT-DORE 1.5L	✓	MONT-DORE	MONT-DORE 50CL	✓
MONT-DORE	MONT-DORE 1L	✓	MONT-DORE	MONT-DORE 1.25L	✓



GRANDE BRASSERIE DE NOUVELLE-CALÉDONIE,
Société anonyme au capital de 322.000.000 XPF
Siège social : 12 rue E.Harbulot 98800 NOUMEA
36 780 R.C.S. Nouméa

www.gbnc.nc

