

PREAMBULE

Les présentes Conditions Générales de Vente s'appliquent à toutes les commandes passées auprès de la Société ROCKWOOL FRANCE S.A.S. (ci-après dénommée le « Vendeur ») par ses clients (ci-après dénommé le/les « Client(s)»), quel que soit le lieu de livraison des produits (France métropolitaine, DOM TOM, étranger). En conséquence, toute commande passée au Vendeur implique nécessairement, à titre de condition essentielle et déterminante, l'acceptation entière et sans réserve par le Client desdites Conditions Générales de Vente. Toute condition contraire et, notamment, toutes conditions générales ou particulières émanant du Client, y compris ses éventuelles conditions d'achat et ses bons de commande, sont en conséquence inopposables au Vendeur, sauf acceptation préalable et écrite des mentions supplétives ou contradictoires aux présentes Conditions Générales de Vente. Dans le cas de groupements coopératifs ou franchisés fédérant des adhérents indépendants affiliés, les présentes Conditions Générales de Vente seront adressées à la centrale du groupement qui s'engage à les porter à la connaissance de l'ensemble de ses affiliés auxquels elles seront dès lors opposables. Lorsque la loi le rend obligatoire, toute modification ou complément éventuel aux termes des présentes Conditions Générales de Vente devra être formalisé dans la convention annuelle prévue aux articles L441-3, L441-4 ou L441-5 du Code de commerce, avec la précision des obligations respectivement souscrites par les parties dans le cadre de cette modification ou de ce complément (cf. article 11 infra). Le fait de ne pas se prévaloir, à un moment donné, de l'une quelconque des présentes Conditions Générales de Vente ne peut être interprété par le Client comme valant renonciation par le Vendeur à se prévaloir ultérieurement de l'une quelconque desdites Conditions. Les présentes Conditions Générales de Vente sont modifiables à tout moment, étant entendu que toute éventuelle modification sera notifiée par télécopie, par courrier électronique ou par lettre recommandée avec avis de réception (« LRAR ») au Client et qu'elle prendra effet après réception de la notification. Le Client est informé que le Vendeur est susceptible de faire appel à des sous-traitants et à des tiers afin d'exécuter ses obligations au titre des présentes Conditions Générales de Vente. En outre, le Vendeur est susceptible de céder, à tout moment, tout ou partie de ses obligations à n'importe laquelle de ses filiales, sociétés sœurs ou tout tiers sans le consentement préalable du Client. Le Client reconnaît avoir obtenu l'ensemble des informations nécessaires, notamment l'ensemble des documentations relatives aux produits, afin de contracter en toute connaissance de cause avec le Vendeur.

1 - PASSATION DE COMMANDE

Les commandes doivent être adressées au siège social du Vendeur par courrier électronique, télécopie ou par courrier à l'adresse suivante : ROCKWOOL FRANCE S.A.S., 111, rue du Château des Rentiers, 75013 Paris en précisant activité « ROCKWOOL », « Rockfon », « ROCKWOOL Core Solutions », « Rockpanel » ou « ROCKWOOL Technical Insulation ». Les numéros de télécopies ou adresses électroniques seront communiqués au Client par l'organisation de vente concernée. Lorsque disponible, les commandes peuvent également être adressées via la plateforme Rockcommerce ou le système EDI. Les commandes doivent mentionner le libellé, les références, la quantité des produits commandés, ainsi qu'une description précise (assortie d'un schéma si nécessaire) dans le cas de produits spécifiques hors tarif. Elles stipuleront également de façon claire le lieu de livraison demandé ainsi que les éventuelles contraintes d'accès à ce lieu. Le Vendeur se réserve le droit de refuser les commandes en cas de manquement du Client à l'une quelconque de ses obligations et, plus généralement, de refuser toute commande présentant un caractère anormal pour quelque raison que ce soit ou passée de mauvaise foi. Les commandes ne deviennent fermes et définitives qu'après confirmation écrite par le Vendeur, sous forme d'un Accusé de Réception de Commande notifié par courrier, par télécopie ou par courrier électronique ; en cas de confirmation par télécopie, la production du bordereau d'émission établi par l'appareil de télécopie ou l'ordinateur du Vendeur fera foi. Toute annulation ou modification de commande du Client devra être notifiée par écrit au

Vendeur par télécopie, par courrier électronique ou par LRAR et devra faire l'objet d'une acceptation expresse et écrite du Vendeur, que ce dernier se réserve le droit de refuser. Toute modification de commande en termes de contenu et/ou délais concernant des produits au tarif (hors accessoires) sans quantité minimum s'effectue au plus tard cinq jours ouvrés avant la date de livraison prévue et avant dix heures. Dans cette hypothèse, le Vendeur considère la modification comme une nouvelle commande, annulant la précédente, et confirme au Client le nouveau délai. Pour les produits figurant au tarif avec une quantité minimum, les produits accessoires ou les produits spécifiques absents du tarif, toute modification ou annulation devra intervenir au plus tard 8 semaines avant la semaine de livraison prévue (nous consulter pour les frais en cas d'annulation ou de modification de commande intervenant moins de 8 semaines avant la date de livraison). En tout état de cause, le remboursement de la marchandise ne pourra être que proportionnel à la quantité considérée comme ré-expédiable par le Vendeur, déduction faite des différents coûts de transport. Le Vendeur se réserve le droit d'exiger du Client le paiement d'avance du montant total de la commande en adressant une facture pro forma, la commande ne sera alors considérée comme ferme et définitive qu'à l'encaissement par le Vendeur du montant facturé. Le Vendeur se réserve le droit, même en cours d'exécution de commande, d'exiger une garantie, qui pourra notamment prendre la forme d'une caution bancaire pour la bonne exécution des engagements, tout refus autorisant l'annulation de tout ou partie des commandes passées.

2 - TARIF

Les prix des produits sont fixés dans les tarifs. Les tarifs sont consultables sur les sites internet suivants : pour les produits ROCKWOOL <http://www.rockwool.fr>, pour les produits Rockfon <http://www.rockfon.fr>, pour les produits Rockpanel <http://www.rockpanel.fr>, ou cas échéant, sur demande auprès des interlocuteurs des différentes directions commerciales. Pour les produits ROCKWOOL Technical Insulation, les tarifs sont joints aux présentes conditions générales de vente et pour les produits ROCKWOOL Core Solutions, les tarifs sont disponibles sur devis. Les prix applicables à une vente sont ceux de la date de la livraison de la commande au Client. En cas de changement de tarif, la modification sera applicable à toutes les commandes dont la livraison intervient après la date d'entrée en vigueur du changement de tarif du Vendeur. Dans le cadre des négociations commerciales des articles L441-3, L441-4 et L441-5 du Code de commerce, les tarifs négociés pourront être modifiés en cours d'année au cours de la période contractuelle par le Vendeur après accord préalable et écrit du Client (avenant, courrier, télécopie ou courrier électronique) ; en cas d'absence d'accord du Client, le contrat sera résilié de plein droit à l'issue d'un préavis de 3 mois à compter de la formalisation de l'échec des négociations intervenant au plus tard 1 mois avant la date d'entrée en vigueur du nouveau tarif indiquée par le Vendeur. Les Parties pourront néanmoins convenir que la résiliation du contrat n'interviendra que sur la partie des produits concernés par le désaccord. Les prix s'entendent hors taxes et hors contribution relative à la gestion des déchets facturées en sus par le Vendeur. Tous impôts, taxes, droits et contributions dus par le Client sont facturés par le Vendeur aux taux applicables au jour de l'émission de la facture. Pour les livraisons en France métropolitaine, Corse exclue, les prix s'entendent franco de port et emballages compris dans les conditions indiquées dans les tarifs communiqués. Pour les ventes à destination de la Corse, les prix s'entendent franco, port de départ (Marseille ou Nice), emballages compris dans les conditions indiquées dans les tarifs communiqués. S'agissant des ventes à destination des départements et territoires d'outre-mer et de l'étranger, les prix s'entendent départ usine ou entrepôt du Vendeur (FCA Usine), emballages standard compris. Lorsqu'il supporte le coût d'acheminement des marchandises au point de livraison du Client (ventes franco), le Vendeur retiendra les moyens de transport les plus adaptés. Les prix et renseignements figurant dans les documents promotionnels, catalogues et prospectus qui pourraient être émis par le Vendeur sont donnés à titre purement indicatif ; seuls prévalent les tarifs du Vendeur en vigueur au jour de la livraison de la

commande. Les tarifs des produits sont établis en fonction de leur conditionnement habituel.

3 - LIVRAISON - LOGISTIQUE

Les délais de livraison ne sont donnés que sur demande et à titre indicatif et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité du Vendeur. Il ne peut être envisagé de dédommagement ou d'indemnisation de quelque nature que ce soit et ce, pour quelque motif que ce soit en cas de retard de livraison. Les produits sont livrés ou mis à la disposition du Client sur des supports de livraisons et dans des conditionnements définis dans les tarifs du Vendeur. Les produits voyagent aux risques et périls du Client, à qui il appartient de vérifier les produits au moment de leur réception et de faire immédiatement toutes réserves utiles auprès du transporteur, dans les conditions précisées à l'article L.133-3 du Code de commerce (réserves sur récépissé, confirmées par lettre recommandée dans les trois jours, non compris les jours fériés). La responsabilité du Vendeur est limitée au remplacement ou au remboursement des produits reconnus défectueux ou manquants, dans les conditions décrites à l'article 6 ci-dessous. De plus, la responsabilité du Vendeur ne saurait être engagée au cas où les produits vendus seraient déchargés ou entreposés dans des conditions anormales ou incompatibles avec leur nature ou leur destination.

4 - CONDITIONS DE RÈGLEMENT

Le Client reconnaît et accepte que les factures lui soient transmises par voie électronique. Sur demande préalable et expresse du Client, il pourra être dérogé à la facture électronique par l'envoi de factures papier. Les factures sont payables au siège social du Vendeur 45 jours fin de mois date d'émission de facture (ajout de 45 jours à compter de la fin du mois d'émission de la facture), sauf disposition législative impérative contraire, par virement ou effet de commerce. Par accord dérogatoire exprès, les règlements par chèque peuvent être acceptés par le Vendeur. Pour les ventes à l'exportation, les moyens de règlement sont ceux couramment utilisés dans les échanges internationaux et sont spécifiés au cas par cas. Les effets de commerce devront être retournés au Vendeur revêtus de l'acceptation du Client dans les dix jours de leur réception. L'acceptation préalable de lettre de change ne peut en aucun cas constituer une dérogation au délai de règlement ci-dessus visé : seul le règlement à l'échéance convenue est libératoire. Conformément aux dispositions visées sous les articles L.441-10 et suivants du Code de commerce, toute inexécution par le Client, totale ou partielle, de ses obligations de paiement ou tout retard, entraînera l'exigibilité de plein droit d'une pénalité d'un montant égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente, majoré de 10 points de pourcentage. Les intérêts commenceront à courir à compter au lendemain de la date de paiement figurant sur la facture et continueront à courir jusqu'au jour du parfait paiement de la totalité des sommes dues au Vendeur. Tout mois commencé sera intégralement dû. A titre de clause pénale, une majoration forfaitaire, non réductible de 10 % du montant des sommes dues par le Client sera appliquée de plein droit sans préjudice des intérêts de retard et dommages et intérêts éventuels. Par ailleurs, en application du décret 2012-1115 du 2 octobre 2012, le Client en situation de retard de paiement sera de plein droit débiteur, à l'égard du Vendeur, d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, d'un montant de 40 € pour chaque facture payée tardivement et ce, dès le premier jour de retard. Cette indemnité non soumise à TVA s'ajoutera aux pénalités de retard et lorsque les frais de recouvrement exposés seront supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire, le Vendeur aura la possibilité de demander en justice une indemnisation complémentaire sur justification. Le Vendeur pourra imputer de plein droit les frais et pénalités de retard sur toute somme due au Client. A défaut de paiement, même partiel, d'une seule des échéances convenues pour l'une quelconque des livraisons, le Vendeur se réserve la possibilité de demander l'exigibilité immédiate de la totalité des sommes dues par le Client à quelque titre que ce soit. En cas de paiement par effet de commerce, le défaut de retour de l'effet sera considéré comme un refus d'acceptation assimilable à un défaut de paiement. Aucun paiement ne peut faire l'objet d'une compensation à la seule initiative du Client, l'accord préalable et écrit du Vendeur étant indispensable et ce, quelles

que soient les dispositions éventuellement contraires pouvant figurer dans les conditions d'achat du Client. Toute compensation non autorisée par le Vendeur sera assimilée à un défaut de paiement. En cas de retard ou d'inexécution totale ou partielle, par le Client, de ses obligations de paiement, le Vendeur pourra suspendre de plein droit ses livraisons, sans notification préalable. Ces dispositions cesseront leurs effets au paiement intégral des sommes dues, le Client acceptant alors les nouveaux délais de livraison qui lui seront notifiés par le Vendeur. En cas d'insolvabilité notoire, de paiement au-delà de la date d'échéance, de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire, le Vendeur pourra, sous réserve des dispositions impératives de l'article L.622-13 du Code de commerce :

- procéder de plein droit et sans autre formalité, à la reprise des marchandises correspondant à la commande en cause et éventuellement aux commandes impayées antérieures que leur paiement soit échu ou non ;
- résilier de plein droit le contrat sur simple avis donné au Client par LRAR, sans autre formalité et sans préjudice de l'exercice de tous ses autres droits. Toute détérioration du crédit du Client pourra, à tout moment, justifier en fonction des risques encourus, la fixation d'un plafond en découvert éventuellement autorisé du Client, l'exigence de certains délais de paiement, d'un règlement comptant des commandes en cours et à venir et de certaines garanties. Ce sera notamment le cas si une cession, location-gérance, mise en nantissement ou un apport de son fonds de commerce ou de certains de ses éléments, ou encore un changement de contrôle ou de structure de l'entreprise du Client ou dans la personne de son dirigeant, est susceptible de produire un effet défavorable sur le crédit du Client. Conformément aux dispositions visées sous l'article L.622-7 du Code de commerce, et de convention expresse, en cas d'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de mise en redressement ou en liquidation judiciaire du Client, le montant non encore payé des factures qu'il aurait pu émettre au titre des prestations effectuées au profit du Vendeur et celui des réductions de prix éventuellement dues, se compensera avec les sommes qu'il resterait devoir au Vendeur, celles-ci devenant immédiatement exigibles.

5 - RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

Les produits vendus demeurent la propriété du Vendeur jusqu'à l'encaissement effectif de l'intégralité du prix par le Vendeur ; le prix s'entendant du prix facturé en principal, augmenté de tous accessoires (notamment frais et intérêts). Nonobstant la clause de réserve de propriété, le Client est autorisé, dans le cadre de l'exploitation normale de son activité, à revendre avant leur règlement les produits livrés. Si les produits, objet de la réserve de propriété, ont été revendus par le Client, la créance du Vendeur sera automatiquement transportée sur la créance du prix des produits ainsi vendus par le Client. Le Client cède dès à présent au Vendeur toutes créances qui naîtraient de la revente des produits impayés sous réserve de propriété. En cas de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire du Client, les produits pourront être revendiqués, conformément aux dispositions légales et/ou réglementaires en vigueur. En cas de revendication des marchandises, pour non-paiement partiel ou total, les produits en stock seront réputés correspondre aux créances impayées. Conformément aux articles L.624-9 et L.624-16 du Code de commerce et nonobstant toute clause contraire, la présente clause de réserve de propriété est opposable au Client. Le Vendeur est d'ores et déjà autorisé par le Client qui l'accepte, à faire dresser un inventaire et/ou mettre sous séquestre les produits impayés détenus par lui. Tous acomptes antérieurement payés resteront acquis, dans leur totalité, au Vendeur à titre de clause pénale. Nonobstant la présente clause de réserve de propriété, tous les risques afférents aux produits vendus sont à la charge du Client. Le Client sera ainsi tenu pour seul responsable de tous les risques de détérioration, de perte, de destruction partielle ou totale, quelle que soit la cause du dommage, même s'il s'agit d'un cas fortuit ou de force majeure. Jusqu'au complet paiement, le Client s'interdit de conférer un nantissement ou un gage sur les produits vendus sous réserve de propriété, ou de les utiliser à titre de garantie. Le Client s'oblige à informer tout tiers, notamment en cas de saisie, du fait que les produits sous clause de réserve de propriété appartiennent au Vendeur, et à

informer le Vendeur immédiatement de toute saisie ou opération similaire.

6 - MANQUANTS – NON CONFORMITÉ - GARANTIE

Les produits commercialisés par le Vendeur sont conformes aux spécifications techniques requises et à la législation et/ou réglementation et/ou normes en vigueur et sont garantis contre tous vices de fabrication. Tout éventuel manquant, défaut de conformité ou vice caché sera porté à la connaissance du Vendeur par le Client, sous forme de notification écrite adressée par LRAR dans les cinq jours ouvrés suivant la livraison ou la découverte du vice caché. En cas de manquant, défaut de conformité ou de vice caché, la garantie du Vendeur est limitée au remplacement des produits manquants ou défectueux ou à l'établissement d'un avoir sans donner droit au versement d'une quelconque indemnité ou de dommages et intérêts pour quelque cause que ce soit. Le Vendeur devra avoir accès au produit ou chantier litigieux afin de pouvoir effectuer ses constatations. Un retour des marchandises litigieuses sera demandé par le Vendeur et organisé par ses soins sous quinze jours ouvrés. Le Client devra veiller à mettre la dite marchandise à disposition au moment prévu pour son enlèvement par le Vendeur. La garantie du Vendeur ne s'appliquera pas dans l'hypothèse où les produits auraient été transformés, intégrés ou incorporés. Les produits commercialisés par le Vendeur étant des produits techniques, ils requièrent bien entendu un strict respect des fiches techniques les accompagnant. Le Client s'engage à ce titre à respecter ou à faire respecter les règles de l'art ou normes régissant ces produits. Le Vendeur recommande au Client de s'assurer, avant de vendre ou mettre le produit en œuvre qu'il convient exactement à l'emploi envisagé en procédant, au besoin, à des essais préliminaires. Dans le cas de produits alliant des produits commercialisés par le Vendeur et d'autres produits que ceux commercialisés par le Vendeur, seul l'installateur des produits combinés est tenu de vérifier la compatibilité desdits produits préalablement à leur installation. En aucun cas, la responsabilité du Vendeur ne pourra être recherchée du fait des produits combinés. L'utilisation des produits commercialisés par le Vendeur doit être conforme aux documentations et préconisations écrites fournies par le Vendeur. Pour tout autre usage, la responsabilité du Vendeur ne pourra être engagée.

7 - RETOURS

Aucun retour de produit ne sera admis sans l'accord préalable et écrit du Vendeur. En toute hypothèse, les coûts afférents au transport des produits retournés resteront à la charge du Client après acceptation de la date de retour par le Vendeur. Aucun retour de produit spécifique hors tarif ne sera accepté. Le remboursement au Client de la marchandise retournée sera fonction des quantités pouvant être reprises en stock par le Vendeur à des fins de revente.

8 - DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Le Vendeur est titulaire de l'ensemble des droits de propriété intellectuelle et, à ce titre, notamment des brevets et des marques couvrant les produits vendus au Client sous les marques ROCKWOOL®, Rockfon®, Rockpanel® et/ou toute autre marque utilisée par le Vendeur. Le cas échéant, les produits livrés par le Vendeur sous les marques ROCKWOOL®, Rockfon®, Rockpanel® et/ou toutes autres marques utilisées par le Vendeur ne pourront être revendus que dans leur présentation d'origine et dans des conditions conformes à leur image de marque et à leurs spécificités techniques. La vente des produits ne confère aucune prérogative au Client sur les droits de propriété intellectuelle détenus par le Vendeur. Le Client s'engage à respecter l'ensemble des droits de propriété intellectuelle du Vendeur, dont il déclare avoir parfaite connaissance, en ce qui concerne notamment les marques, brevets, dessins et modèles, ainsi que tous autres droits de propriété intellectuelle détenus par le Vendeur et les sociétés affiliées à celui-ci. Le Client informera le Vendeur, par écrit, dès qu'il en aura connaissance, de toute action judiciaire intentée contre lui en matière de propriété intellectuelle et/ou industrielle concernant les produits du Vendeur et ne prendra aucune mesure sans en avoir au préalable informé le Vendeur qui sera seul en droit de diriger la procédure et de décider de toutes actions à initier ou à mettre en œuvre. Si le Client engage de quelconques frais concernant tous types de procédures pour

lesquelles le Vendeur pourrait être concerné et sur la base desquelles le Client pourrait se croire fondé à réclamer des dommages et intérêts, et sans s'être mis d'accord avec le Vendeur préalablement, le Client supportera lesdits frais sans pouvoir réclamer aucun remboursement des sommes engagées. Le Client qui aurait connaissance d'une contrefaçon des brevets protégeant les produits ou des marques détenus par le Vendeur devra en informer immédiatement le Vendeur par courrier électronique ou par LRAR.

9 - FORCE MAJEURE

L'exécution par les parties de tout ou partie de leurs obligations sera suspendue en cas de survenance d'un cas fortuit ou de force majeure qui en gênerait ou retarderait l'exécution. Sont considérés comme tels notamment, sans que cette liste soit limitative : a) guerre (déclarée ou non déclarée), guerre civile, émeute et révolution, acte de piraterie ; b) sabotage, réquisition, confiscation, nationalisation, embargo et expropriation; c) cataclysme naturel tel que violente tempête, cyclone, tremblement de terre, raz de marée, inondation, destruction par la foudre ; d) épidémie ; e) accident, notamment d'outillage, bris de machine, explosion, incendie, destruction de machines, d'usines et d'installations quelles qu'elles soient ; f) interruption ou retard dans les transports, défaillance d'un transporteur quel qu'il soit, impossibilité d'être approvisionné pour quelque raison que ce soit, pénurie des matières premières, défaut de qualité ou mauvaise qualité des matières premières ; g) défaillance d'un tiers ; h) boycott, grève et lock-out sous quelque forme que ce soit, grève du zèle, occupation d'usines et de locaux, arrêt de travail se produisant dans les entreprises de la partie qui demande l'exonération de sa responsabilité ; i) acte de l'autorité, qu'il soit licite ou illicite, arbitraire ou non ; j) ou bien encore tout autre événement indépendant de la volonté du Vendeur.

Cette suspension ne s'applique cependant pas aux obligations de paiement. Au cas où cette suspension se poursuivrait au-delà d'un délai de quinze jours, l'autre partie aura la possibilité de résilier la commande en cours.

10 - REDUCTIONS DE PRIX

Les réductions de prix s'appliquent sur les prix hors taxes et hors contribution relative à la gestion des déchets facturées par le Vendeur. Le Client bénéficiera des remises et ristournes consenties par le Vendeur, pour autant que les conditions y donnant droit seront respectées. Le paiement des ristournes par le Vendeur est subordonné à la condition que le Client ait respecté les échéances de la totalité des factures émises par le Vendeur et précédant la mise en paiement desdites ristournes. Il est bien entendu que le règlement des ristournes portées sur facture aux fins de respect des dispositions légales, ne pourra intervenir que pour autant qu'au 31 décembre de l'année en cours, les conditions y donnant droit continuent d'être satisfaites par le Client. A défaut de paiement, même partiel, d'une seule facture, les avances sur ristournes éventuellement intervenues seront purement et simplement annulées et devront être remboursées immédiatement par le Client.

11 - CONVENTION ANNUELLE / CONDITIONS PARTICULIÈRES DE VENTE / SERVICES PROPRES À FAVORISER LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS / AUTRES OBLIGATIONS DESTINÉES À FAVORISER LA RELATION COMMERCIALE

Conformément aux dispositions de l'article L441-3 du Code de commerce, une convention annuelle établie entre le Vendeur et le Client interviendra avant le 1^{er} mars de l'année n et définira l'ensemble des obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale ; dans ce cadre, la convention annuelle précisera :

- Les conditions de l'opération de vente des produits et notamment les conditions particulières de vente éventuellement accordées au Client, dérogeant aux présentes conditions générales de vente, pour autant que ces conditions particulières soient pleinement justifiées au vu des obligations souscrites par le Client et dont la réalité, à tout le moins potentielle à la date de signature de la convention annuelle, devra être préalablement démontrée par ledit Client. Le paiement par le Vendeur de toute éventuelle ristourne est subordonné à la condition que le client

ait respecté tous ses engagements ainsi que les échéances de la totalité des factures précédant la date de mise en paiement de ces ristournes.

- Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le Vendeur et le Client ne relevant pas de la coopération commerciale, en précisant pour chacune d'entre elles l'objet, la date prévue de réalisation du service et ses modalités d'exécution, ainsi qu'éventuellement sa rémunération sous forme de réduction de prix à moins que celle-ci ne concoure globalement à la détermination du prix convenu de la transaction commerciale ; le Vendeur et le Client pourront déterminer globalement un taux de réduction de prix fédérant la totalité des avantages tarifaires susceptibles de venir diminuer le prix tarif en contrepartie desdites obligations.

- Les prestations de services propres à favoriser la commercialisation des produits, en définissant les services devant être rendus, les produits concernés, les dates desdits services et leur durée, et leur rémunération, sauf à ce que la convention annuelle établie sous la forme d'un contrat cadre puisse en partie renvoyer à des contrats d'application, mais sans que pour autant ces derniers ne puissent se substituer au contrat cadre annuel qui devra être établi préalablement à l'exécution de tout service. Les factures de prestations de services établies par le Client devront être conformes aux dispositions de l'article L.441-9 du Code de commerce ainsi qu'aux dispositions de l'article 289 du Code général des impôts et de l'article 242 nonies A de l'annexe II du Code général des impôts.

Aucun paiement de ristourne ou de services propres à favoriser la commercialisation de produits ou d'autres services ne saurait intervenir avant le retour de l'un des deux exemplaires originaux de la convention annuelle, dûment signée, paraphée et datée du Client, avant le 1^{er} mars de l'année en cours. Les factures de services propres à favoriser la commercialisation et/ou d'autres services seront payées après constatation de la réalisation de la prestation. Elles ne seront pas compensables avec les factures de livraison des produits et ne pourront pas être déduites du règlement de ces dernières, toute déduction étant assimilée à un défaut de paiement par le Client et justifiera le refus de livraison. Lorsque le montant d'un avantage financier (rémunération de prestation de services ou ristourne) est déterminé par application d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires, celui-ci s'entend net de tous droits et taxes, et hors cotisation Eco-Emballages. La base ristournable sera constituée du chiffre d'affaires effectivement encaissé par le Vendeur diminué de toutes sommes retenues par le Client à quelque titre que ce soit et tout particulièrement au titre de la facturation de pénalités quelle que soit leur motivation, sauf acceptation préalable et écrite du Vendeur.

12 - CONTESTATIONS COMMERCIALES

Toute contestation de la part du Client relative à l'ensemble de la relation commerciale existant avec le Vendeur et notamment au titre du paiement d'avantages financiers, de quelque nature qu'ils soient et ce, en particulier de ristournes ou de rémunération de prestations de services, devra être formulée au plus tard dans les douze (12) mois suivant l'événement au titre duquel la somme est due. Au-delà de ce délai et par dérogation expresse aux dispositions visées sous l'article L.110-4 du Code de commerce, aucune réclamation ou contestation ne pourra plus être présentée et les actions du Client seront prescrites.

13 - EXCLUSION DE TOUTES PÉNALITÉS

Nonobstant toutes clauses ou dispositions contraires pouvant figurer dans des conditions d'achat, contrats de référencement, conditions logistiques, accords particuliers (etc.), aucune pénalité ne sera acceptée par le Vendeur, sauf accord préalable et écrit de ce dernier et ce, quelle que soit la motivation de la pénalité. Toute clause contraire est réputée non écrite. A ce titre, le Vendeur n'accepte pas de débit d'office. Seul le préjudice matériel direct réellement subi résultant d'une faute imputable au Vendeur lors de l'exécution du contrat de vente, démontré et évalué par le Client pourra éventuellement donner lieu à indemnisation par le Vendeur, après demande formulée auprès du Vendeur et négociation avec ce dernier. Le Client devra, à cet égard, fournir au Vendeur tout document attestant du préjudice réellement subi (bon de livraison, etc.). A défaut d'accord, l'évaluation du préjudice subi interviendra à dire d'expert nommé par le Président du Tribunal de commerce de Paris, à la requête de la partie la plus diligente. En cas de

violation de la présente clause par le Client, le Vendeur pourra refuser toute nouvelle commande de produits et suspendre ses livraisons. Le Vendeur se réserve, en outre, le droit de déduire de toute somme due au Client, tout montant qu'il aurait déduit d'office.

14 - NOUVEAUX INSTRUMENTS PROMOTIONNELS

Dans l'hypothèse où le Vendeur et le Client viendraient à mettre en place une ou plusieurs opérations de promotion des ventes des produits par le biais d'un mécanisme de mandat, celles-ci ne pourront être opposables au Vendeur qu'à la condition de respecter les impératifs suivants : La nature exacte de l'opération, la date de la réalisation et la durée, les points de vente concernés par l'opération, la nature des produits concernés ainsi que le montant de l'avantage unitaire et les modalités de reddition de comptes devront avoir été définis dans un contrat écrit conclu et exécuté conformément aux articles 1984 et suivants du Code Civil, établi préalablement à la réalisation de la ou des opérations en cause ; Conformément aux dispositions de l'article 1993 du Code civil, il appartiendra au Client de rendre compte au Vendeur de la bonne exécution des opérations en cause : la reddition de compte du Client devra être accompagnée des justificatifs de vente des produits et de versement des réductions de prix en cause et/ou des lots virtuels et/ou des produits gratuits ou, de manière générale, de tout justificatif garantissant la bonne fin de l'opération concernée. Aucun règlement du Vendeur ne pourra intervenir préalablement à cette reddition de comptes. L'initiative des opérations promotionnelles sous mandat reste du seul ressort du Vendeur, qui demeure seul juge de l'opportunité commerciale, au cas par cas, de semblables opérations : en conséquence, le Client ne pourra en aucun cas prétendre à l'octroi par le Vendeur d'une enveloppe budgétaire afférente aux opérations sous mandat, non plus qu'au solde de cette éventuelle enveloppe, qui ne constituerait donc en aucun cas un droit acquis pour le Client.

15 – CONTROLE DES EXPORTATIONS ET SANCTIONS

Le Vendeur s'engage à respecter les législations et réglementations relatives aux embargos, sanctions économiques, commerciales et financières ou mesures restrictives de la France, des Etats-Unis, de l'Union Européenne et des Nations Unies. Réciproquement, le Client s'engage à respecter les mêmes réglementations, et à fournir au Vendeur un certificat d'utilisation finale à première demande.

16 – CODES DE CONDUITE – ETHIQUE PROFESSIONNELLE – LUTTE CONTRE LA CORRUPTION – DISPOSITIF D'ALERTE

Le Groupe ROCKWOOL, dont le Vendeur fait partie, a adhéré à l'initiative du Pacte Mondial des Nations Unies qui l'engage à assumer ses responsabilités fondamentales dans les domaines des droits de l'homme, du travail, de l'environnement et de la lutte contre la corruption. A ce titre, le Groupe applique un Code de Conduite exigeant un haut niveau d'intégrité au sein de toutes ses entités. De plus, le Vendeur s'est doté d'un Code de conduite spécifique à la lutte contre la corruption et le trafic d'influence renforçant notamment le refus de la corruption sous toutes ses formes et en toutes circonstances, ainsi que le respect permanent d'une éthique professionnelle conforme aux législations et réglementations applicables. Le Client s'engage à respecter les mêmes principes et à prendre toutes les mesures nécessaires pour s'assurer effectivement de ce respect. Le Groupe ROCKWOOL utilise un dispositif d'alerte qui est également ouvert à ses partenaires commerciaux et aux tiers. Ce dispositif permet de signaler de façon confidentielle toute violation grave à l'éthique professionnelle par un membre du Groupe. Les informations complémentaires sur ce dispositif sont disponibles sur www.rockwoolgroup.com.

17 – PROTECTION DES DONNEES PERSONNELLES

Le Vendeur peut être amené à traiter des données personnelles dans le cadre de sa relation commerciale avec le Client. Conformément à sa Politique de sécurité des données, consultable sur www.rockwool.fr, il s'engage à respecter la législation en matière de données à caractère personnel, notamment le Règlement Général sur la Protection des Données n°2016/679 du 27 avril 2016. En l'absence d'opposition de sa part, le Client est susceptible de recevoir des informations sur les produits et l'actualité du Vendeur par voie électronique ou tout autre moyen de communication.

18 – INTEGRALITE

La nullité de tout ou partie d'une disposition des présentes Conditions Générales de Vente en raison d'un changement de législation ou à l'issue d'une décision de justice n'affectera pas la validité des autres dispositions.

19 - ATTRIBUTION DE JURIDICTION – DROIT APPLICABLE

L'ensemble des relations contractuelles entre le Vendeur et le Client issu de l'application des présentes Conditions Générales de Vente, et les éventuels accords particuliers qui pourraient être conclus, et tous les litiges en découlant, quel qu'en soit la nature, seront soumis à tous égards au droit français (à l'exclusion de l'application de la Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises de 1980) et ce, quand bien même les produits seraient-ils vendus à un Client établi à l'extérieur du territoire français. Les parties conviennent de faire leur possible pour résoudre à l'amiable les désaccords susceptibles de résulter de l'interprétation, l'exécution ou la cessation des relations commerciales entre le Vendeur et le Client. Tout litige ayant son origine dans l'exécution des relations contractuelles établies entre le Vendeur et le Client, ainsi que les actes qui en seront la conséquence, seront soumis à la juridiction des tribunaux compétents de Paris, nonobstant toute demande incidente ou tout appel en garantie, ou en cas de pluralité de défendeurs. Cette clause d'attribution de compétence s'appliquera même en cas de référé. Le Vendeur disposera néanmoins de la faculté de saisir toute autre juridiction compétente, en particulier celle du siège social du Client ou celle du lieu

de situation des marchandises livrées. Les effets de commerce ou acceptation de règlement ne feront ni novation, ni dérogation à la présente clause.

20 – RESPONSABILITE ELARGIE DES PRODUCTEURS

Conformément à l'article R541-173 du Code de l'environnement, tout producteur soumis au principe de responsabilité élargie du producteur en application de l'article L541-10 du même Code, doit communiquer son identifiant unique. La société ROCKWOOL FRANCE SAS s'est vue attribuer les identifiants uniques suivants :

REP DDS : FR209322_07XHFC

REP Emballages ménagers : FR209322_01KIKN

REP PMCB : FR209322_04BAKB

Concernant la contribution relative à la gestion des déchets des produits et matériaux de construction du secteur du bâtiment (« PMCB ») issue de la loi n°2020-105 du 10 février 2020, la part unitaire que le Vendeur supporte pour la gestion des déchets de PMCB, tel que facturé par l'éco-organisme auquel le Vendeur adhère, est intégralement répercutée à l'acheteur professionnel sans possibilité de réfaction.

21 - ENTREE EN VIGUEUR

Les présentes Conditions Générales de Vente prennent effet le 1^{er} janvier 2023. Elles annulent et remplacent celles établies antérieurement à la date des présentes.

GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – 1 January 2023

Translated in English from French version – Only the French version is legally binding

PREAMBLE

These General Terms and Conditions of Sale apply to all orders placed with ROCKWOOL FRANCE S.A.S. (hereinafter referred to as the "Vendor") by its customers (hereinafter referred to as the "Customer(s)"), whatever the place of delivery of the products (Mainland France, French Overseas Departments and Territories, abroad). Consequently, any order placed with the Vendor necessarily involves, as an essential and decisive condition, the full and unreserved acceptance by the Customer of the said General Terms and Conditions of Sale. Any contrary condition and, particularly, all general or special terms and conditions coming from the Customer, including any purchase conditions and order forms, are consequently non-binding on the Vendor, unless the suppletive or contradictory provisions of these General Terms and Conditions of Sale are agreed beforehand and in writing. In the event of cooperative groups or franchisees grouping together affiliated independent members, these General Terms and Conditions of Sale will be sent to the central office of the group, which agrees to pass them on to all of its affiliates on which they will then be binding. When it is compulsory by law, any change or addition to the terms of these General Terms and Conditions of Sale must be formalised in the annual agreement stipulated by articles L.441-3, L.441-4 or L.441-5 of the French Commercial Code, with details of the commitments made respectively by the parties as part of this change or this addition (ie. article 11 infra). The fact of not taking advantage, at a given moment, of any one of these General Terms and Conditions of Sale cannot be interpreted by the Customer as equivalent to a waiver by the Vendor of taking advantage of any one of these Terms and Conditions later on. These General Terms and Conditions of Sale can be amended at any time, with it being understood that any amendment will be notified by fax, by email or by registered letter with acknowledgment of receipt to the Customer and that it will be effective after receipt of the notification. The Customer is informed the Seller may engage subcontractors or third parties to fulfil its obligations under these General Terms and Conditions of Sale. Moreover, the Seller may assign at any time all or part of its obligations to any of its subsidiaries, sister companies or any third party at its own discretion. The Customer acknowledges having obtained all the necessary information, including all product documentation, to contract knowingly with the Vendor.

1 – PLACING THE ORDER

Orders must be sent to the head office of the Vendor by email, fax or letter to the following address: ROCKWOOL FRANCE S.A.S., 111, rue du Château des Rentiers, 75013 Paris, specifying "ROCKWOOL", "Rockfon", "ROCKWOOL Core Solutions", "Rockpanel" or "ROCKWOOL Technical Insulation". The numbers of faxes or email addresses will be communicated to the Customer through the sales organisation concerned. When available, orders can also be sent through Rockcommerce website or Electronic Data Interchange system. Orders must state the particulars, references, quantity of the ordered products, as well as a specific description (together with a diagram if necessary) in the case of specific products not on the price list. They will also clearly stipulate the place of delivery requested as well as any difficulties in accessing this place. The Vendor reserves the right to refuse orders if the Customer breaches any one of its obligations and, more generally, to refuse any order with an abnormal characteristic for whatever reason or placed in bad faith. Orders will only become fixed and final after written confirmation by the Vendor, in the form of an Order Receipt Note sent by letter, fax or by email; in the case of confirmation by fax, the production of the issue note produced by the fax machine or the Vendor's computer will be valid. Any cancellation or change in the Customer's order must be notified in writing to the Vendor by fax, by email or by registered letter with

acknowledgment of receipt and must be subject to the express and written consent of the Vendor, which the latter reserves the right to refuse. Any change to the order in terms of content and/or lead-times concerning products on the price list (excluding incidentals) without a minimum quantity must be made at the latest five working days before the delivery date stipulated and before ten a.m. In this event, the Vendor considers the amendment as a new order, cancelling the previous one, and confirms the new lead-time to the Customer. For products featured on the price list with a minimum quantity, additional products or specific products not on the price list, any amendment or cancellation must take place at the latest eight weeks before the delivery week stipulated (contact us for the costs in the case of cancellation or amendment of the order taking place less than eight weeks before the delivery date). In any case, reimbursement of the goods can only be proportional to the quantity considered as able to be dispatched again by the Vendor, with a deduction made for the various transport costs. The Vendor reserves the right to demand from the Customer advance payment for the total amount of the order by sending a pro forma invoice. The order will only then be considered as fixed and final after the Vendor cashes the amount billed. The Vendor reserves the right, even during the execution of the order, to demand a guarantee, that could notably take the form of a bank guarantee for the proper performance of the obligations, with any refusal authorising the cancellation of all or part of the orders placed.

2 – PRICE LIST

The prices of the products are set out in the price lists. The price lists can be viewed on the following websites: for ROCKWOOL products <http://www.rockwool.fr>, for Rockfon products <http://www.rockfon.fr>, for Rockpanel products <http://www.rockpanel.fr>, or if not, on demand among the different interlocutors of each sale department. For ROCKWOOL Technical Insulation products, the price lists are appended to these General Terms and Conditions of Sale and for ROCKWOOL Core Solution products prices are available on quotation. The prices applicable to a sale are those of the delivery date of the order to the Customer. In the event of a change in price, the change will be applicable to all orders delivered after the entry into force of the change in the Vendor's price. Under the annual negotiations of articles L.441-3, L.441-4 and L.441-5 of the French Commercial Code, the Vendor may modify the prices negotiated during the contract period after the Customer's prior and written agreement (amendment, letter, fax or email); in the event the Customer does not agree, the contract shall be automatically terminated at the end of a notice period of 3 months from the formalization of the failure of the negotiations occurring at the latest 1 month before the date of entry into force of the new price indicated by the Vendor. The parties may nevertheless agree that the termination of the contract shall only be for the part of the products concerned by the disagreement. Prices are stated without tax and without contribution relating to waste management invoiced in addition by the Seller. All taxes, duties and contributions that may be payable by the Customer are charged by the Seller at the rates applicable on the day of issue of the invoice. For deliveries in Mainland France, excluding Corsica, prices are stated carriage paid and including packaging, in the conditions set in the price list. For sales to Corsica, prices are stated carriage paid, port of departure (Marseilles or Nice), including packaging, in the conditions set in the price list. Concerning sales to the French overseas departments and territories and abroad, prices are stated ex-works or warehouse of the Vendor (FCA Warehouse), standard packaging included. When it bears the cost of transporting the goods to the point of delivery of the Customer (carriage prepaid), the Vendor will use the most suitable means of transport. The prices and information stated in the

promotional documents, catalogues and prospectuses issued by the Vendor are provided for information purposes only; only the Vendor's prices in force on the date of delivery of the order are valid. The prices of products are drawn up according to their usual packing.

3 – DELIVERY – LOGISTICS

Delivery lead-times are only provided on request and for information purposes and can in no case incur the Vendor's liability. No compensation of any kind whatsoever can be considered in the event of late delivery for any reason whatsoever. Products are delivered or provided to the Customer on delivery media and in packing set out in the Vendor's price lists. Products travel at the risk of the Customer, which is responsible for checking the products on receipt and immediately stating any reservations to the carrier, under the conditions specified in article L.133-3 of the French Commercial Code (reservations on receipt, confirmed by registered letter within three days, not including public holidays). The Vendor's liability is limited to the replacement or to the reimbursement of products acknowledged as being defective or missing, under the conditions described in article 6 below. Furthermore, the Vendor's liability cannot be incurred in the event that the products sold are unloaded or stored in conditions that are abnormal or incompatible with their nature or their purpose.

4 – PAYMENT CONDITIONS

The Customer acknowledges invoices shall be sent electronically. Upon prior and express request from the Customer, electronic invoices may be waived by sending paper invoices. Invoices are payable to the Vendor's head office 45 days at the end of the month from the issue date of the invoice (addition of 45 days from the end of the month from the issue date of the invoice), unless otherwise stipulated by law, by transfer or bill of exchange. By express derogatory agreement, payment by check may be accepted by the Vendor. For export sales, the payment means are those currently used in international exchanges and are specified on a case-by-case basis. Bills of exchange must be returned to the Vendor bearing the Customer's acceptance within ten days of their receipt. The prior acceptance of the draft or letter of exchange can in no case form a waiver to the above stated payment period: only payment on the due date agreed is final. Pursuant to the provisions stated in articles L.441-10 and following of the French Commercial Code, any total or partial non-performance by the Customer of its payment obligations or any delay, will automatically result in the payment of a penalty of an amount equal to the interest rate applied by the European Central Bank to its most recent refinancing operation, increased by 10 percentage points. The interest will begin to run from the day after the payment date stated on the invoice and will continue to run until full payment of the sums due to the Vendor. Any month began will be fully due. A fixed, non-reducible and automatic increase calculated at the rate of 10% of the sums due by the Customer will be applied as a penalty clause, without prejudice to late payment interest and any damages. Furthermore, under application of decree 2012-1115 of 2 October 2012, the Customer in a situation of late payment will automatically be a debtor, regarding the Vendor, of a fixed indemnity for recovery costs, of a total of €40 for each invoice paid late and this, from the first late day. This indemnity not subject to VAT will be added to the late payment penalties and when the recovery costs incurred exceed the amount of the fixed indemnity, the Vendor will have the option to request from the courts an additional payment on provision of proof. The Vendor can automatically charge the late payment fees and penalties to any price reduction due to the Customer. Non-payment, even partial, of one of the agreed due payments for any of the deliveries, will result in the Vendor reserving the right to request immediate payment of all sums due by the Customer in whatever capacity. In the event of payment by bill of exchange, the failure to return the bill will be considered as an acceptance refusal akin to a payment default. No payment can be offset solely on the Customer's initiative, with the Vendor's prior and written agreement being indispensable and this, whatever provisions to the contrary may feature in the Customer's purchase conditions. Any unauthorised

offsetting by the Vendor will be akin to payment default. In the event of a delay or total or partial non-performance by the Customer of its payment obligations, the Vendor may automatically suspend its deliveries, without prior notification. These provisions will cease to apply on full payment of the sums due, with the Customer then agreeing to the new delivery lead-times, which will be notified to it by the Vendor. In the event of manifest insolvency, payment after the due date, protective, administration or court-supervised liquidation proceedings, the Vendor may, subject to the compulsory provisions of article L.622-13 of the French Commercial Code:

- automatically and without any other formality, take back the goods corresponding to the order in question and any earlier unpaid orders, whether or not payment for them is due;

- automatically terminate the contract by notice sent to the Customer by registered letter with acknowledgement of receipt, without any other formality and without prejudice to the exercising of all its other rights. Any deterioration in the Customer's credit can, at any time, justify according to the risks incurred, the fixing of an upper limit overdraft that may be authorised for the Customer, the requirement of certain payment periods, payment in cash for current and future orders and certain guarantees. This will notably be the case if a sale, lease-management, pledge or contribution of its business or some of its components, or a change of control or structure of the Customer's company or in the person of its manager, is likely to produce an unfavourable effect on the Customer's credit. Pursuant to the provisions stated under article L.622-7 of the French Commercial Code, and by express agreement, in the event of initiating protective, administration or court-supervised proceedings of the Customer, the amount of outstanding invoices that it may have issued under the services performed for the Vendor and that of any price reductions due, will be offset with the sums that it still owes Vendor, with these immediately falling due.

5 – RETENTION OF TITLE

The products sold will remain the Vendor's property until the actual cashing of the full price by the Vendor; the price means the price billed in principal, increased by all incidentals (particularly expenses and interest). Notwithstanding the retention of title provision, the Customer is allowed, within the normal exercise of his activity, to resale the delivered products before their full payment. If the products, which are the subject of the retention of title, have been resold by the Customer, the Vendor's receivable will be automatically transferred to the receivable of the price of the products sold by the Customer. The Customer then assigns to the Vendor all the receivables that arise from the resale of the unpaid products under the retention of title. In the event of protective, administration or court-supervised liquidation proceedings of the Customer, the products can be claimed, pursuant to the current legal and/or regulatory provisions. In the event of a claim on the goods, for partial or total non-payment, the products in stock will be deemed to correspond to the unpaid receivables. Pursuant to articles L.624-9 and L.624-16 of the French Commercial Code and notwithstanding any contrary clause, this retention of title clause is binding on the Customer. The Vendor is authorised by the Customer who accepts, to draw up an inventory and/or sequester the unpaid products held by it. All instalments previously paid will remain acquired, in their entirety, by the Vendor under the penalty clause. Notwithstanding this retention of title clause, all risks relating to the sold products are borne by the Customer. Therefore, the Customer will be held solely responsible for all risks of damage, loss, partial or total destruction, whatever the cause of the damage, even if it concerns an Act of God or force majeure event. Until full payment, the Customer is prohibited from granting any pledge or security on the sold products subject to the retention of title, or to use them as a guarantee. The Customer is obligated to notify any third party, particularly in the event of seizure, of the fact that the products under the retention of title clause belong to the Vendor, and to inform the Vendor immediately of any seizure or similar operation.

6 – MISSING ITEMS – NON-CONFORMITY – GUARANTEE

The products marketed by the Vendor comply with the technical specifications required and to the legislation and/or regulations and/or standards in force and are guaranteed against any manufacturing defects. Any missing item, conformity fault or hidden defect will be brought to the attention of the Vendor by the Customer, in the form of a written notification sent by registered letter with acknowledgement of receipt within five working days following the delivery or discovery of the hidden defect. In the event of a missing item, conformity defect or hidden defect, the Vendor's guarantee is limited to the replacement of the missing or defective products or to drawing up a credit note without granting the right to the payment of any indemnity or damages for any reason whatsoever. The Vendor must have access to the product or disputed site in order to be able to make its observations. A return of the disputed goods will be requested by the Vendor and organised by it in under fifteen working days. The Customer must ensure to put the said goods at the Vendor's disposal at the stipulated time for its collection by the Vendor. The Vendor's guarantee will not apply in the event that the products have been processed, integrated or incorporated. Since the products marketed by the Vendor are technical products, they require strict compliance with the specification sheets accompanying them. To this end, the Customer agrees to comply with or ensure third parties comply with industry standards governing these products. The Vendor recommends that the Customer ensure, before selling or starting to use the product, that it is exactly compatible with the planned use by performing, if required, preliminary tests. In the case of products combining products sold by the Vendor and products other than those sold by the Vendor, only the fitter of the combined products is responsible for checking the compatibility of the said products prior to them being fitted. In no case can the Vendor's liability be sought after due to combined products. Use of the products sold by the Vendor must comply with the documentation and written recommendations provided by the Vendor. For any other use, the Vendor's liability cannot be incurred.

7 – RETURNS

No product return will be permitted without the Vendor's prior and written agreement. In any event, the costs relating to the carriage of the returned products will be borne by the Customer after acceptance of the return date by the Vendor. No return of a specific product not on the price list will be accepted. The reimbursement to the Customer of the returned goods will be according to the quantities that can be put back into stock by the Vendor for the purposes of resale.

8 – INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

The Vendor is the holder of all the intellectual property rights and, to this end, particularly the patents and trademarks covering the products sold to the Customer under the ROCKWOOL®, Rockfon®, Rockpanel® trademarks and/or any other trademark used by the Vendor. Where applicable, the products delivered by the Vendor under the ROCKWOOL®, Rockfon®, Rockpanel® trademarks and/or all other trademarks used by the Vendor can only be resold in their original presentation and under the conditions that comply with their trademark image and their technical specificities. The sale of products does not grant any prerogative to the Customer to the intellectual property rights held by the Vendor. The Customer agrees to comply with all the Vendor's intellectual property rights, of which it declares to be perfectly aware, notably regarding trademarks, patents, designs and models, as well as all other intellectual property rights held by the Vendor and companies affiliated to it. The Customer will inform the Vendor, in writing, when it becomes aware of it, of any legal action instigated against it with regard to intellectual and/or industrial property concerning the Vendor's products and will not take any measure without having previously notified the Vendor, which will alone be entitled to manage the proceedings and to decide on all actions to initiate or to implement. If the Customer incurs any costs concerning all types of proceedings that the Vendor could be involved in and on the basis of which the Customer could consider that it has grounds to claim damages, and without being in agreement

with the Vendor beforehand, the Customer will bear the said costs without being able to claim any reimbursement of the sums incurred. The Customer which is aware of an infringement of the patents protecting the products or trademarks held by the Vendor must immediately inform the Vendor by e-mail or by registered letter with acknowledgement of receipt.

9 – FORCE MAJEURE

The performance by the parties of all or part of their obligations will be suspended in the case of the occurrence of an Act of God or force majeure event that impedes or delays the performance. The following are considered as such an event, without this list being exhaustive:

- war (declared or not declared), civil war, riot and revolution, act of piracy,
- sabotage, requisition, confiscation, nationalisation, embargo and expropriation,
- natural cataclysm such as a violent storm, cyclone, earthquake, tidal wave, flood, destruction by lightning,
- epidemic,
- accident, particularly tools, machine breakage, explosion, fire, destruction of machines, factories and facilities of any type whatsoever,
- interruption or delay in transport, breakdown of a carrier, impossibility of being supplied for any reason whatsoever, shortage of raw materials, quality defect or poor quality of raw materials,
- bankruptcy of a third party,
- boycott, strike and lockout in any form whatsoever, work to rule, occupation of factories and premises, work stoppage occurring in the companies of the party which requests exemption from its responsibility,
- act by an authority, whether legitimate or not, arbitrary or not.
- or any other event outside of the Vendor's control.

However, this suspension does not apply to payment obligations. In the event that this suspension continues beyond a period of fifteen days, the other party will have the option to terminate the order underway.

10 – PRICE REDUCTIONS

The price reductions apply to the prices excluding taxes and contribution relating to waste management invoiced by the Seller. The Customer will benefit from rebates and discounts granted by the Vendor, as long as the granting entitlement conditions are complied with. The payment of discounts by the Vendor is dependent on the condition that the Customer has complied with the payment dates for all of the invoices issued by the Vendor and preceding the payment of the said discounts. It is understood that payment of the discounts stated on an invoice for the purpose of complying with the legal provisions, can only take place provided that on 31 December of the year in progress, the conditions granting entitlement continue to be met by the Customer. If a single invoice is not paid, even partially, advance payments on discounts that may take place will be cancelled and must be immediately reimbursed by the Customer.

11 – ANNUAL AGREEMENT / SPECIAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE / SERVICES FOR ENHANCING THE MARKETING OF PRODUCTS / OTHER OBLIGATIONS INTENDED TO PROMOTE COMMERCIAL RELATIONS

Pursuant to the provisions of article L.441-3 of the French Commercial Code, an annual agreement drawn up between the Vendor and the Customer will take place before 1 March of year n and will set out all the obligations to which the parties are committed with a view to setting the price at the end of the trade negotiations; in this context, the annual agreement will specify:

- The conditions of the sales operation of products and particularly any special terms and conditions granted to the Customer, departing from these General Terms and Conditions of Sale, as long as these special terms and conditions are fully justified with a view to the commitments made by the Customer and the reality of which, at least potential, on the date of signing the annual agreement, must be shown beforehand by the said Customer. Payment by the Vendor of

any discount is dependent on the condition that the Customer has complied with all of its obligations as well as the payment dates of all of the invoices preceding the date of the payment of these discounts.

- The other obligations intended to promote commercial relations between the Vendor and the Customer not coming under the commercial cooperation, by specifying for each of them the purpose, date stipulated for the performance of the service and its terms of performance, as well as its remuneration in the form of a price reduction unless this does not concur overall with the determination of the agreed price of the commercial transaction; the Vendor and the Customer can determine overall a price reduction rate including all of the price advantages likely to reduce the price of the price list in return for the said obligations.

- The provision of services for enhancing the marketing of products, by defining the services that must be provided, the products concerned, the dates of the said services and their term, and their remuneration, unless the annual agreement drawn up in the form of a framework contract can in part refer to implementation contracts, but without the latter being able to be substituted for the annual framework contract, which must be drawn up prior to the performance of any service. The invoices for the provision of services drawn up by the Customer must comply with the provisions of article L.441-9 of the French Commercial Code as well as the provisions of article 289 of the French General Tax Code and article 242 nonies A of appendix II of the French General Tax Code.

No payment of a discount or for services for enhancing the marketing of products or other services can take place before the return of one of the two original copies of the annual agreement, duly signed, initialled and dated by the Customer, before 1 March of the current year.

The invoices for services for enhancing the marketing and/or other services will be paid after recording the performance of the service. They will not be offset with the invoices for delivery of the products and cannot be deducted from the payment of the latter, with any deduction being akin to a payment default by the Customer and will justify the refusal of delivery.

When the amount of a financial gain (remuneration of provision of services or discount) is determined by the application of a percentage on sales, this means net of all duties and taxes, and without the Eco-Packaging contribution. The discountable base will be formed from sales cashed by the Vendor reduced by all sums held back by the Customer for any reason whatsoever and particularly for the billing of penalties whatever their reason, except with the Vendor's prior and written acceptance.

12 – COMMERCIAL DISPUTES

Any dispute from the Customer relating to all of the commercial relations existing with the Vendor and particularly for the payment of financial gains, of any nature whatsoever and this, particularly of discounts or remuneration for the provision of services, shall be formulated at the latest within twelve (12) months following the event for which the sum is due. Beyond this period and by express exemption to the provisions stipulated under article L.110-4 of the French Commercial Code, no claim or dispute can be presented and the actions of the Customer will be time barred.

13 – EXCLUSION OF ALL PENALTIES

Notwithstanding all contrary clauses or provisions that may feature in the purchasing conditions, referencing contracts, logistics conditions, special agreements (etc.), no penalty will be accepted by the Vendor, except with the prior and written agreement of the latter and this, whatever the reason for the penalty.

Any contrary clause is deemed unwritten. To this end, the Vendor does not agree to automatic debit.

Only direct material loss actually incurred resulting from a fault attributable to the Vendor during performance of the sales contract, shown and assessed by the Customer can give rise to compensation by the Vendor, after a request formulated to the Vendor and negotiation with the latter. In this respect, the Customer must provide the Vendor with any document attesting to the loss actually

incurred (delivery note, etc.). If the parties fail to reach agreement, the assessment of the loss incurred will take place by appraisal by an expert appointed by the Presiding Judge of the Commercial Court of Paris, on the request of the first party taking action.

In the event of a breach of this clause by the Customer, the Vendor can refuse any new order of products and suspend its deliveries. Furthermore, the Vendor reserves the right to deduct from any sum due to the Customer, any amount that it would have deducted automatically.

14 – NEW PROMOTIONAL INSTRUMENTS

In the event that the Vendor and the Customer set up one or more product sale promotional campaigns through a mandate mechanism, these can only be binding on the Vendor on condition of complying with the following requirements:

The exact nature of the campaign, the date of performance and the duration, the points of sale concerned by the campaign, the nature of the products concerned as well as the amount of unit gain and the accountability methods must have been set out in the written contract concluded and executed pursuant to articles 1984 *et seq.* of the French Civil Code, drawn up prior to the performance of the campaigns in question.

Pursuant to the provisions of article 1993 of the French Civil Code, it is the Customer's responsibility to report to the Vendor on the proper performance of the campaigns in question: the accounts of the Customer must be accompanied by sales receipts for the sale of products and payment of the price reductions in question and/or virtual batches and/or free products or, in general, any documentary proof guaranteeing the proper performance of the campaign concerned. No payment can take place prior to this accounting.

The initiative of the promotional campaigns under mandate remains solely under the Vendor's responsibility, which alone will judge the commercial opportunity, on a case-by-case basis, of similar campaigns: consequently, the Customer can in no case claim the granting by the Vendor of a budget relating to the campaigns under mandate, or the balance of this budget, which would therefore in no case form an acquired right for the Customer.

15 – EXPORT CONTROL AND SANCTIONS

The Vendor complies with applicable French, U.S., EU and UN export control regulations on embargoes, economic, commercial and financial sanctions or restrictive measures. Reciprocally, the Customer undertakes to comply with the same regulations and to provide end-user certificate to the Vendor at first request.

16 – CODES OF CONDUCT – BUSINESS ETHICS – ANTI-CORRUPTION – WHISTLE BLOWER SCHEME

The ROCKWOOL Group, which the Vendor is part of, has acceded to the UN Global Compact initiative committing the Group to meet fundamental responsibilities in human rights, labour, environment and anti-corruption. The Group operates a Code of Conduct setting a high level of integrity within its companies. Moreover, the Vendor also operates a Code of Conduct specific to fight against corruption and bribery, reinforcing particularly the rejection of corruption in all forms and in all circumstances, and the permanent respect of business ethics in compliance with all applicable laws and regulations. The Customer undertakes to respect the same principles and to take all available necessary means for it. The ROCKWOOL Group operates a whistle blower scheme also available for third parties. This scheme allows to report confidentially serious concerns regarding breaches of business ethics by any member of the Group. See more on the scheme on www.rockwoolgroup.com.

17 – DATA PROTECTION

The Vendor may process personal data in relation to its business relation with the Customer. Pursuant to its Privacy Policy, available on www.rockwool.fr, the Vendor undertakes to comply with applicable data protection regulation, including the EU General Data Protection Regulation 2016/679 of 27 April 2016. In the absence of opposition, the Customer may get information on products and updates on the Vendor electronically or by any other communication means.

18 – ENTIRETY

The nullity of all or part of a provision of these General Terms and Conditions of Sale due to a change in legislation or further to a court decision will not affect the validity of the other provisions.

19 – JURISDICTION – APPLICABLE LAW

All of the contractual relations between the Vendor and the Customer stemming from the application of these General Terms and Conditions of Sale, and any special agreements that could be concluded, and any disputes resulting from them, whatever the nature, will be subject in all regards to French law (the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 1980 is explicitly excluded) and this, even when the products are sold to a Customer situated outside of French territory. The parties agree to do their utmost to amicably resolve disagreements likely to result from the interpretation, performance or cessation of commercial relations between the Vendor and the Customer. Any dispute originating in the performance of the contractual relations established between the Vendor and the Customer, as well as actions that will be a consequence of them, will be submitted to the jurisdiction of the competent courts of Paris, notwithstanding any incidental claim or any introduction of third parties or in the event of multiple defendants. This jurisdiction clause will apply even in emergency proceedings. Nevertheless, the Vendor will have the option to apply

to any other competent jurisdiction, in particular that of the location of the Customer's head office or that of the place where the delivered goods are situated. Bills of exchange or acceptance of payment will not constitute a novation or exemption to this clause.

20 – EXTENDED PRODUCERS RESPONSIBILITY

In accordance with article R541-173 of the French environmental Code, any producer subject to extended producers responsibility under article L541-10 of the same Code shall communicate its unique identifier. The company ROCKWOOL FRANCE SAS has the following unique identifiers:

REP DDS : FR209322_07XHFC

REP Emballages ménagers : FR209322_01KIKN

REP PMCB : FR209322_04BAKB

Regarding the contribution relating to waste management of construction products and materials for the building sector from the French law number 2020-105 of 10 February 2020, the unit share the Seller bears for the management of the waste, as invoiced by the eco-organization to which the Seller adheres, is fully invoiced to the professional buyer without possibility of reduction.

21 – COMMENCEMENT

These General Terms and Conditions of Sale will commence on 1 January 2023. They cancel and replace those drawn up prior to the date hereof.