

DEVENIR REVENDEUR / DISTRIBUTEUR D'ALFATRON

I. OBLIGATIONS RELATIVES AU LOCAL

A. Les clauses de localisation

- Local d'au moins 50 M² jouissant d'une vitrine et d'une bonne localisation géographique,
- Le local doit appartenir au REVENDEUR ou doit être en possession d'un bail de location d'au moins deux ans,
- Peut avoir un second magasin, dans ce cas le REVENDEUR doit respecter les critères des clauses de localisation.

B. La clause d'agencement intérieur

Il s'agit d'une clause relative au savoir-faire transmis et dont l'application rigoureuse est obligatoire. Cette obligation spécifique impose au REVENDEUR d'exercer dans un local aménagé et décoré selon les instructions d'ALFATRON et en conformité avec le plan d'aménagement type remis par lui, plan susceptible d'évoluer par la suite.

Le REVENDEUR consent à présenter les produits ALFATRON dans un endroit de son magasin afin qu'ils soient bien mis en valeur (l'agencement se fera avec l'aide d'ALFATRON).

C. La clause d'agencement extérieur

Le REVENDEUR doit mettre en valeur l'enseigne fournie par ALFATRON.

D. La clause d'un atelier de maintenance

Le local doit être doté d'un espace de maintenance et d'un technicien formée sur les produits d'ALFATRON

II. OBLIGATION DE SE SOUMETTRE A DES CONTROLES

Afin de préserver l'image de son réseau, ALFATRON exerce un contrôle sur la mise en œuvre du savoir-faire. Le REVENDEUR s'engage à se soumettre à un contrôle portant sur :

- l'agencement intérieur et extérieur,
- l'assortiment de produits offerts à la clientèle,
- la publicité locale entreprise par le REVENDEUR,
- les résultats d'activité du REVENDEUR,
- la compétence du personnel du REVENDEUR,
- les investissements en matière d'entretien ou d'équipement.

Le contrôle peut revêtir des formes diverses :

- communication de documents économiques par le REVENDEUR, généralement exploités par un tableau de bord
- visites effectuées dans ses locaux commerciaux par des agents d'ALFATRON

Le REVENDEUR est tenu de respecter les exigences de ce contrôle.

III. OBLIGATIONS RELATIVES A L'APPROVISIONNEMENT

A. Clause d'approvisionnement :

La clause d'approvisionnement ou d'achat par laquelle le REVENDEUR est dans l'obligation de s'approvisionner auprès d'ALFATRON selon le planning arrêté en commun accord.

B. La clause de respect des quotas

Le REVENDEUR doit respecter les clauses de « minima » et de « quota »

- clause de « minima » par laquelle le REVENDEUR prend l'engagement d'acheter de chez ALFATRON une quantité minimale de produits par mois, semestre ou année
- clause de « quota » par laquelle le REVENDEUR prend l'engagement de vendre à ses clients une quantité minimale de produits par mois, semestre ou année.

Ces clauses sont des obligations de résultat.

L'objectif commercial et les quantités convenues sont librement discutés par les contractants. Le dépassement des « quotas » ou des « minima » ou l'amélioration de la pénétration engendre une majoration de la ristourne au profit du REVENDEUR.

IV. OBLIGATIONS RELATIVES AUX SERVICES ASSURES PAR LE FRANCHISE

A. La clause relative à l'usage de la marque

Le REVENDEUR doit respecter les prescriptions d'usage de la marque d'ALFATRON

B. La publicité

Obligations en matière de publicité nationale :

Est justiciable du délit de publicité mensongère ou trompeuse, le franchisé qui refuse d'offrir à la clientèle les avantages faisant l'objet d'une publicité nationale organisée par le franchiseur.

Obligations en matière de publicité locale :

Le REVENDEUR est encouragé à réaliser de la publicité couvrant la zone concédée. Toute publicité est subordonnée à l'accord d'ALFATRON.

Le REVENDEUR doit et est encouragé à assurer la publicité et la promotion de la vente des produits ALFATRON par l'intermédiaire de tous les supports appropriés, y compris les expositions

dans les salons professionnels, les publicités dans les catalogues et par voie de publipostages, les publicités visuelles, les réunions de formation et les aides à la vente. La publicité visuelle doit être approuvée par ALFATRON.

C. Le service après-vente

Etant donné que les biens distribués par le REVENDEUR sont des biens d'équipement nécessitant un service après-vente, il est stipulé que ce service est assuré par le REVENDEUR lui-même, selon les normes d'ALFATRON.

L'obligation d'effectuer l'entretien, la réparation ou le changement du bien défectueux jouera à l'égard :

- des clients auxquels le REVENDEUR a vendu le matériel concerné,
- des clients de la Société,

La durée du service après-vente est liée à la durée du contrat.

V. OBLIGATIONS DE CONFIDENTIALITE (PENDANT LA DUREE DU CONTRAT)

Le REVENDEUR est tenu de conserver le secret sur les offres spéciales et le savoir-faire qui lui sont communiqués.

VI. OBLIGATIONS RELATIVES AUX SERVICES A LA VENTE

Le REVENDEUR doit mettre en œuvre tous les moyens pour promouvoir et vendre les produits ALFATRON selon les instructions de cette dernière.

Le REVENDEUR doit :

- Tenir informer ALFATRON des conditions du marché sur le territoire où il intervient et fournir toute autre information permettant d'évaluer chaque vente proposée
- Fournir les renseignements en ce qui a trait à la clientèle à prospecter,
- Respecter les politiques de promotion, de publicité et de vente,
- Maintenir des inventaires adéquats,
- Respecter les garanties offertes par ALFATRON,
- Respecter l'étendu du territoire contractuel,
- Respecter l'engagement de confidentialité
- Etablir des rapports, comptes rendus et projections de ventes.

VII. OBLIGATIONS D'ALFATRON

ALFATRON s'engage vis-à-vis du REVENDEUR à :

- Tenir à sa disposition un Commercial dédié,
- Fournir au REVENDEUR une enseigne (ALFATRON) pour l'agencement extérieur,
- Participer à l'agencement intérieur,
- Assister le REVENDEUR pour l'agencement des produits fournis par elle,

- Fournir au REVENDEUR toutes les informations nécessaires à la promotion et la commercialisation des produits ALFATRON,
- Communiquer régulièrement au REVENDEUR un tarif revendeur en vigueur (liste des produits avec leur prix de référence),
- Communiquer les coordonnées du REVENDEUR sur les supports publicitaires élaborées par elle et destinés à cet effet,
- Fournir les supports d'information des nouveaux produits,
- Assister le REVENDEUR sur la formation de la force de vente sur les outils de ventes.
- Honorer les commandes acceptées par elle, dans les termes et conditions qui ont prévalu lors de son acceptation.

Lors de la participation aux salons et foires, etc..., ALFATRON apportera son assistance au REVENDEUR par :

- La fourniture de dépliants, de brochures et bannières
- Son assistance de l'agencement des produits
- La mise en place d'offres promotionnelles pour inciter les ventes pendant les manifestations.
- La mise à disposition de présentoirs

A. Appel d'offres et quotations spéciales

ALFATRON offrira une commission au REVENDEUR dans le cas de retrait de cahier des charges et assistance à l'ouverture des plis pour le compte d'ALFATRON.

Le REVENDEUR peut solliciter ALFATRON pour une "Cotation spéciale" confirmée par devis écrit dans les cas suivants :

- Soumission à un appel d'offres ou une consultation restreinte.
- Proposition pour une quantité importante.
- Opération de pénétration chez un compte potentiel.

Visites et/ou soutien sur le terrain :

Dans certains cas l'entreprise assistera le REVENDEUR sur le terrain afin d'obtenir un marché sur son territoire.

Possibilité de financement d'un marché obtenu par le REVENDEUR.

- Dans le cas où le REVENDEUR obtienne, sur son territoire, un marché comportant les produits ALFATRON, un financement pouvant aller jusqu'à deux mois, pourra être prescrit auprès de ALFATRON

B. Maintenance et service après ventes

Cas 1 :

Octroie de contrats de maintenance pour le service après vente des marchés obtenus par ALFATRON sur le territoire du REVENDEUR au cas où ce dernier disposerait des ressources nécessaires à la prise en charge des dits contrats.

- Dans le cas du contrat de service après vente la pièce de rechange sera mise à la disposition du REVENDEUR et un tarif de facturation sera mise en place dont les détails seront élaborés conjointement par les deux parties.
- Pour les besoins du REVENDEUR, la pièce de rechange sera mise à sa disposition à un prix sortie usine.

Cas 2 :

Les contrats de maintenance pour le service après vente des marchés obtenus par le REVENDEUR et comportant des produits ALFATRON lui reviennent de droit au cas où ce dernier disposerait des ressources nécessaires et ne se désiste pas de ce droit.

C. Atteinte des objectifs, nominations et programmes de promotions

1. Ristourne :

Ristourne en fin d'année proportionnelle aux réalisations des objectifs tracés en commun accord.

Les REVENDEURS qui dépasseront les objectifs bénéficieront d'une ristourne maximale de 2% des montants des ventes.

| Prévu | Réalisé | Taux de ristourne |
|---------------------------------|---------|-------------------|
| Chiffre d'affaires prévisionnel | 100% | 1,0% |
| | 105% | 1,5% |
| | 110% | 2,0% |

2. Nomination :

Possibilité d'être nommé : Alfatron Preferred, Première ou Gold

| Nomination | Chiffre d'affaires annuel | Avantages |
|--------------------|---------------------------|--|
| Alfatron Preferred | - 10 MDA | |
| Alfatron Première | + 10 MDA | 1. bénéficiera de 1 MDA en encours |
| Alfatron Gold | + 30 MDA | 1. Eligible à l'exclusivité sur son territoire, 2. Bénéficie d'un encours jusqu'à 5 MDA |

3. Promotion :

Promotions s'adressant aux REVENDEURS (concours, rabais etc...)

Concours pour le meilleur REVENDEUR avec des prix décernés pour les trois premiers.