

## Distribution sélective ORTLIEB

### Contrat de revente aux détaillants cycle<sup>1</sup>

entre

La société **CYFAC INTERNATIONAL** au capital de **80.000,00 euros** dont le siège est à La Fuye, **37340 HOMMES**, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Tours sous le numéro **B 509 116 034**.

Prise en la personne de son représentant légal, Monsieur Aymeric LE BRUN domicilié audit siège,

- ci-après désignée „le distributeur“ -

et

La société < < .....> > ,  
dont le siège est à < < .....> > , immatriculée au Registre du commerce et  
des sociétés de < < .....> > sous le numéro < < .....> > .  
Prise en la personne de son représentant légal, < < .....> > , < < .....> >  
domicilié audit siège,

- ci-après désigné „le revendeur agréé“ -

#### SOMMAIRE

<sup>1</sup> Pour les revendeurs de cycles directement approvisionnés en ORTLIEB par CYFAC INTERNATIONAL.

|                                                     |    |
|-----------------------------------------------------|----|
| INTRODUCTION.....                                   | 2  |
| 1. Autorisation et objet de la représentation ..... | 3  |
| 2. Critères de sélection.....                       | 5  |
| 3. Procédure d'agrément.....                        | 7  |
| 4. Contrôle et restriction des ventes .....         | 8  |
| 6. Promotion des ventes.....                        | 11 |
| 8. Pénalité contractuelle .....                     | 13 |
| 9. Cession/transfert .....                          | 13 |
| 10. Dispositions diverses .....                     | 14 |

## Annexe

Annexe I Liste des marques

Annexe II Définition des Points de vente et des territoires de vente

Appendice 1 Magasins physiques

Appendice 2 Vente en ligne

Annexe III Conditions Générales pour la vente sur Internet

Annexe IV Conditions Générales

## INTRODUCTION

ORTLIEB fabrique des produits étanches, fonctionnels et esthétiques pour les activités de plein air qui sont commercialisés sous la marque ORTLIEB WATERPROOF. Les Produits ORTLIEB sont connus pour leur côté pratique, leur solidité et leur durabilité, surtout dans le domaine du cyclisme, de l'*outdoor* et de l'*outdoor-travel*. La garantie constructeur de 5 ans et la durabilité caractéristique de cette marque en témoignent. Au cours des 35 années de son histoire, ORTLIEB a remporté de nombreux prix pour son innovation et son design, et plus particulièrement pour la sécurité de ses produits et leur maniabilité. La nature des Produits ORTLIEB nécessite une expertise particulière de la part des revendeurs afin de satisfaire les attentes des clients liées à l'image et à la réputation de la marque ORTLIEB Waterproof. ORTLIEB répond à cette exigence en limitant la vente de ses produits, sur les principaux marchés nationaux au sein de l'Union Européenne, aux revendeurs, en ligne et hors ligne, qui possèdent les caractéristiques et les qualifications nécessaires pour représenter ORTLIEB selon le système de critères extrêmement sélectifs d'ORTLIEB. Le Revendeur a été sélectionné pour faire partie du système de distribution sélectif d'ORTLIEB et a été donc, désigné en tant que Revendeur Agréé ORTLIEB, en vertu des dispositions du présent Contrat (le "Contrat").

## **1. Autorisation et objet de la représentation**

### **1.1 Produits**

Le Revendeur est nommé par les présentes en tant que revendeur agréé pour la distribution des produits ORTLIEB, pour les marques dont la liste figure en **Annexe I**. La sélection des produits est effectuée selon le catalogue ORTLIEB (les "Produits ORTLIEB") en vigueur pour l'année concernée. ORTLIEB aura le droit de modifier la gamme de Produits à tout moment en ajoutant ou en supprimant des produits dans le catalogue. De plus, ORTLIEB aura le droit, à l'avenir, de désigner certaines gammes de produits pour certains canaux de vente et pour les revendeurs correspondants.

### **1.2 Distribution sélective**

Dès sa nomination en tant que Revendeur agréé, le Revendeur devient membre du système de distribution sélective d'ORTLIEB. Le système de distribution sélective d'ORTLIEB fonctionne pour le marché du cyclisme, de l'*outdoor* et de l'*outdoor-travel* (y compris pour les revendeurs de matériel de sport). Il se fonde sur le présent Contrat de revente, qui est conclu par ORTLIEB avec les revendeurs afin de faire en sorte que les Produits ORTLIEB ne soient revendus que par des revendeurs qui possèdent les critères de qualité établis par ORTLIEB et qui sont en mesure de fournir aux consommateurs des conseils spécialisés et un service client compétent.

La distribution sélective d'ORTLIEB se fonde sur le modèle basique d'un magasin physique doté de personnel spécialement formé, qui présente une gamme de produits centrés sur la marque. Depuis l'introduction de critères de qualité pour le commerce sur Internet, en 2011, le système sélectif est également accessible à des distributeurs hybrides dotés d'un magasin physique et d'un site de vente en ligne relié au magasin. En vertu du présent Contrat, le système est étendu de manière sélective à des revendeurs spécialisés opérant uniquement en ligne et à des marchés spécialisés dans ce secteur.

ORTLIEB et ses distributeurs fourniront des produits uniquement aux revendeurs situés sur le territoire géographique de distribution sélective qui possèdent les critères de qualité établis pour les différents canaux de distribution d'ORTLIEB et qui assurent l'application de ces critères par le biais de contrats, de leur force de vente et du contrôle de la distribution.

La distribution sélective n'inclut pas les ventes effectuées sur le site web d'ORTLIEB [www.ORTLIEB.com](http://www.ORTLIEB.com), qui est exploité par ORTLIEB en collaboration avec ses revendeurs principalement à des fins promotionnelles pour un groupe cible orienté vers Internet, sans concurrencer les revendeurs en termes de prix. Ne relèvent pas de la distribution sélective également la vente destinée à des clients commerciaux et la vente contrôlée de certaines sous-gammes de produits spécialement sélectionnées et commercialisées par des canaux de vente spécifiques (automobile, messagerie, course, photo, mode de vie, chasse, industrie, équipementiers, etc.), ces types de vente étant contrôlés et limités

par ORTLIEB de manière à ce que la distribution sélective ne soit pas affectée du point de vue économique.

### **1.3 Demande d'approvisionnement**

Par sa désignation en tant que revendeur selon l' Art. 1.1, le Revendeur acquiert un droit d'approvisionnement vis-à-vis du distributeur, tout en assumant, par la même occasion, l'obligation de proposer la gamme de produits selon l' Art. 2.3.1. Afin de garantir, dans l'intérêt du revendeur et du consommateur, la conformité des produits fournis par rapport à la gamme de produits demandée, le Revendeur accepte que l'obligation d'approvisionnement soit limitée aux produits précommandés. Le distributeur acceptera les commandes en tant que commandes fermes et les exécutera, si possible, selon les délais de livraison demandés par le Revendeur seulement si ce dernier passe une précommande d'une quantité suffisante par rapport à son volume d'achat global annuel. Si le volume de précommande n'est finalement pas suffisant pour l'année en cours, et afin de satisfaire les demandes d'approvisionnement des revendeurs qui ont un volume de précommande suffisant, les commandes passées ultérieurement pourront être livrées avec retard, dans l'intérêt des parties.

### **1.4 Magasins et territoires de vente**

Le Revendeur vendra les Produits ORTLIEB uniquement dans les magasins dont la liste figure en **Annexe II** et sur les territoires de vente indiqués pour les ventes actives et passives. Les magasins en ligne sont considérés comme des magasins à part entière. Les parties auront le droit d'étendre ou de restreindre les limites du mandat de revente à tout moment, d'un commun accord, en incluant ou en supprimant des magasins dans/de la liste en **Annexe II, Appendices 1 et 2**.

### **1.5 Interdiction de vente hors du cadre du Contrat**

Les ventes effectuées par d'autres magasins que ceux expressément autorisés, ainsi que les ventes par correspondance et sur Internet sont interdites sauf autorisation expresse et spécifique, selon les Conditions de vente sur Internet figurant en **Annexe III** au présent Contrat. En particulier, le Revendeur devra s'abstenir de promouvoir ou de vendre des Produits ORTLIEB sur des plateformes électroniques de vente aux enchères ou marchés électroniques qui présentent un risque de vente illégale par des tiers suite au manque de précautions des opérateurs. Ces restrictions ne s'appliquent pas, toutefois, aux sites qui se limitent à faire la promotion du magasin physique du Revendeur et qui sont exploités sous le nom de ce magasin ("vitrine virtuelle").

### **1.6 Conformité**

1.6.1 Le Revendeur s'engage contractuellement vis-à-vis du Distributeur, à respecter, à tout moment, entièrement, toutes les dispositions de la législation française et européenne, notamment en matière d'information du consommateur (droit de

rétractation, étiquettes de prix, service client, composition des produits, etc.), de garantie, d'informations relatives au fournisseur et de protection des données.

1.6.2 Le mandat de revendeur est soumis au plein respect des critères de sélection pendant toute la durée du Contrat. Si l'agrément est accordé pour plusieurs sites, les critères de sélection devront être respectés sur tous les sites.

## **2. Critères de sélection**

### **2.1 Magasins**

2.1.1 L'agrément est accordé aux revendeurs spécialisés dans le matériel de cyclisme et ses composants.

2.1.2 L'aménagement et la décoration intérieure du magasin, la gamme de produits proposée, la publicité et la présentation des produits en magasin devront mettre en avant la spécialisation du Revendeur, sa fiabilité technique et son niveau de qualité. La façade, le mobilier intérieur, les revêtements de sol, le type de murs et de cloisons, les plafonds et l'espace de vente seront pris en considération, en particulier, en vue de l'évaluation de ces critères. Un éclairage adéquat et une impression générale de propreté et d'ordre sont également exigés et font partie des critères d'évaluation.

2.1.3 Afin de satisfaire les critères requis pour les magasins ORTLIEB, un nombre suffisant de marques de vélos et de matériel (au moins cinq, en général) doit être proposé en magasin.

2.1.4 Le nom et l'enseigne du magasin ne doivent pas indiquer un autre opérateur ou un niveau de qualité inférieur ou une gamme de produits plus limitée ou un service client plus restreint.

### **2.2 Personnel**

2.2.1 Le Revendeur et son personnel de vente doivent avoir une bonne connaissance des produits ORTLIEB, de l'histoire et de la philosophie de la marque et de sa gamme de produits actuelle. Afin de pouvoir fournir aux clients des conseils avisés, ils doivent être en mesure d'expliquer les avantages des Produits ORTLIEB par rapport aux produits concurrents et de mettre en valeur les différents types de matériaux utilisés par ORTLIEB, ainsi que le service de réparation et de fourniture de pièces de rechange fourni par ORTLIEB.

2.2.2 Certains membres spécialement sélectionnés du personnel de vente du Revendeur devront suivre des cours de formation dispensés par ORTLIEB et devront utiliser les informations et le matériel de formation fournis par ORTLIEB

2.2.3 Globalement, le Revendeur devra disposer d'un nombre de vendeurs suffisant pour fournir un service de conseil et effectuer des démonstrations, en fonction de la taille du magasin et du nombre de marques proposé.

2.2.4 L'agrément du Revendeur ORTLIEB se fonde sur le concept de distribution sélective. Par conséquent, le distributeur exige un engagement clair de la part du Revendeur en ce qui concerne l'application de ce concept et devra refuser toute demande d'agrément si l'identité du demandeur indique déjà que celui-ci n'adhère pas suffisamment au concept de distribution sélective d'ORTLIEB; ceci s'applique, en particulier, s'il a été prouvé que le demandeur opère sur le « marché gris ».

## **2.3 Stock**

2.3.1 Le Revendeur devra toujours disposer d'une gamme représentative de matériel pour le cyclisme—y compris de nouveaux produits, et devra consacrer aux Produits ORTLIEB un espace adéquat à l'intérieur de son magasin et en vitrine. Le Distributeur doit recevoir des prévisions de vente impliquant une part de précommande équivalente à 40% du chiffre d'affaires annuel et pourra contribuer à la planification des ventes en introduisant des gammes de produits spécialement sélectionnées pour certaines catégories de revendeurs ou un système de conditions générales basé sur des quotas de précommande.

2.3.2 Les Produits ORTLIEB doivent être stockés de manière adéquate afin de les conserver dans le meilleur état possible en vue de leur revente.

## **2.4 Présentation des produits**

2.4.1 Les Produits ORTLIEB ne peuvent être mis en vente que dans leur emballage original et avec les étiquettes originales. Le Revendeur n'a pas le droit de mettre en vente des Produits ORTLIEB endommagés, sans emballage ou qui ne sont pas en parfait état pour la vente.

2.4.2 Le Revendeur devra présenter les Produits ORTLIEB en tant que gamme complète ou bien – en cas de séparation fonctionnelle par catégorie – en tant que sous-gamme complète, sous la marque principale "ORTLIEB WATERPROOF". L'espace ou les étagères réservé(es) à la présentation des Produits ORTLIEB devra/devront être à la hauteur du caractère de marque leader d'ORTLIEB, en termes de qualité et d'accessibilité.

2.4.3 Les Produits ORTLIEB endommagés, qui ne sont pas en parfait état pour la vente, doivent être retournés au distributeur. Le distributeur devra rembourser, dans ce cas, le prix d'achat moins le coût du transport et de la manutention. Dans ce cas, les conditions générales du distributeur en matière de retours s'appliquent.

2.4.4 Le Revendeur ne doit pas proposer les Produits ORTLIEB en tant que "second choix" ou en tant que produits de qualité inférieure. Feront exception les Produits ORTLIEB mis en vente par le distributeur lui-même en tant que "second choix".

2.4.5 Le Revendeur doit disposer d'un espace supplémentaire, dans ses rayonnages, au sol ou en vitrine, pour la mise en avant de nouveaux Produits ORTLIEB, de temps à

autre. Le Revendeur s'abstiendra de promouvoir ou proposer à la vente de nouveaux produits qui ont été fournis au Revendeur avant leur mise en vente officielle.

## **2.5 Restrictions quantitatives**

2.5.1 ORTLIEB accordera son agrément à un nombre limité de revendeurs dans chaque pays.

2.5.2 Dans des territoires dotés d'un potentiel de vente limité ou dans lesquels la demande a déjà été entièrement satisfaite, ORTLIEB n'agréera aucun nouveau revendeur et/ou aucun nouveau magasin de revendeurs déjà existants, de manière à ce que chaque revendeur agréé puisse bénéficier d'opportunités de vente viables suffisantes, sur son territoire.

## **2.6 Achats minimum et précommande**

ORTLIEB est constamment engagé dans l'essai de nouveaux matériaux, dans l'amélioration de ses produits et dans le développement de nouveaux produits, et apporte son soutien aux revendeurs en ce qui concerne la promotion des ventes et la publicité. Le distributeur demande, donc, à ses revendeurs de montrer leur engagement, en tant que bénéficiaires de ces activités, par des précommandes minimum et des achats annuels minimum. Le montant minimum pour une précommande s'élève à 1000 euros. Le Distributeur se réserve le droit de renoncer à cette exigence dans certains cas précis, dûment justifiés. Le Distributeur souhaite également que l'effort du Revendeur se reflète dans le chiffre d'affaires et pourra résilier tout contrat si moins de 40% du chiffre d'affaires ORTLIEB d'un revendeur par rapport à l'objectif de ventes est généré – à moins que ce fait ne soit dû à des facteurs externes particuliers.

## **2.7 Différences régionales**

ORTLIEB se réserve le droit de prendre en compte, dans l'application des critères d'admission sélective – qui sont décrits de manière uniforme dans le présent Contrat pour les états membres de l'UE - les différences régionales entre les états membres de l'UE.

## **2.8 Ajustements**

ORTLIEB aura le droit de ne pas appliquer certains critères de sélection, de les modifier ou d'en introduire de nouveaux et de les appliquer à tous les revendeurs agréés, si ORTLIEB le juge nécessaire pour des raisons objectives afin de prendre en compte l'évolution des exigences des clients et/ou des conditions du marché.

## **3. Procédure d'agrément**

Avant de signer un Contrat de Distribution sélective, le distributeur devra vérifier l'éligibilité de chaque revendeur pour chacun des magasins de ce dernier. Le Distributeur pourra (1) refuser complètement un agrément, s'il est peu probable ou tout à fait improbable qu'un magasin ne soit jamais conforme aux critères de sélection

mentionnés au point 2 ci-dessus, ou bien (2) annoncer que l'agrément sera accordé à certaines conditions, ou encore (3) accorder immédiatement l'agrément, sans réserves. Si le distributeur annonce que l'agrément sera accordé sous certaines conditions, le demandeur sera tenu de tout mettre en œuvre pour remplir ces conditions dans un délai de six mois, afin que la procédure d'agrément puisse être rouverte.

#### **4. Contrôle et restriction des ventes**

##### **4.1 Livraisons**

Les Produits ORTLIEB sont livrés au Revendeur conformément aux Conditions Générales du distributeur et au tarif applicable à la date de réception de la commande par le distributeur. Un exemplaire des Conditions Générales de vente en vigueur est joint en **Annexe IV** au présent Contrat.

##### **4.2 Retours de produits**

###### **4.2.1 Obligations du Revendeur**

Les éventuelles réclamations des consommateurs concernant les Produits ORTLIEB devront être traitées avec la plus grande attention. Le Revendeur s'engage à traiter les propriétaires de produits ORTLIEB usagés de la même façon et avec le même sérieux que de nouveaux clients potentiels. Le Revendeur acceptera de retourner au distributeur, sans tarder, en vue de leur inspection et de leur réparation, des Produits ORTLIEB, quel que soit leur vétusté, accompagnés d'un jeu de documents complets incluant, au minimum, la date et le lieu d'achat initial, tels que mentionnés par le client et, si possible, une copie du reçu initial. Par ailleurs, le Revendeur devra enregistrer toutes les informations complémentaires et les réclamations éventuellement transmises par le client. Le Revendeur ne devra pas facturer ses propres frais en sus des frais de réparation facturés par le distributeur, à moins qu'il ne soit en mesure de justifier les frais supplémentaires effectivement encourus.

###### **4.2.2 Obligations du Distributeur**

Le Distributeur devra toujours accepter les retours de produits. En cas de défaut constaté pendant la période de garantie de 5 ans, le distributeur devra fournir un nouveau Produit ou réparer le Produit défectueux ou bien devra refuser la garantie, s'il s'agit de défauts importants, en motivant par écrit sa décision. La décision relative à la réponse à apporter relève de l'exclusive discrétion du distributeur. En cas de dommage qui ne serait plus couvert par la garantie du constructeur d'ORTLIEB, le distributeur s'engage néanmoins, vis-à-vis de son revendeur, à réparer en priorité les produits ORTLIEB usagés, si possible. Au cas où le distributeur estimerait que la réparation est impossible ou n'est pas viable, dans certains cas, le distributeur devra fournir au Revendeur, au minimum, une solution sous la forme d'une offre de vente alternative, destinée au client du revendeur, à des conditions spéciales.

#### **4.3 Clause relative à la vente en gros**

Le Revendeur gère son activité en tant que commerce au détail. Le Revendeur n'aura pas le droit de se prévaloir - sauf dans des cas exceptionnels - des droits qui lui sont accordés par l'Annexe II de telle manière que son volume de vente puisse atteindre le volume de vente autorisé pour la vente en gros.

#### **4.4 Objectifs annuels et paiement des primes**

Les parties au présent Contrat pourront fixer, par le biais d'un contrat annuel spécifique, des objectifs de vente, organiser des campagnes de publicité, définir des conditions, des primes, des actions spécifiques d'aide à la vente et d'autres activités. Dans ce cas, le contrat annuel sera considéré comme partie intégrante du présent Contrat de Distribution sélective. Toutefois, le paiement des primes, les remises et les autres avantages sont soumis au plein respect des clauses du présent Contrat. Si le Revendeur a bénéficié d'avantages de la part du distributeur et qu'il s'avère, par la suite, que le Revendeur a violé les termes du présent Contrat, le distributeur aura le droit de réclamer au Revendeur le remboursement desdits avantages.

#### **4.5 Aide à la vente hors ligne**

Le Distributeur aura le droit d'offrir des avantages spéciaux pour la réalisation d'objectifs de vente spécifiques dans le cadre du commerce hors ligne. Ces avantages ne doivent pas être considérés comme des remises, mais comme des primes payables *una tantum*. Dans ce cas, les objectifs de vente et les avantages promis figurent dans le contrat annuel.

### **5. Propriété intellectuelle**

#### **5.1 Propriété, utilisation des droits et licence**

ORTLIEB est propriétaire de tous les droits relatifs aux marques ou aux Produits ORTLIEB. A la signature du présent Contrat, le Revendeur obtient le droit d'utiliser les droits de propriété intellectuelle d'ORTLIEB (marques, design des produits, modèles déposés, savoir-faire, modèles d'utilité et brevets) uniquement dans le cadre de l'exécution du présent Contrat et dans la mesure où ladite utilisation est nécessaire, en termes de type et d'objet, pour montrer au public son statut de Revendeur agréé d'ORTLIEB. Le Revendeur reconnaît que l'utilisation des droits de Propriété Intellectuelle d'ORTLIEB en dehors du cadre du présent Contrat constitue une violation desdits droits. Indépendamment de cela, le Revendeur reconnaît expressément, par les présentes, que l'utilisation des droits de propriété intellectuelle d'ORTLIEB n'est censée en aucun cas entraîner l'acquisition, de sa part, desdits droits de propriété intellectuelle.

#### **5.2 Usage des marques**

Le Revendeur aura le droit d'afficher son agrément à l'intérieur du magasin ou dans sa vitrine, par l'exposition de la marque ou du logo ORTLIEB. Le Revendeur aura également le droit d'utiliser les marques ORTLIEB dans le cadre de l'utilisation du

matériel publicitaire ou promotionnel original mis à disposition par ORTLIEB. Le Revendeur reconnaît, à ce propos, que l'utilisation des marques ORTLIEB en dehors de ces spécifications constituera une violation desdites marques - sauf approbation expresse accordée par ORTLIEB au cas par cas - ladite utilisation étant, donc, interdite par le présent Contrat.

### **5.3 Surveillance du marché et assistance**

Le Revendeur devra informer le distributeur sans tarder de toute circonstance dont il aurait connaissance qui pourrait laisser supposer une violation des droits de propriété intellectuelle d'ORTLIEB. Dans ce cas, le distributeur aura le droit de prévoir des mesures de protection, à son exclusive discrétion. En cas d'action en justice, le Revendeur sera tenu d'apporter son soutien au distributeur, dans la mesure de ses possibilités.

### **5.4 Protection des marques et gestion des marques**

En sa qualité de concessionnaire, le Revendeur est tenu, en particulier, de respecter, en tout point, le prestige et l'image de marque ORTLIEB et de s'abstenir de toute activité susceptible de porter atteinte à ou d'affaiblir l'image de qualité des Produits ORTLIEB. En particulier, le Revendeur devra s'abstenir d'utiliser les formes suivantes de publicité des Produits qui sont considérées par ORTLIEB comme étant contraires à l'image de marque et à la réputation des Produits:

- (1) l'indication de certains pourcentages de remise, sauf s'ils se rapportent à certaines gammes ou sous-gammes dans le cadre de ventes anniversaires ou de campagnes saisonnières ;
- (2) des comparaisons de prix avec des prix barrés ;
- (3) l'usage d'étiquettes de grandes dimensions indiquant les prix à côté des Produits ou d'étiquettes avec les prix placées au-dessus des rayonnages ;
- (4) l'utilisation des termes "remise", "affaire", "liquidation de stock", "tout doit disparaître" ou "outlet" dans la publicité ou dans le matériel de présentation de la société ;
- (5) des offres combinées dans lesquelles les Produits ORTLIEB sont associés à d'autres marques et dans lesquelles les Produits ORTLIEB sont mis particulièrement en valeur ;
- (6) l'association de certaines offres avec des produits qui ne font pas partie de la gamme de produits habituelle d'un certain Revendeur .

### **5.5 Autonomie du Revendeur en matière de fixation des prix**

Les restrictions ci-dessus s'appliquent uniquement à la publicité et à la présentation des produits. Elles ne remettent en question et ne limitent en aucun cas la compétence

exclusive du Revendeur en termes de fixation de ses propres prix, à son exclusive discrétion.

## **6. Promotion des ventes**

### **6.1. Aide à la vente**

Le Distributeur devra soutenir, dans la mesure du possible, les efforts commerciaux du Revendeur, en tenant compte, notamment, de la demande du marché, ainsi que des capacités et du budget du Revendeur. Le Revendeur devra utiliser le matériel promotionnel fourni par le distributeur, devra autoriser le personnel de vente d'ORTLIEB à effectuer des actions promotionnelles dans son espace de vente, après consultation, et devra coopérer avec les représentants et les agents d'ORTLIEB.

### **6.2 Activités promotionnelles conjointes**

Le Distributeur pourra également conclure, de temps à autre, des accords spécifiques, avec les revendeurs, pour l'organisation de campagnes promotionnelles conjointes. Lorsqu'il s'agit d'offres spéciales ou de tailles de produits spécifiques, le distributeur pourra demander au Revendeur, dans certains cas, d'appliquer un prix obligatoire, fixé par le distributeur, à condition que la durée de la campagne ne dépasse une durée de six semaines

### **6.3 Matériel publicitaire et promotionnel**

Dans ce contexte, le distributeur pourra fournir des catalogues, des brochures et tout autre matériel promotionnel en vue de la promotion des ventes par le Revendeur. En échange, le Revendeur s'engage à utiliser constamment ledit matériel et à ne pas distribuer, afficher ou envoyer aux clients du matériel publicitaire obsolète. Par ailleurs, le Revendeur s'engage à ne pas utiliser d'autres logos, images publicitaires et descriptions de produits que ceux fournis par le distributeur, et à cesser d'utiliser du matériel publicitaire obsolète, dès réception d'une notification du distributeur à cet effet. ORTLIEB décline toute responsabilité, de quelque nature que ce soit, concernant tout matériel publicitaire non fourni par le distributeur ou non accepté, d'un commun accord avec le Revendeur, avant sa mise en circulation.

### **6.4 Présentoirs ORTLIEB**

Si possible, le Revendeur doit utiliser les présentoirs spéciaux que le distributeur a développé pour la présentation des Produits ORTLIEB dans les magasins de détail et que le distributeur offre à ses propres revendeurs. Le Distributeur accepte, toutefois, que ces présentoirs ne soient pas utilisés, si leur utilisation n'est pas économiquement viable pour le Revendeur .

## **7. Durée et résiliation**

### **7.1 Durée**

Le présent contrat prend effet après sa signature par les deux parties. Il est conclu pour une durée indéterminée et pourra être résilié par l'une ou l'autre des parties, en cas de résiliation ordinaire, par notification écrite avec préavis écrit de six mois, prenant effet à la fin d'un mois.

## **7.2 Résiliation extraordinaire**

En cas d'occurrence de l'un des événements suivants, le distributeur aura le droit de résilier le contrat avec effet immédiat, sans préavis:

- (1) en cas de non-respect répété des critères de sélection après réception d'une mise en demeure demandant de mettre fin à l'inexécution;
- (2) en cas de vente à partir d'un autre point de vente que les magasins agréés et dans d'autres territoires que ceux mentionnés en Annexe II;
- (3) en cas de violation grave et/ou répétée des restrictions applicables à l'autorisation de vente sur internet figurant en Annexe III;
- (4) en cas de violation des restrictions applicables en matière d'achat et de vente selon les clauses 1 et 2 de l'Annexe II;
- (5) en cas de violation de l'obligation relative à la documentation visée l'Annexe II, clause 3;
- (6) en cas de vente répétée à d'autres revendeurs avec des volumes de gros, après réception d'une mise en demeure écrite concernant la violation de l'Art. 4.3;
- (7) en cas d'usage répété des droits de propriété intellectuelle à d'autres fins que l'exécution du présent Contrat (Art. 5.1. et 5.2), après réception d'une mise en demeure écrite;
- (8) en cas de violation répétée des droits du distributeur relatifs à l'autorisation de certaines formes spéciales d'utilisation de la marque selon l'Art. 5.2;
- (9) en cas de violation grave de l'obligation d'assistance visée à l' Art. 5.3;
- (10) en cas de violation grave et répétée des restrictions en matière de publicité établies par l' Art. 5.4;
- (11) en cas de transfert d'un ou plusieurs magasins agréés à un tiers sans l'autorisation préalable du distributeur;
- (12) en cas de violation grave du Contrat;

## **7.3 Procédure à suivre après la résiliation**

En cas de notification de résiliation extraordinaire par le distributeur, le Revendeur devra retourner au distributeur les Produits ORTLIEB qui se trouvent encore en sa possession, dans les plus brefs délais et à ses propres frais. Le prix d'achat sera remboursé au Revendeur par le Distributeur, après déduction d'un pourcentage de 20% pour frais de traitement, pour tous les produits qui sont encore vendables.

En cas de résiliation ordinaire du présent Contrat, le Revendeur sera tenu de vendre le stock restant de Produits ORTLIEB avec toute la diligence nécessaire. Par la suite, ORTLIEB pourra racheter les produits restants, au prix d'achat moins les frais de traitement, à condition que les articles soient encore vendables, ou pourra autoriser le Revendeur à les solder. Les frais de traitement seront de 10% pour les produits livrés pendant la dernière année qui a précédé la résiliation, et de 30% pour les produits plus anciens.

Dans tous les cas, le Revendeur devra préparer et soumettre au distributeur une liste complète du stock encore existant, dès réception de l'avis de résiliation. En plus de cela, le Revendeur devra remettre au distributeur, à sa demande, tout le matériel publicitaire ORTLIEB et/ou les installations utilisées dans le magasin.

## **8. Pénalité contractuelle**

### **8.1 Violation des dispositions essentielles**

Dans chaque cas de négligence, négligence grave ou violation intentionnelle du présent Contrat dans lequel le distributeur serait autorisé à notifier un avis de résiliation extraordinaire selon l'Art. 7.2. (2) - (10), une pénalité contractuelle devra être versée, en fonction de la gravité de la violation commise. Le Distributeur pourra fixer le montant précis à sa discrétion, en tenant compte de la fréquence et de l'importance de la violation en termes financiers. Le Revendeur sera libre de demander au tribunal de la juridiction du distributeur de statuer sur l'adéquation de la pénalité contractuelle appliquée par le distributeur.

### **8.2 Exercice d'autres droits**

Le paiement de la pénalité contractuelle mentionnée dans le présent Contrat sera sans préjudice du droit du distributeur de résilier le Contrat ou de réclamer des dommages-intérêts.

## **9. Cession/transfert**

Le présent Contrat est attribué *intuitu personae* afin d'assurer la possession, par le Revendeur, des conditions requises pour l'agrément. Tout(e) cession, abandon ou transfert à des tiers requiert l'approbation préalable du distributeur. En cas de changement de propriété, le présent Contrat sera automatiquement résilié lors de la prise d'effet dudit changement. Ceci s'applique également en cas d'acquisition, par un tiers, d'une participation majoritaire au capital de la société du Revendeur. En cas de

reprise, l'acheteur doit présenter une nouvelle demande d'agrément et, si les critères requis sont respectés, l'agrément sera réactivé par le distributeur .

## **10. Dispositions diverses**

### **10.1 Force majeure**

Le distributeur ou le Revendeur ne sera pas responsable des dommages ou des retards ou des pertes résultant d'une circonstance de force majeure. Aux fins du présent Contrat, la force majeure inclut les dispositions légales émanant des autorités compétentes, les embargos, la guerre, les insurrections, les grèves, les incendies, les inondations et les tremblements de terre ainsi que les autres causes indépendantes de la volonté des parties. Ceci s'applique également aux dommages et aux préjudices indirects.

### **10.2 Séparation des clauses**

Au cas où l'une des dispositions du présent Contrat serait jugée nulle et non avenue, les autres clauses du contrat resteront pleinement en vigueur. Dans ces cas, les parties s'engagent à remplacer la disposition qui a été jugée nulle, par une autre disposition la plus proche possible des objectifs et de l'objet du Contrat. Ceci s'applique également en cas de lacune nécessitant un accord supplémentaire entre les parties, qui serait comblée par ledit accord.

### **10.3 Intégralité du contrat – Formé écrite**

Les parties reconnaissent que le présent Contrat contient l'intégralité des accords intervenus entre les parties et que toutes les obligations assumées par les parties sont reflétées par le présent Contrat. Tout(e) changement ou modification fera l'objet, sous peine de nullité, d'un avenant écrit dûment signé et joint au présent Contrat. Ceci s'applique également à l'obligation relative à la forme écrite établie par la présente clause. Cependant, certains avis seront exonérés de l'obligation relative à la forme écrite dans la mesure où ils concernent les objectifs de vente annuels et font l'objet d'un accord réciproque entre les parties. Ceci s'applique également aux autres accords conclus entre les parties pour la définition des objectifs de vente, qui ne doivent pas se référer spécifiquement au présent Contrat et ne doivent pas être obligatoirement joints à celui-ci.

En vue de la signature du contrat, une copie numérisée (pdf) du contrat signé sera acceptée en tant que document écrit, entre autres dans un souci de protection de l'environnement. Le présent Contrat de revente mis à jour, qui annule tout précédent accord ou contrat entre les parties concernant l'achat et la vente de Produits ORTLIEB, entre en vigueur à la date de sa signature par les deux parties.

### **10.4 Législation applicable, Juridiction compétente**

Le présent contrat est régi par le droit français, à l'exclusion des règles de la CNUDCI en matière de vente internationale. Le tribunal de la juridiction du distributeur sera compétent en cas de litige relatif à l'exécution du présent Contrat ou à son interprétation, à moins qu'un tribunal arbitral ne soit expressément désigné d'un commun accord entre les parties, dans un cas particulier.

En signant le présent document, je confirme avoir lu et compris les termes du présent Contrat et de ses annexes (Annexes I-IV)

Fait à ....., le .....

Fait à ....., le.....

.....

Le Distributeur

.....

le Revendeur

## **Annexe I au Contrat de revente ORTLIEB**

### **Liste des marques**

#### **Liste des marques concernées par le contrat**

- ORTLIEB WATERPROOF

## Annexe II au Contrat de revente ORTLIEB

### Définition des Points de vente et des Territoires

Le territoire contractuel accordé par le Contrat de revente est divisé en zones établies en fonction de critères de nature sélective, juridique et géographique ainsi qu'en fonction des droits des autres revendeurs. Ces zones doivent être strictement respectées, car elles font partie intégrante de l'agrément. L'absence d'un droit de distribution signifie non seulement qu'il n'existe pas d'agrément correspondant, mais aussi qu'aucun droit d'utilisation des marques ORTLIEB ou du matériel publicitaire ORTLIEB n'a été accordé.

#### 1. Définition des points de vente agréés

##### Magasin agréé

Le droit du Revendeur d'acheter et revendre des Produits ORTLIEB est lié à l'exploitation d'un magasin conforme aux critères de qualité d'ORTLIEB. Par conséquent, le Revendeur a le droit de revendre les Produits ORTLIEB à partir de ce magasin.

Ce droit concerne autant les ventes actives que les ventes passives<sup>2</sup> destinées aux consommateurs et à d'autres revendeurs agréés enregistrés dans le système de distribution sélective d'ORTLIEB, sous réserve du respect des autres conditions du Contrat de revente<sup>3</sup>.

Ce droit s'étend également à une boutique en ligne exploitée par le Revendeur sous sa propre responsabilité, qui est relié au magasin physique agréé et qui est conforme aux spécifications imposées par ORTLIEB pour les magasins en ligne, selon l'**Annexe III**; sous réserve du respect de ces critères, ces magasins virtuels sont traités comme des magasins physiques.

Nonobstant ce qui précède, les Revendeurs qui disposent d'un magasin agréé en ligne auront également le droit de vendre les produits par l'intermédiaire de plateformes de commerce en ligne spécialisées - préalablement approuvées par dérogation, par ORTLIEB, pour la distribution sélective - qui se présentent au public comme des magasins de détail spécialisés dans une certaine gamme de produits et qui ont signé avec ORTLIEB un contrat séparé relatif à la plateforme. Le Distributeur pourra fournir, à la demande, une liste de ces plateformes agréées.

La liste des magasins physiques actuellement agréés et, le cas échéant, des magasins en ligne agréés qui y sont associés ainsi que, par dérogation, la liste des revendeurs spécialisés agréés opérant exclusivement en ligne, contenant leurs adresses en cours de validité, figure en Appendices 1 et 2 jointes à la présente Annexe II. En cas d'agrément ultérieur ou de retrait d'un agrément précédemment accordé, les Appendices 1 et 2 seront modifiées de manière à refléter l'état des magasins agréés en vigueur.

<sup>2</sup> Les ventes passives sont les ventes qui n'ont été précédées d'aucune activité de la part du Revendeur en vue de la conclusion de la vente et qui relèvent, donc, uniquement de l'initiative du client.

<sup>3</sup> Pour les consommateurs, la restriction prévue par le contrat concernant les quantités moyennes par foyer s'applique. Pour les revendeurs agréés, la limite contractuelle pour les ventes en gros s'applique.

## 2. Territoires de vente

### **Zone 1 – Territoire de distribution sélective au sein de l'Espace Economique Européen<sup>4</sup> (EEE)**

En 2019, le territoire de distribution sélective d'ORTLIEB couvre l'Allemagne, l'Autriche, la France, la Grande Bretagne, l'Espagne, l'Italie, le Danemark, la Suède et le Benelux. Une extension de ce territoire est prévue. Le Distributeur communiquera l'extension de chaque zone géographique du territoire de distribution sélective sur le portail de son site web destiné aux revendeurs.

Les ventes actives et passives destinées aux consommateurs et aux revendeurs agréés pourront être effectuées à l'intérieur du territoire de distribution sélective. En cas de doute sur la possibilité de vendre ou non des produits à un revendeur agréé, le distributeur doit être consulté au sujet de la vente, afin de vérifier que le client appartient effectivement au système de vente sélective d'ORTLIEB à la date de la vente. Le seuil établi pour la vente en gros par l'Art. 4.3 du Contrat de revente doit être respecté. En ce qui concerne l'activité de vente sur Internet destinée aux particuliers, il convient de s'assurer que l'adresse de livraison n'est pas celle d'une entité commerciale. En ce qui concerne les revendeurs spécialisés agréés opérant exclusivement en ligne, ces règles s'appliquent par rapport à leur pays de domiciliation. Ceci n'affecte d'aucune manière d'éventuelles ventes passives destinées à des consommateurs et effectuées selon les règles en vigueur dans la Zone 2.

### **Zone 2 – Territoire ne faisant pas l'objet d'une distribution sélective au sein de l'Espace Economique Européen (EEE)**

Les pays appartenant à cette Zone sont réservés à ORTLIEB ou attribués à des distributeurs nationaux en tant que territoires de vente exclusifs.

Dans la Zone 2, le Revendeur pourra uniquement fournir des Produits ORTLIEB :

- suite à une demande passive,
- dans des quantités conformes aux seuils prévus pour les consommateurs finaux, et
- à des adresses qui sont, de toute évidence, des adresses de particuliers..

La promotion active sur ces territoires, telle que :

- l'exploitation d'un site web dans un domaine spécifique à un pays,
- dans une langue étrangère (la fonction de traduction sur un site web agréé est autorisée, à condition, toutefois, de ne pas utiliser des mots clés ORTLIEB dans des codes sources/méta-étiquettes dans la langue étrangère),
- la publicité par e-mail,
- le réétiquetage (basé sur les cookies de suivi des consommateurs après leur déconnexion du site, permettant de proposer une assistance personnalisée),
- la publicité sur moteur de recherche
- la publicité sur portail,
- etc.,

sont interdites en vue de la protection des revendeurs étrangers et des autres partenaires étrangers.

---

<sup>4</sup> Les Etats Membres de l'UE plus l'Islande, la Norvège et le Liechtenstein.

### **Zone 3 – “Etranger”<sup>5</sup>**

Les ventes de Produits ORTLIEB sur ces territoires, qu’elles soient actives ou passives et qu’elles soient destinées à des consommateurs particuliers ou à des commerçants, ne sont pas autorisées. Ceci s’applique également aux achats, dans l’autre sens. La seule exception concerne la Suisse. Bien que la Suisse ne soit pas membre de l’EEE, elle doit être traitée comme un état membre de l’EEE. Par ailleurs, à titre de dérogation ultérieure, le distributeur fournit une liste des territoires de vente à l’étranger ne faisant pas l’objet d’une couverture territoriale, dans lesquels le Revendeur pourra livrer des produits suite à une demande locale.

### **III. Obligation d’inspection et de documentation du Revendeur**

Avant l’achat ou la revente de Produits ORTLIEB à un autre revendeur, le Revendeur doit s’assurer que les Produits ne quittent pas le réseau de distribution sélective d’ORTLIEB à l’intérieur de l’EEE. Le Revendeur devra, en particulier (1) s’assurer que l’acheteur ou le fournisseur est effectivement un revendeur agréé faisant partie du réseau de distribution sélective d’ORTLIEB, (2) contacter le distributeur immédiatement, en cas de doute subsistant à ce sujet (3) s’abstenir de toute livraison et de tout achat tant que tous les doutes n’auront pas été levés à ce sujet.

Le Revendeur devra conserver toutes les factures d’achat et de vente concernant des achats et des ventes réalisés avec d’autres revendeurs pendant une période minimum d’un an. Le Distributeur ou un représentant du distributeur aura le droit d’inspecter ces documents si le distributeur a des raisons objectives de soupçonner que le revendeur a acheté ou vendu des Produits ORTLIEB à des acheteurs ou des fournisseurs non autorisés et/ou extérieurs à l’Espace Economique Européen.

---

<sup>5</sup> Le terme “étranger” inclut tous les pays non-membres de l’EEE, y compris, à l’avenir, la Grande Bretagne.

## Annexe II au Contrat de revente ORTLIEB

### Appendice 1

#### Magasins physiques

| <u>Raison sociale</u> | <u>Nom du magasin physique</u> | <u>Adresse</u> | <u>Code Postal</u> | <u>Ville</u> |
|-----------------------|--------------------------------|----------------|--------------------|--------------|
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |
|                       |                                |                |                    |              |

### Appendice 2

#### Boutique en ligne

| <u>Raison sociale</u> | <u>URL</u> | <u>Domaines pays / versions en langue étrangère</u> |
|-----------------------|------------|-----------------------------------------------------|
|                       |            |                                                     |
|                       |            |                                                     |
|                       |            |                                                     |
|                       |            |                                                     |

Fait à .....,le .....

Fait à....., le.....

.....

Le Distributeur

.....

Le Revendeur

## **Annexe III au Contrat de Revente ORTLIEB**

### **Conditions Générales de revente sur Internet**

#### **Modèle de base du Système de Distribution d'ORTLIEB**

Le système de distribution sélective d'ORTLIEB trouve son origine dans les points de vente physiques. C'est là que les relations personnelles avec les clients naissent et sont entretenues, où la marque est présentée au client, de manière physique et tangible, par le biais des articles de la gamme de produits mise en avant, et c'est également là que le client peut juger de l'expertise du Revendeur grâce à une présentation des produits centrée sur la marque et avec l'aide d'un personnel de vente formé.

Les ventes sur Internet, qui ne proposent pas ce type de services permettant d'affiner le profil de la marque ORTLIEB, ne peuvent donc être réalisées que dans le cadre du concept multicanal intégré d'ORTLIEB, s'il existe, associé à un système d'agrément pour les magasins physiques, et ne met, donc, pas en péril le commerce de détail caractérisé par des structures de taille moyenne envers lesquelles ORTLIEB est engagé, en raison de son historique. Les revendeurs spécialisés qui sont uniquement présents en ligne seront exclusivement admis à faire partie du système de ventes sélectives d'ORTLIEB à titre exceptionnel et en étant soumis à un plafond quantitatif. Ils devront obligatoirement compenser le fait qu'ils n'ont pas de point de vente fixe par une connaissance remarquable des produits et une orientation vers le commerce au détail spécialisé.

## **II. Restrictions s'appliquant aux Magasins Autorisés**

En ce qui concerne les ventes sélectives sur Internet, ORTLIEB suit l'énoncé de mission applicable aux points de vente physiques spécialisés, à savoir les éléments clés d'une gestion indépendante, une conception indépendante de ses gammes de produits, des services de conseil compétents et une présence commerciale centrée sur la marque. Dans la mesure où les dispositions suivantes - qu'ORTLIEB pourra adapter à tout moment en fonction de nouveaux événements en le signalant suffisamment à l'avance - ne contiennent aucune règle spéciale, les dispositions du Contrat de Revente au détail s'appliqueront en conséquence.

### **1. Gestion Indépendante**

#### **1.1 Interdiction de séparer les fonctions**

L'obligation de gestion indépendante exige du Revendeur lui-même qu'il contrôle l'ensemble des fonctions principales de sa boutique en ligne (achats, ventes et présentation des produits) et, pour des raisons de transparence et de protection des consommateurs, qu'il utilise une seule société. Cela n'exclut pas la possibilité d'utiliser des prestataires de services purement techniques pour certaines fonctions spécifiques, dans le cadre de la gestion d'un site web. Toutefois, à l'exception des systèmes de paiement, ces prestataires ne doivent pas afficher, à l'extérieur, leur propre marque.

#### **1.2 Transparence, mentions légales**

Les mentions légales du site web (*Impressum*) pourront uniquement désigner en tant qu'exploitant responsable de la boutique en ligne l'entreprise à laquelle le Distributeur a accordé l'autorisation de vendre en ligne des Produits ORTLIEB.

#### 1.4 Accès au contenu de tiers

Dans la mesure où le Revendeur a accès au contenu d'un tiers dans sa boutique en ligne, pour présenter ou décrire des produits ou pour intégrer des liens vers des sites tiers, le Revendeur doit s'assurer, par contrat, le droit d'accéder à ce contenu et vérifier la fiabilité de ses sources (de préférence les fournisseurs du Revendeur ou leurs représentants).

## 2. Exécution des Contrôles

### 2.1 Boutiques en lignes agréées

Le Distributeur doit assurer le contrôle de l'application des conditions de distribution sélective d'ORTLIEB par les revendeurs faisant partie de son système de distribution sélective et doit également procéder à ces contrôles, dans son propre intérêt. Afin de garantir l'exécution de ces contrôles et de s'assurer qu'ils restent dans un cadre économique raisonnable, le Revendeur pourra uniquement distribuer les Produits via le site web agréé, en utilisant l'URL indiquée en **Annexe II, Appendice 2** et un identifiant unique. L'utilisation de succursales en ligne est interdite.

### 2.2. Avis de changement

En accordant son autorisation de vente en ligne, le Distributeur part du principe que la boutique en ligne va continuer à exercer ses activités pendant la durée du Contrat, selon les modalités selon lesquelles elle a été évaluée, tout en reconnaissant qu'elle pourra, occasionnellement, avoir besoin d'être modernisée ou modifiée. Le Revendeur devra signaler au Distributeur, de sa propre initiative, tout changement par rapport au Contrat, et le Distributeur devra vérifier si ces changements entraînent nécessairement une nouvelle procédure d'agrément. Si le Distributeur ne répond pas dans les 8 semaines à un avis de changement vérifiable et suffisamment clair, son absence de réponse sera considérée comme une confirmation implicite de l'agrément accordé.

### 2.3. Évaluation du Service Qualité

Afin de garantir en continu un niveau de qualité des services élevé et une application cohérente des conditions en ligne dans l'intérêt de tous les revendeurs, le Distributeur ou un tiers nommé par le Distributeur procédera occasionnellement à une évaluation du site web (également dans une langue étrangère), à des achats tests ou à une utilisation du service client.

## 3. Présence du Revendeur

### 3.1 Achat des Produits

Afin de se distinguer des grandes plateformes de vente, et notamment des plateformes de ventes aux enchères, le Revendeur achètera uniquement ses gammes de produits auprès des revendeurs autorisés, et il devra le mentionner sur son site web.

### 3.2 Sélection des gammes de produits en fonction des secteurs

3.2.1 Afin de développer son profil en tant que revendeur, la boutique du Revendeur doit présenter un nombre suffisant de marques célèbres de matériel pour cyclisme, (au minimum cinq, en général) faisant partie des canaux de distribution sélective d'ORTLIEB.

3.2.2 La structure du site web doit présenter plusieurs catégories, sur plusieurs sous-pages indépendantes correspondant à chaque catégorie, qui doivent déjà être visibles depuis le **menu de sélection sur la page d'accueil**.

### **3.3 Stocks de produits**

En raison de la structure du commerce en ligne, qui se caractérise par des fournisseurs à grande échelle, les consommateurs s'attendent à ce que la boutique garde en stock l'intégralité d'une gamme de produits, afin de garantir une livraison en trois jours ouvrables.

Dans l'intérêt de ses revendeurs de taille moyenne, le Distributeur n'exige pas le stockage de l'intégralité de la gamme de produits, mais demande à ce que les offres soient limitées aux articles en précommande et aux articles stockés périodiquement, conformément à l'Art. 3.7.

### **3.4 Présence de l'Entreprise**

3.4.1 Les principes de clarté et d'honnêteté de l'entreprise s'appliquent au nom de la boutique en ligne, qui doit permettre de la distinguer des nombreuses offres de collaboration présentes sur Internet, dont les responsabilités et la chaîne logistique ne sont pas claires. Le nom de la boutique doit être clairement visible et doit clairement faire référence au magasin fixe. Normalement, le nom de la boutique en ligne doit être identique au nom du magasin. Il est autorisé de rajouter certains éléments habituels présents sur Internet, s'ils sont descriptifs et s'ils ne sont pas nuisibles à l'image de marque d'ORTLIEB. Les principes du Contrat de Vente au Détail relatifs au choix du nom de l'entreprise s'appliquent également ici.

3.4.2 En ce qui concerne les revendeurs qui possèdent à la fois un Point de Vente physique et un Point de Vente en ligne (revendeurs hybrides), le magasin physique qui est à l'origine de la boutique en ligne doit déjà être mentionné sur la page d'accueil du site web, et toute personne visitant le site doit pouvoir trouver l'adresse complète du magasin physique ainsi que des photographies et les horaires d'ouverture de celui-ci et des indications pour s'y rendre.

### **3.5 Présence publicitaire**

3.5.1 Dans la mesure où la structure de la boutique en ligne du Revendeur permet la présentation spécifique d'une marque, les produits ORTLIEB devront être présentés sur des sous-pages qui y sont spécifiquement consacrées, sans offres de tiers (espace réservé à la marque). Afin de souligner le statut d'ambassadeur de la marque ORTLIEB du Revendeur, un texte sur l'histoire et la philosophie unique de l'entreprise doit paraître sur la page d'accueil de l'espace réservé à la marque.

3.5.2 En ce qui concerne les supports publicitaires habituellement utilisés en ligne, comme les animations ou la présentation d'offres par messagerie instantanée, il conviendra d'appliquer les dispositions du Contrat de Revente au détail

3.5.3 Les exigences du Contrat de Revente au Détail en matière de publicité s'appliqueront ici, afin de distinguer les revendeurs spécialisés des offres discount. En outre, il conviendra de s'assurer qu'une page consacrée aux offres spéciales n'est pas déjà mise en avant visuellement sur la page d'accueil, et que les offres spéciales spécifiques aux Produits ne font pas déjà l'objet de publicités sur la page d'accueil. Une exception pourra être faite pour les ventes anniversaires ou les campagnes publicitaires ponctuelles.

### **3.6 Limitations des ventes sélectives**

En ce qui concerne notamment le commerce en ligne, les limitations en matière de distribution prévues par le Contrat de revente au détail et son Annexe II doivent être respectées à la lettre. Les produits pourront uniquement être livrés aux adresses des

clients, en respectant les quantités moyennes par foyer admises au sein de l'EEE, et à des revendeurs qui sont des membres agréés du système de distribution.

### **3.7 Offres de Produits**

Les offres de vente sur Internet se limitent aux produits précommandés et régulièrement stockés par le Revendeur, afin de toujours garantir le respect des délais de livraison.

La promotion publicitaire des produits ORTLIEB sur les moteurs de recherche généraux et les moteurs de recherche par prix exige le maintien d'un stock suffisant des produits publicisés, afin de garantir leur livraison conformément aux articles 3.3 et 3.8.1

### **3.8 Livraisons de Produits**

3.8.1 Les livraisons de produits devront être rapides, et les produits devront être envoyés au plus tard trois jours après la date de commande, dans un emballage de bonne qualité et sans y ajouter des articles promotionnels d'autres secteurs.

3.8.2 Les produits retournés par les clients doivent être identifiés de manière indépendante en tant que produits utilisés, et doivent être revendus en tant que produits reconditionnés, sauf s'il est évident qu'ils ont été retournés sans jamais avoir été ouverts (avec l'emballage cellophane et l'emballage carton).

### **3.9 Communication avec les clients**

Le Revendeur devra mettre en place un service d'assistance téléphonique et une adresse électronique via laquelle il sera possible de contacter des employés spécialement formés, au moins pendant les horaires d'ouverture de la boutique physique, horaires qui doivent correspondre aux normes du marché. En outre, il devra clairement mentionner ces services sur son site web.

### **3.10 Contrôle en ligne**

Afin de sécuriser son système de vente, ORTLIEB se réserve le droit de proposer des produits et de procéder à des achats tests sur le marché gris. Ces mesures sont complétées par un contrôle des ventes en ligne, auquel le Revendeur est obligé de se soumettre. En cas de doute, le Distributeur pourra demander au Revendeur, une fois par trimestre, de lui fournir une liste des ventes en ligne indiquant uniquement (1) le nombre de Produits ORTLIEB par transaction de vente individuelle et (2) le total des recettes mensuelles découlant de la vente. En cas de soupçons, le Distributeur aura le droit, à ses propres frais, de demander à ce que les livres comptables du Revendeur soient examinés par un cabinet d'audit qui sera tenu de respecter un engagement de confidentialité vis-à-vis du Distributeur, et le Revendeur sera obligé d'autoriser cette inspection, qui sera effectuée pendant les horaires ouvrables habituels. S'il est prouvé que des ventes non contractuelles ont été réalisées, le Revendeur devra prendre en charge le coût de l'inspection, sans préjudice des autres sanctions et des autres conséquences découlant de ces ventes.

### **3.11 Conformité**

3.11.1 Le revendeur est contractuellement obligé, vis-à-vis du Distributeur, de respecter à la lettre les dispositions légales relatives à la protection des consommateurs (mentions légales (*Impressum*), droit de rétractation, etc.). Afin de se conformer à la future Réglementation en matière de Géoblocage, le Revendeur ne devra pas rediriger les demandes de consommateurs identifiables provenant de la région EEE vers d'autres sites ou d'autres serveurs, ou y répondre par d'autres offres de prix. Toutefois, le Revendeur devra rejeter les demandes de livraison dont la nature et la portée

contreviennent aux restrictions de vente de ce contrat, dans la mesure où ces restrictions sont conformes au droit européen.

3.11.2 Enfin, le Revendeur devra se conformer aux exigences du Règlement Général sur la Protection des Données de l'UE en ce qui concerne le consentement, ou il devra s'assurer que les données des clients sont stockées et traitées uniquement de manière anonyme et devra collaborer exclusivement avec des prestataires de services qui, dans la mesure où ils ont accès aux données des clients, respectent des obligations similaires vis-à-vis du Revendeur.

### **III. Critères de Qualité pour la Boutique en ligne**

#### **1. Aspect des Pages**

Du point de vue du consommateur, la présence en ligne du Revendeur doit se démarquer de la masse d'offres de vente qui sont proposées chaque jour sur Internet, notamment d'un point de vue esthétique, en témoignant, déjà, à première vue, du niveau de qualité exceptionnel du Revendeur.

##### **1.1 Segmentation de l'espace**

Les pages des produits du site du Revendeur ne doivent comporter aucune fenêtre pop-up inappropriée ni aucun bandeau publicitaire de couleurs vives, et les champs de la page ne doivent pas se chevaucher.

##### **1.2 Sélection des couleurs et espaces vides**

Les couleurs vives, ou un choix excessif de couleurs, empêchent de se concentrer sur la gamme de produit, c'est pourquoi elles doivent être utilisées avec précaution. Les informations textuelles doivent être présentées de sorte à être facilement lisibles, et elles doivent se détacher clairement par rapport au fond.

##### **1.3 Qualité des images**

Si le Revendeur n'utilise pas les documents publicitaires originaux de ses fournisseurs pour illustrer ses produits, il devra utiliser des images haute résolution, qui devront être préalablement autorisées par le Distributeur.

#### **2. Caractéristiques et fonctions les plus avancées**

La boutique en ligne du Revendeur devra présenter les caractéristiques et les fonctions les plus avancées que les consommateurs peuvent attendre d'une boutique en ligne.

##### **2.1 Fonction de Recherche orientée sur la marque**

Il convient de proposer, sur la page d'accueil, une fonction de recherche, dans le tiers supérieur de la page. Celle-ci doit être facilement repérable et doit permettre d'effectuer une recherche orientée sur la marque.

##### **2.2 Fonction Panier d'Achat**

La boutique en ligne du Revendeur devra proposer une fonction Panier d'Achat, grâce à laquelle l'utilisateur pourra vérifier l'ensemble de ses achats à tout moment, visualiser le prix total de ses achats et supprimer certains achats.

##### **2.3 Moyens de paiement**

La boutique en ligne du Revendeur devra proposer un accès aux moyens de paiement standards et à des systèmes de paiement sécurisés et certifiés.

## **2.4 Appareils mobiles**

Le Revendeur devra adopter les mesures techniques nécessaires pour s'assurer que sa boutique en ligne est accessible depuis des appareils mobiles et depuis des appareils fixes, sans occasionner une perte de qualité.

## **2.5 Stockage et traitement des données**

Afin de se conformer aux exigences relatives à la protection des données, le Revendeur devra stocker et traiter toutes les données générées par sa boutique en ligne uniquement sur des serveurs situés dans l'Union Européenne et, en cas d'échange de données avec un tiers, il devra uniquement coopérer avec des tiers dont les services d'informations se limitent à des serveurs situés en UE.

## **3. Mise à jour**

Le Revendeur devra mettre à jour les données de son site web au moins une fois par mois.

## **IV. Critères de Qualité pour la Publicité en ligne**

### **1. Modèle Directeur d'Orientation de la Marque**

Afin de mettre l'accent sur son profil de revendeur spécialisé sur Internet, le Revendeur devra développer une présence publicitaire orientée sur la marque et conforme à la marque pour l'intégralité de sa gamme de produits. Cela concerne à la fois les publicités publiées sur le site web du Revendeur et les publicités sur des sites tiers.

### **2. Supervision et Contrôle**

Le Distributeur devra superviser l'exploitation de la boutique en ligne, mais pas les activités de publicité du Revendeur. Le Revendeur est chargé, vis-à-vis du Distributeur, de s'assurer que toutes les spécifications de ce paragraphe consacré à la publicité en ligne sont respectées, et pourra être tenu pour responsable par le Distributeur de tout dommage résultant du non-respect de ces spécifications ou d'une application inadéquate de ces spécifications.

### **3. Principes relatifs à la Publicité en ligne**

#### **3.1 Droit du Revendeur de publier de la Publicité en ligne**

Le Revendeur pourra publiciser, sur Internet, les Produits ORTLIEB qu'il est autorisé à proposer à la vente dans le cadre de l'offre de précommande. Dans ce contexte, seul le terme « ORTLIEB » peut être utilisé, seul ou associé au terme « Waterproof » ou à un nom d'article. Toute faute d'orthographe est interdite, car elle constituerait une contrefaçon de marque. Pour les annonces liées aux recherches ou pour toute autre utilisation des documents publicitaires d'ORTLIEB, il convient de considérer que ces publicités sont autorisées si le Revendeur (1) respecte à la lettre les directives suivantes en matière de publicité et (2) s'il s'assure que les documents publicitaires d'ORTLIEB sont uniquement stockés et traités par des tiers dans les buts publicitaires convenus, et uniquement pendant la durée des campagnes publicitaires concernées.

#### **3.2 Obligation d'information**

À la demande du Distributeur, le Revendeur devra soumettre à l'examen du distributeur les contrats publicitaires conclus avec des tiers, dans la mesure où ils concernent des Produits ORTLIEB. En faisant cela, le Revendeur est autorisé à anonymiser les informations relatives aux prix, les informations concernant les marques de tiers ou toute autre information protégée par un secret commercial. Il en va de même pour la

documentation liée aux tests effectués et pour les garanties obtenues par le Revendeur lors du choix d'un partenaire pour ses activités de publicité en ligne.

#### **4. Publicité sur moteur de recherche**

##### **4.1 Moteurs de recherches généraux**

4.1.1 Les moteurs de recherche généraux utilisés par le Revendeur pour la publicité, comme Google, doivent garantir une séparation spatiale claire entre la liste des résultats de recherche organiques et les publicités financées de manière externe (annonces sponsorisées), et ils doivent afficher ces résultats sous un format adapté, en tant que liste supplémentaire des résultats déterminés par des facteurs externes.

4.1.2 Le Revendeur s'abstiendra de toute activité SEO/SEA, dans tous les cas où ce type d'activité ne respecterait pas, si elle était visible, les restrictions en matière de publicité prévues par le Contrat de Revente. Le texte publicitaire du Revendeur sera accompagné d'un lien direct vers l'espace réservé à ORTLIEB sur le site web du Revendeur.

##### **4.2 Plateformes de vente et d'enchères (marketplaces)**

4.2.1 Seules les plateformes de vente ou d'enchères spécifiques au secteur, qui correspondent au canal de distribution du Revendeur ou qui sont approuvées par ORTLIEB en tant que plateformes de vente, pourront être envisagées comme support publicitaire pour les Produits ORTLIEB.

4.2.2 Si le consommateur saisit le nom d'une marque, les moteurs de recherche internes aux plateformes de vente et d'enchères devront uniquement afficher des produits qui ont été fabriqués par le titulaire de la marque ou sous son contrôle.

#### **5. Réseaux sociaux**

##### **5.1 Objectif publicitaire**

Les pages de réseaux sociaux du Revendeur ne peuvent être utilisées qu'à des fins publicitaires et non pas pour réaliser des ventes (elles ont uniquement une fonction « d'extension de la vitrine de la boutique »). En outre, les principes définis par les Paragraphes II et III de cette Annexe concernant les boutiques en ligne doivent également s'appliquer à la présence du Revendeur sur les réseaux sociaux.

##### **5.2 Orientation du Contenu**

5.2.1 Le Revendeur devra uniquement choisir des réseaux sociaux indépendants sur le plan politique et religieux, et qui ne laissent apparaître aucune tendance visible dans la sélection de leurs membres ou dans le contrôle des contenus publiés.

5.2.2 Le Revendeur devra en outre limiter sa sélection à des réseaux privés ou professionnels, comme Facebook ou LinkedIn.

##### **5.3 Prévention des dommages**

Afin d'éviter de nuire à l'image d'ORTLIEB ou des marques d'ORTLIEB, le Revendeur devra uniquement publier ses publicités sur des sites de réseaux sociaux qui :

- n'exercent pas principalement leurs propres activités de vente ou de plateforme de vente;
- ont mis en place des règles pour éviter la contrefaçon de contenu;

- co-supervisent eux-mêmes ces règles (de manière proactive);
- protègent leur application à l'aide d'un système de pénalités, de signalement et de retrait des contenus.

## **6. Programmes affiliés**

### **6.1 Concentration sur le site web**

En ce qui concerne l'approbation, dans des cas exceptionnels, par le Revendeur des activités de collaboration en matière de ventes ou de publicité, ORTLIEB suit le modèle du site web testé et agréé. Par conséquent, des publicités adéquates sont uniquement assurées dans le cadre vérifié de la présence du Revendeur sur Internet qui doit être identifié dans la liste figurant en Appendice 2 de l'Annexe II. Toute publicité publiée sur des sites tiers sera jugée comme potentiellement nuisible et dangereuse pour l'image de marque d'ORTLIEB, avec un risque de dilution de la présence de la marque.

### **6.2 Programmes d'affiliation exceptionnels**

À titre exceptionnel, le Revendeur est toutefois autorisé à établir des partenariats de vente et de publicité dans le cadre de programmes spéciaux d'affiliation de haute qualité. Cela nécessite toutefois, une restriction aux partenaires affiliés proposant des offres compatibles avec la marque et aux fournisseurs qui exploitent leur sites sous leur propre marque, qui se conforment à toutes les dispositions légales relatives à la présence sur internet et dont les domaines d'activité concernent en premier lieu le cyclisme. Qui plus est, le programme partenaire sélectionné par le Revendeur doit pouvoir être préalablement examiné en ce qui concerne chaque partenaire affilié, y compris par le Revendeur, ledit examen devant être exécuté en ayant à l'esprit les termes du présent Contrat, plusieurs fois, à intervalles réguliers.

## **7. Publicité en collaboration avec des Influenceurs**

Si le Revendeur collabore avec des Influenceurs, il doit s'assurer, par contrat et par ses propres contrôles, que les consommateurs sont informés de la nature commerciale de la publicité des influenceurs, que ce soit par un affichage clair et évident ou par un message de parrainage.

## **8. Publipostage**

Le Revendeur est uniquement autorisé à envoyer des informations publicitaires concernant des Produits ORTLIEB à des consommateurs ayant consenti de manière juridiquement valable à recevoir lesdites informations, en mentionnant clairement qu'il existe une fonction de désabonnement dans chaque communication envoyée par courrier électronique.

## **9. Autres Activités Publicitaires en Ligne**

Pour les autres activités publicitaires en ligne qui ne sont pas directement couvertes par les dispositions ci-dessus, les dispositions de la présente **Annexe III** au Contrat de Revente s'appliquent en conséquence.

**Annexe IV au Contrat de Revente au détail ORTLIEB**

**Conditions Générales de vente 2019**