



MITTELSTANDSKREIS

Deutschland • Österreich • Schweiz • Luxemburg

Directive du Conseil d'Administration
de l'Association Mittelstandskreis
für den Elektrofacheinzelhandel

DIRECTIVE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'ASSOCIATION
« Mittelstandskreis für den Elektrofacheinzelhandel »
SUR LES CRITÈRES DE QUALITÉ SELON § 7 DES STATUTS

Le conseil d'administration a décidé, conformément au § 7 par. 12 des statuts, par ordonnance du 11.12.2023, que, pour l'application de l'article 7 des statuts, il appliquerait les critères suivants :

- 1. Pour le § 7 au total :** Les critères de qualité selon § 7 et la présente directive s'appliquent à tous les produits des programmes de vente au détail, ainsi qu'aux produits neufs, retournés et d'occasion ainsi qu'aux appareils d'exposition.

- 2. Pour le § 7 al. 5 :** L'obligation de se comporter légalement lors de l'offre des produits des programmes de commerce spécialisé s'applique à la fois à l'offre dans le magasin et sur Internet. Elle porte notamment sur les aspects suivants :
 - Les dispositions de protection en faveur du client final, qui s'appliquent en particulier dans le domaine de la vente à distance et du commerce électronique, doivent être pleinement respectées en tout temps.
 - Les conditions générales de vente doivent être rendues accessibles sous une forme conforme aux exigences légales et doivent être soumises au contrôle de contenu des CGV (en Allemagne, §§ 307 et suivants BGB).
 - Les mentions légales des pages Internet doivent être indiquées sous une forme conforme aux exigences légales et avec le contenu prescrit par la loi (en Allemagne, § 5 TMG).
 - Les sites Internet doivent respecter les dispositions légales en matière de protection des données. Si nécessaire, des consentements efficaces en matière de protection des données doivent être obtenus, par exemple par le biais d'un outil de gestion du consentement.
 - Les données personnelles (adresse, nom, coordonnées bancaires) du client final ne sont stockées et traitées que conformément aux dispositions légales applicables.
 - Les dispositions du droit de la concurrence et du droit des cartels sont respectées. Cela implique notamment que les membres ne concluent pas d'accords pour harmoniser leurs prix ou pour répartir les zones de livraison et qu'il n'y ait pas d'échange illicite d'informations sensibles sur la concurrence (telles que les prix). Tous les membres se déclarent partisans de la concurrence. En conséquence, les dispositions légales pour une concurrence loyale doivent être respectées. En particulier, les modèles de commerce spécialisé ne sont pas utilisés illégalement comme publicité pour les leurs.

- 3. Pour le § 7 al. 6 n° 1 et § 7 al. 7 n° 5 :** Les matériaux de vente spécifiques aux produits et les données des sociétés de vente BSH que chaque membre doit utiliser pour les catégories de produits qu'il propose dans la promotion des produits dans le magasin spécialisé et, le cas échéant, sur le site Web comprennent notamment :
 - Prospects
 - Matériaux de point de vente
 - Boutons de fonction
 - Matériaux visuels
 - Vidéos d'images et de produits

- 4. Pour le § 7 al. 6 n° 1 :** Tous les membres doivent veiller, lors de l'offre des produits des programmes de commerce spécialisé, à proposer les produits de manière à ce que les marques soient représentées correctement et conformément à leur réputation. Cela vaut aussi bien pour les offres dans les entreprises spécialisées que dans les médias imprimés et en ligne.

5. **Pour le § 7 al. 6 n° 2 :** Les « heures d'ouverture normales » sont les heures d'ouverture locales et habituelles du marché et devraient inclure des heures d'ouverture d'au moins 35 heures par semaine en Allemagne et en Autriche, réparties sur six jours par semaine.
6. **Pour le § 7 al. 6 n° 5 :** Un membre participe alors « régulièrement » aux actions de commercialisation des sociétés de distribution BSH lorsqu'il participe, sur une période d'un an, à la moitié des actions menées pour les catégories de produits qu'il propose dans les programmes de commerce spécialisé qu'il propose. La participation au répartiteur d'avantages MK n'est pas prise en compte ; la réglementation du § 7 al. 8 des statuts.
7. **Pour le § 7 al. 6 n° 6 :** Le personnel d'un membre participe « régulièrement » aux formations des sociétés de distribution BSH lorsque le personnel d'un membre participe au moins une fois par an à des formations sur les appareils des programmes de commerce spécialisé. Les formations peuvent être effectuées par voie électronique ou sur place dans les locaux du membre ou dans les locaux des sociétés de distribution BSH. Le membre doit s'assurer que ses employés ont suivi la formation nécessaire à tout moment et qu'ils peuvent le prouver par des certificats de participation.
8. **Pour le § 7 al. 7 n° 1, 2 et 3 :** Les membres ne peuvent pas vendre les produits des programmes de commerce spécialisé par le biais de plateformes Internet, de places de marché Internet ou de sites Web sur d'autres domaines exploités de manière reconnaissable par des tiers. Toutefois, un membre peut vendre les produits du commerce spécialisé par l'intermédiaire de sites web sur le domaine d'une coopération commerciale si le membre appartient à la coopération commerciale en question, si la présence du membre sur le marché dans l'entreprise spécialisée correspond à la présence sur le marché de la coopération commerciale et si les conditions des statuts et de la présente directive sont également respectées sur ce site web.
9. **Pour le § 7 al. 7 n° 4 :** Des consultations similaires sur Internet ont lieu par téléphone, dans une langue officielle en vigueur au siège du membre. Le membre attire l'attention sur cette offre dans le cadre de l'offre et de la promotion de produits des programmes de commerce spécialisé sur Internet. Le conseil téléphonique répond aux exigences en matière de personnel et d'organisation conformément au § 7 par. 6 alinéa 6, la disponibilité étant déterminée en fonction des heures d'ouverture habituelles définies à l'article 5 de la présente directive. Pour le client, il n'y a pas de frais supplémentaires pour le conseil au-delà des coûts téléphoniques normaux.
10. **Pour le § 7 al. 11 :** Dès qu'il devient évident pour le membre qu'un acheteur de produits des programmes de commerce spécialisé est un revendeur commercial ayant son siège en Allemagne, en Autriche, en Suisse ou au Luxembourg, le membre est tenu de déterminer immédiatement si cet acheteur est également membre du cercle des classes moyennes, en particulier par demande au bureau du cercle des classes moyennes. La demande est notamment justifiée lorsqu'un client achète des appareils électroménagers en quantités non usuelles ou lorsqu'il ressort de la raison sociale qu'il ne s'agit pas d'un client final privé. Si le bureau a confirmé qu'un client est membre de la classe moyenne, le membre peut se fier à ces informations pendant une période maximale d'un an, à moins qu'il ne reçoive des informations préalables sur la démission de ce client.

Cette traduction de la directive n'est fournie qu'à titre indicatif. Seule la version allemande de la directive fait foi.

Munich, le 11/12/2023



Mittelstandskreis Geschäftsstelle • Carl-Wery-Str. 34 • D-81739 München

Telefon: +49 89 4590-2021/-5191 • Fax: +49 89 4590-3791

kontakt@mittelstandskreis.com • www.mittelstandskreis.com