



## Programme de partenariat Hewlett Packard Enterprise Partner Ready Conditions Générales applicables aux Business Partners ("Conditions générales")

Start date: 1 Novembre

Pour pouvoir bénéficier en tant que Business Partner du programme Partner Ready ("Programme") de Hewlett Packard Enterprise ("HPE"), vous devrez, pendant la durée du Programme, remplir les conditions préalables suivantes ("Conditions d'Admissibilité") :

- I. vous conformer aux critères de distribution sélective HPE applicables à tous les partenaires du réseau de distribution HPE et publiés sur le [Portail des Partenaires HPE](https://partner.hpe.com/login) (<https://partner.hpe.com/login>).

A moins que vous ne soyez invité à accepter expressément ces Conditions Générales en ligne ou autrement, vous reconnaissez et convenez que votre participation au Programme vaut acceptation des Conditions Générales.

### A. CONDITIONS GENERALES

#### 1. PARTICIPATION AU PROGRAMME ET DUREE

- 1.1. Vous devez lire et accepter sur le [Portail des Partenaires HPE](https://partner.hpe.com/login) les présentes Conditions Générales et leurs Annexes qui constitueront ensemble le Contrat de partenariat Hewlett Packard Enterprise applicable pour votre participation au Programme en qualité de Business Partner, sauf si vous avez convenu avec HPE que vos relations seront régies par le Contrat de partenariat Hewlett Packard Enterprise standard. Votre participation au Programme en tant que Business Partner pourra être assujettie à la confirmation par HPE que vous remplissez les Critères d'Éligibilité spécifiés dans les Conditions Particulières (Paragraphe B) ci-dessous.
- 1.2. Votre participation au Programme en tant que Business Partner sera régie exclusivement par les présentes Conditions Générales et leurs Annexes.
- 1.3. Votre participation au Programme est valide jusqu'au 31 octobre de l'année pour laquelle vous êtes éligible au Programme, sauf en cas de résiliation préalable pour l'une des raisons mentionnées ci-dessous. HPE validera à nouveau votre éligibilité à la participation au Programme chaque année au mois de septembre, et le cas échéant, vous confirmera par écrit votre statut pour l'Année Fiscale HPE suivante.
- 1.4. Vous pouvez résilier votre participation au Programme à tout moment, sur notification écrite à HPE.
- 1.5. HPE se réserve le droit de mettre fin à votre participation au Programme avec effet immédiat et sans indemnité si vous ne remplissez pas l'une des Conditions d'Admissibilité du Programme mentionnées ci-dessus et/ou l'un des Critères

d'Eligibilité du Programme figurant au paragraphe 4, suite à une demande écrite de HPE de remédier à cette situation dans les dix (10) jours ouvrés.

- 1.6. Votre participation au Programme en tant que Business Partner en vertu des présentes Conditions Générales se termine automatiquement dès que vous devenez Partenaire ou Spécialiste Silver, Gold ou Platinum pour HPE.

## **2. MODIFICATION ET RESILIATION DU PROGRAMME**

- 2.1. HPE pourra modifier les Conditions Générales à tout moment. Ces modifications prendront effet trente (30) jours après la date de publication des Conditions Générales modifiées sur le [Portail des Partenaires HPE](#).
- 2.2. HPE se réserve le droit de mettre fin au Programme à tout moment avec un préavis de quatre-vingt-dix (90) jours, par publication d'une notification écrite sur le [Portail des Partenaires HPE](#) ou autrement.

## **B. CONDITIONS PARTICULIERES**

### **3. DESCRIPTION DU PROGRAMME**

Le Programme offre des avantages spécifiques aux Revendeurs qualifiés de Produits et services HPE qui répondent à des niveaux élevés de compétence et d'engagement envers les Clients. Vous devez répondre à des critères plus exigeants à mesure que vous accédez à des niveaux plus élevés : Business Partner à Silver et, par conséquent, vous serez admissible à des avantages supplémentaires. Ces conditions sont applicables aux Business Partners.

### **4. CRITÈRES D'ELIGIBILITÉ DU PROGRAMME POUR LES BUSINESS PARTNERS**

Vous devez satisfaire aux exigences suivantes ("Critères d'Eligibilité").

- 4.1. **Seuils de revenu** : avoir atteint sur les douze (12) derniers mois complets votre seuil de volume de vente minimum annuel local applicable pour devenir Business Partner.
- 4.2. **Certification et formation** : avoir satisfait aux exigences de formation et de certification correspondant à votre ou vos niveaux d'adhésion, telles qu'elles sont définies dans le Guide des Critères de Certification Hewlett Packard Enterprise Partner Ready pour l'exercice en cours, qui est régulièrement actualisé par HPE et publié sur le Portail des Partenaires HPE.
- 4.3. **Informations sur la part d'activité** : sur demande de HPE, vous devrez fournir de manière périodique les informations demandées sur la part d'activité.
- 4.4. **Logo HPE Partner Ready et signature correspondante** : rendre visible sur le site Web de votre société et sur votre matériel de marketing, le cas échéant, les logos pertinents du Programme HPE Partner Ready, pour l'Année Fiscale HPE en cours.
- 4.5. **Profil de l'entreprise** : compléter et maintenir un profil de l'entreprise à jour (y compris les coordonnées) à la demande de HPE.
- 4.6. **Communication HPE** : accepter de recevoir des communications de la part de HPE et des partenaires contractuels.
- 4.7. **Comportement éthique** : mener vos activités avec intégrité, sans compromis, et selon les normes éthiques les plus élevées.
- 4.8. **Conformité** :

- 4.8.1. conduire des pratiques commerciales et marketing éthiques et équitables, et vous conformer aux lois sur le commerce équitable applicables, aux licences d'exportation et autres réglementations visant à contrôler les échanges commerciaux, ainsi qu'aux lois anti-corruption et autres lois ;
- 4.8.2. satisfaire et vous conformer aux Critères d'Eligibilité du programme de conformité réglementaire HPE (y compris, mais sans s'y limiter, le Questionnaire de vérification préalable) ;
- 4.8.3. vous conformer au Code de conduite du Partenaire Hewlett Packard Enterprise, qui est régulièrement actualisé
- 4.8.4. vous abstenir de toute action qui enfreindrait et/ou causerait la violation par HPE de la loi Foreign Corrupt Practices Act des Etats-Unis ("FCPA"), de la loi Bribery Act du Royaume-Uni, ou de toute autre loi ou réglementation anti-corruption applicable. Vous vous engagez à ne pas payer ni rétribuer, directement ou indirectement, un tiers en vue d'influencer indûment tout acte ou toute décision entrepris par cette personne agissant en sa capacité officielle, ou de l'inciter à utiliser son influence de façon malhonnête pour obtenir, conserver ou faire une proposition commerciale à toute autre personne.
- 4.8.5. Vous déclarez et garantisiez que ni vous ni l'un de vos dirigeants, agents ou employés n'êtes un employeur, dirigeant ou agent d'une instance gouvernementale. Vous confirmez que ni vous ni l'un de vos dirigeants, agents ou employés n'êtes en parenté avec un quelconque décideur du Client, et que vous n'êtes pas un employé, consultant, actionnaire, mandataire, fournisseur ou directeur du Client. Vous vous engagez à immédiatement notifier HPE en cas de modification des déclarations et garanties susmentionnées pendant la durée de validité de ces Conditions Générales.
- 4.8.6. Vous vous engagez à immédiatement notifier HPE si vous avez connaissance d'une infraction au FCPA, au Bribery Act du Royaume-Uni, ou aux autres lois et réglementations anti-corruption applicables, et à apporter votre entière collaboration et à communiquer de bonne foi les informations à HPE, en vue de permettre de déterminer la véracité d'une telle infraction.
- 4.8.7. Vous vous engagez à dûment indemniser HPE et à tenir HPE correctement et suffisamment indemnisé contre les pertes, dommages, amendes, pénalités ou autre qui pourraient frapper HPE ou survenir dans le cas d'une violation des lois FCPA, Bribery Act et/ou de toutes autres lois et réglementations anti-corruption applicables.
- 4.8.8. Les Produits, Logiciels et données techniques de HPE peuvent être assujettis aux lois des Etats-Unis et d'autres lois applicables à l'exportation, y compris celles applicables aux pays sanctionnés ou soumis à un embargo (actuellement Cuba, l'Iran, la Corée du Nord, le Soudan du Nord et la Syrie). Vous vous engagez à respecter toutes les lois et réglementations applicables et à obtenir toute autorisation d'exportation et d'importation requise.
- 4.8.9. Vous abstenir de vendre, de louer ou d'exporter les Produits ou le Support à l'extérieur du "Territoire" désignant (a) l'EEE + la Suisse si vous êtes inscrit dans un pays dans cette région ; ou (b) en dehors de l'EEE + Suisse, le pays où votre entreprise est inscrite.

4.8.10. Vous devez remplir et vous conformer aux programmes de conformité réglementaire si et quand demandé par HPE.

## 5. AVANTAGES DU PROGRAMME

HPE vous fournira les avantages Business Partner du Programme suivants, selon leur mise à disposition par HPE :

- 5.1. **Tarifification spéciale** : admissibilité à participer au Programme Partenaire Hewlett Packard Enterprise de Remise spécial Utilisateur Final;
- 5.2. **Pour les solutions DCIG (Data Center Infrastructure Group) et les Services : Programme d'enregistrement des opportunités de vente** : admissibilité à participer, en accord avec les conditions générales d'enregistrement des opportunités de vente applicables pour DGIC et les services, telles que publiées sur le Portail des Partenaires HPE, et en fonction de votre statut.
- 5.3. **Pour les Partner Ready Réseau: Programme d'enregistrement des opportunités de vente** : admissibilité à participer, en accord avec les conditions générales d'enregistrement des opportunités de vente applicables pour HPE/ARUBA, telles que publiées sur le Portail des Partenaires HPE, et en fonction de votre statut.
- 5.4. **Logo HPE Partner Ready** : l'autorisation d'utiliser le logo HPE Partner Ready pertinent, pour l'Année Fiscale HPE en cours, sous réserve des conditions générales de la Charte sur l'Utilisation de la Marque HPE Partner Ready, tel que publié sur le Portail des Partenaires HPE ;
- 5.5. **Programme Hewlett Packard Enterprise de Prix Spécial Promotionnel** : admissibilité à participer ;
- 5.6. **Outils marketing HPE, matériels de co-branding et de co-marketing** : admissibilité à participer ;
- 5.7. **Outils de vente, informations prioritaires pour les Business Partner HPE, informations produit, formation** ;
- 5.8. **Portail des Partenaires HPE** : accès à du contenu supplémentaire publié dans le Portail des Partenaires HPE dédié aux Business Partners.

## 6. RESPONSABILITÉS DU REVENDEUR

- 6.1. Vous êtes tenu d'informer rapidement HPE de tout changement dans votre société, votre organisation ou vos effectifs qui pourrait vous empêcher, en tant que Revendeur, de respecter les Conditions d'Admissibilité ou les Critères d'Eligibilité au Programme.
- 6.2. Vous êtes tenu de fournir et d'actualiser rapidement les informations et documents pertinents qui pourront vous être demandés par HPE afin d'évaluer votre aptitude à participer au Programme.
- 6.3. Vous êtes seul responsable des engagements que vous avez contractés envers vos clients et de la satisfaction de ces derniers. Vous ne prendrez aucun engagement vis-à-vis de vos clients pour le compte de HPE.
- 6.4. À des fins de satisfaction client, les Partenaires HPE revendant des Produits HPE doivent dans ce cadre fournir les matériels locaux appropriés, les manuels et/ou logiciels dans la langue locale correspondant au pays de destination, sauf demande contraire du Client. Dans le cas où en violation de la présente obligation, un Client

se verrait livrer une version incorrecte du Produit, HPE pourra faire supporter au Partenaire HPE les coûts associés à la correction de cette violation.

- 6.5. Vous devez suivre la Charte sur l'Utilisation de la Marque du Programme de partenariat Hewlett Packard Enterprise Partner Ready, telle que mise en ligne sur le Portail des Partenaires HPE lorsque vous présentez les Produits ou les Services HPE sur des documents marketing. HPE peut demander à tout moment des exemples de vos documents promotionnels afin de vérifier leur conformité.
- 6.6. Vous vous engagez à tenir à jour des Enregistrements complets et précis, que nous aurons le droit de contrôler et de reproduire afin de nous assurer que vous respectez les présentes Conditions Générales et leurs Annexes. "Enregistrements" désigne vos archives, y compris les enregistrements électroniques et la documentation d'origine, relatives à l'acquisition, à la vente, à la maintenance et à la disposition de l'ensemble des Produits, services et prestations d'assistance, ainsi que toute la documentation d'assistance telle que les enregistrements relatifs aux quantités par référence et numéro de série. Les Enregistrements doivent être conservés pendant deux (2) ans à compter de la date de vente ou d'achat de l'ensemble des Produits et services. En vertu des présentes Conditions Générales, HPE peut suspendre l'exécution en cas de non-respect de la présente section.

## **7. LOI APPLICABLE ET COMPETENCE**

La juridiction compétente et la résolution des litiges visés par les présentes Conditions générales seront :

- 7.1. comme indiqué dans votre Contrat de partenariat Hewlett Packard Enterprise valide si vous disposez d'un Contrat de partenariat Hewlett Packard Enterprise valide avec HPE, ou
- 7.2. en l'absence de Contrat de partenariat avec HPE, la législation en vigueur en France sera applicable et les tribunaux de Paris auront la compétence exclusive pour traiter les litiges en relation avec le Programme.

## **ANNEXES**

- CONDITIONS GENERALES DU PROGRAMME HEWLETT PACKARD ENTERPRISE DE PRIX SPECIAL CLIENT FINAL
- CONDITIONS GÉNÉRALES DU PROGRAMME HEWLETT PACKARD ENTERPRISE DE PRIX SPÉCIAL PROMOTIONNEL

## CONDITIONS GENERALES DU PROGRAMME HEWLETT PACKARD ENTERPRISE DE PRIX SPECIAL CLIENT FINAL

Avec le Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise, les Conditions Générales du Programme Hewlett Packard Enterprise de Prix Spécial Client Final ("Conditions Générales") définissent le processus commercial et les conditions applicables au programme Hewlett Packard Enterprise de Prix Spécial Client Final ("Programme"). Pour être éligible à ce Programme, vous devez disposer d'un Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise en vigueur. En cas de conflit entre les Conditions Générales et le Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise, les Conditions Générales prévaudront pour toute question relative au Programme. Les termes commençant par une majuscule non définis dans les Conditions Générales s'entendent comme définis dans le Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.

### 1. DÉFINITIONS

- a. *"Acquisition et Reporting des Données du Partenaire ("ARDP" ou "PDAR" en version anglaise)* désigne un programme au titre duquel les Partenaires soumettent à HPE des données relatives à leurs achats, ventes et inventaire de Produits et/ou Support HPE.
- b. *"Affaire Gagnée"* désigne l'accord officiel approuvé par HPE octroyant le Prix Spécial Client Final, qui engage le Partenaire et HPE et au titre duquel pourront être émises des commandes et qui pourra faire l'objet d'une réclamation. Cet accord peut nécessiter la confirmation à HPE par le Client Final que celui-ci a bien sélectionné des Partenaires pour l'opportunité de vente.
- c. *"Client Final"* désigne la société ou la partie mentionnée sur la Cotation de Prix Spécial Client Final ou l'Affaire Gagnée, qui est l'acheteur des Produits et/ou du Support HPE aux fins d'utilisation pour ses besoins propres internes ("Usage Interne") sur le Territoire et non pour la revente ou la fourniture à une/d'autre(s) partie(s).
- d. *"Cotation de Prix Spécial Client Final"* désigne une offre faite par HPE au Partenaire pour un Client Final identifié et détaillant les Produits et/ou le Support, les prix, les quantités, le calendrier de commande, ainsi que sa date d'expiration. Tant qu'elle ne s'est pas transformée en Affaire Gagnée, une Cotation ne peut pas faire l'objet d'une commande ou d'une réclamation.
- e. *"Date d'Expédition au Client Final"* désigne la date à laquelle les Partenaires T1 expédient soit aux Partenaires T2, soit aux Clients Finaux.
- f. Terminologie relative aux Prix et Remises :
  1. *"Demande de Remise Arrière Client Final"* désigne le processus permettant aux Partenaires de demander le paiement d'une Remise Client Final en soumettant

une demande comportant les informations requises telles que détaillées dans le manuel des règles d'exploitation OPM local.

2. "Pourcentage *Supplémentaire de Remise sur le Prix Liste HPE*" désigne le pourcentage de remise supplémentaire accordé sur le prix liste HPE en plus de la Remise du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.
  3. "Prix Net Affaire Spéciale" ou "Big Deal Net (BDnet) Price" désigne le prix liste HPE moins la Remise du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise et moins la remise correspondant au Prix Spécial Client Final.
  4. "Prix Spécial Client Final" désigne la remise Client Final supplémentaire au-delà de la Remise du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise qui est accordée pour une affaire spécifique avec un Client Final. Le Prix Spécial Client Final est accordé sous forme de "Prix Net Affaire Spéciale" ou de "Pourcentage *Supplémentaire de Remise sur le Prix Liste HPE*".
  5. "Remise Arrière Client Final" désigne le montant de la remise consentie à titre de Prix Spécial Client Final qui est payée par HPE au Partenaire.
  6. "Remise Avant" désigne la remise Client Final accordée au Partenaire lors de la passation de la commande à HPE.
  7. "Remise du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise" est la remise contractuelle accordée dans le cadre du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.
- g. "*Partenaire*" désigne soit un "Partenaire T1" soit un "Partenaire T2".
- h. "*Partenaire T1*" ou "*Partenaire de 1<sup>er</sup> niveau*" désigne un Partenaire HPE qui achète directement auprès de HPE aux fins de revente ou de distribution au Partenaire Agréé HPE suivant ou au Client Final. Les Partenaires T1 peuvent vendre directement à un Client Final uniquement s'ils y sont autorisés par HPE. Les Partenaires T1 peuvent également être désignés par les termes "Distributeurs", "Grossistes", "Franchiseurs", "Revendeurs T1" et/ou "Revendeurs A".
- i. "*Partenaire T2*" ou "*Partenaire de 2<sup>nd</sup> niveau*" désigne un Partenaire HPE qui achète généralement auprès de Partenaires T1 ou d'autres partenaires aux fins de revente à des Clients Finaux. Les Partenaires T2 peuvent également être désignés par les termes "Revendeurs", "Niveau Final" et/ou "Revendeurs B".
- j. Le "*Programme HPE de Prix Spécial Client Final*" est conçu pour aider HPE et les Partenaires vendant des Produits et/ou du Support HPE à remporter des affaires spécifiques de grande valeur et/ou sur de grands volumes avec un Client Final, en octroyant une remise complémentaire supérieure à la Remise classiquement octroyée au titre du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.
- k. "Vendre" (et toutes ses autres formes grammaticales) inclut pour le besoin des présentes, sans que la liste ne soit limitative, l'échange, la location, la location-vente, le prêt, la licence ou, via une externalisation, le traitement de données, l'infogérance ou toute autre relation de services.
- l. "*Vérification en Aval de la Destination Finale*" désigne un processus HPE utilisé pour vérifier que les Produits et/ou le Support objet de l'opportunité bénéficiant du Prix Spécial Client Final ont bien été vendus et effectivement livrés au Client Final mentionné dans la Cotation de Prix Spécial Client Final ou sur l'Affaire Gagnée.
2. DESCRIPTION DU PROGRAMME HPE DE PRIX SPECIAL CLIENT FINAL
- a. PROCESSUS COMMERCIAL
1. Le Partenaire ou le responsable commercial HPE demande à HPE un Prix Spécial Client Final pour une opportunité de vente.

2. Toutes les Cotations de Prix Spécial Client Final sont communiquées aux Partenaires via le Portail des Partenaires HPE.
3. Toutes les Cotations de Prix Spécial Client Final doivent être approuvées par HPE avant d'être répertoriées comme Affaires Gagnées.
4. HPE publie les Affaires Gagnées sur le Portail des Partenaires HPE.
5. L'Affaire Gagnée comporte une ligne spécifique au Prix Spécial Client Final mentionnant :
  - a) Le Prix Net Affaire Spéciale ou
  - b) Le Pourcentage Supplémentaire de Remise sur le Prix Liste HPE
6. Les Partenaires peuvent passer des commandes ou soumettre des Demandes de Remise Arrière Client Final auprès d'HPE pour des Affaires Gagnées. Les offres de Prix Spécial Client Final peuvent être accordées sous la forme d'une Remise Avant ou d'une Remise Arrière Client Final.
7. HPE se réserve le droit de réaliser une Vérification en Aval de la Destination Finale des marchandises et/ou du Support.

b. MODÈLES COMMERCIAUX

1. Modèle par voie de Remise Avant : HPE vend au Partenaire T1 au Prix Net Affaire Spécial ou avec le Pourcentage Supplémentaire de Remise sur le Prix Liste HPE.
  - a) Le Partenaire T2 doit disposer du bon de commande ("BDC" ou "PO") du Client Final avant d'adresser son propre bon de commande à HPE ou au Partenaire T1. Le Partenaire T1 qui vend directement au Client Final doit disposer du bon de commande ("BDC" ou "PO") du Client Final.
  - b) Préalablement à l'acceptation de la commande et/ou de la livraison, HPE peut exiger que le bon de commande du Client Final lui soit remis.
  - c) Le Partenaire T1 a l'obligation d'identifier le Partenaire T2 afin qu'HPE puisse contacter celui-ci pour procéder à une Vérification en Aval de la Destination Finale.
  - d) Le Partenaire T2, ainsi que le Partenaire T1 qui vend directement aux Clients Finaux, devront se conformer aux obligations décrites à l'article 4 pour la Vérification en Aval de la Destination Finale, y compris en cas d'intervention de multiples partenaires dans la chaîne de distribution.
  - e) Le Partenaire T1 doit confirmer via le processus ARDP HPE l'expédition des Produits et ou du Support bénéficiant d'une Remise Avant, et ce pour chaque Affaire Gagnée. Lorsqu'un Partenaire T1 utilise l'inventaire existant pour exécuter une commande faisant l'objet d'un Prix Spécial Client Final, alors préalablement à l'expédition par HPE au Partenaire T1 des Produits et/ou du Support commandés dans le cadre de l'Affaire Gagnée, le Partenaire T1 doit s'assurer que tous les détails de l'inventaire utilisé pour honorer l'Affaire Gagnée (ex. : le numéro de produit, la quantité, la localisation) correspondent bien à la commande faite par le Partenaire T1 à HPE (ce qui implique de procéder à une ségrégation de stock par numéro de commande au niveau des entrepôts du Partenaire T1). Le Partenaire T1 devra fournir, sur demande d'HPE, une copie de la facture relative à l'expédition et il devra s'assurer que ladite facture correspond bien à l'Affaire Gagnée. Le Partenaire est invité à retirer toute information relative à ses prix de revente au Client Final ou à d'autres vendeurs dans les documents qu'il fournit à HPE.
  - f) Les Produits et/ou le Support doivent être livrés au Client Final dans les



soixante (60) jours suivant la date d'expiration de l'Affaire Gagnée. Toute exception devra avoir fait l'objet d'un accord exprès écrit d'HPE avant la fin de la période de soixante (60) jours susmentionnée.

2. Modèle par voie de Remise Arrière : HPE vend au Partenaire T1 au Prix résultant du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise, ou à un Prix Net Promotionnel Général ou encore au Prix Net Promotionnel Spécifique. Le Partenaire T1 soumet une Demande de Remise Arrière Client Final. Le Partenaire T2 doit disposer du bon de commande ("BDC" ou "PO") du Client Final avant d'adresser son propre bon de commande à HPE ou au Partenaire T1. Le Partenaire T1 qui vend directement au Client Final doit disposer du bon de commande ("BDC" ou "PO") du Client Final avant de soumettre la Demande de Remise Arrière Client Final à HPE.
  - a) Préalablement à l'approbation de la demande, HPE peut exiger que le bon de commande du Client Final lui soit remis.
  - b) Le Partenaire T2, ainsi que les Partenaires T1 vendant directement au Client Final, devront se conformer aux obligations décrites à l'article 4 pour la Vérification en Aval de la Destination Finale, y compris en cas d'intervention de multiples partenaires dans la chaîne de distribution.
  - c) Le Partenaire T1 soumet à HPE la Demande de Remise Arrière Client Final via le processus ARDP HPE (ou tout autre moyen approuvé) lorsque la remise à titre de Prix Spécial Client Final est rebasculée du Partenaire T1 au Partenaire T2.
  - d) Le Partenaire T2 doit soumettre sa Demande de Remise Arrière Client Final au Partenaire T1 auprès duquel il a commandé les Produits et/ou le Support. Dans le cas exceptionnel où le Partenaire T2 a obtenu l'autorisation préalable écrite d'HPE pour soumettre sa Demande de Remise Arrière Client Final directement auprès d'HPE, cette Demande de Remise Arrière Client Final devra être soumise à HPE dans le pays où il a passé sa commande.
  - e) Sauf autorisation préalable écrite d'HPE, les Produits et/ou le Support doivent être livrés au Client Final dans les quatre-vingt-dix (90) jours suivant la date d'expiration de l'Affaire Gagnée.
3. EXIGENCES DU PROGRAMME DE PRIX SPECIAL CLIENT FINAL
  - a. Les Produits et/ou le Support HPE ne peuvent être vendus que pour une utilisation dans le Territoire indiqué dans le Contrat de Distribution Hewlett Packard sauf à ce qu'il en soit mentionné autrement sur une Affaire Gagnée. Toute exception devra être approuvée par écrit par HPE.
  - b. Les Produits et/ou le Support HPE ne peuvent être livrés qu'au seul Client Final mentionné dans la Cotation de Prix Spécial Client Final ou l'Affaire Gagnée et sont destinés à son Usage Interne uniquement. Le non-respect des stipulations du présent article sera considéré comme une violation substantielle de vos obligations au sens de l'article 15 du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.
  - c. HPE n'autorise pas le cumul d'autres remises issues de programmes promotionnels avec les remises accordées à titre de Prix Spécial Client Final.
  - d. HPE peut instaurer des seuils de volume maximum et/ou minimum pour le Prix Spécial Client Final et peut modifier ces seuils de volume maximum et/ou minimum à tout moment. Vous êtes responsable de la gestion du volume d'achat du Client Final dans les limites du seuil défini, ainsi que d'éventuelles demandes de modification de ces seuils à HPE. HPE peut rejeter toute Demande de Remise Arrière Client Final ou commande non conforme aux seuils de volume agréés.

- e. Vous ne pouvez participer au Programme que lorsque vous êtes mentionné sur une Cotation de Prix Spécial Client Final.
  - f. HPE exigera une confirmation écrite de la part du Client Final, si plus de deux (2) Partenaires T2 sont répertoriés sur une Affaire Gagnée.
  - g. Vous devez soumettre votre Demande de Remise Arrière Client Final ou votre achat avec Remise Avant Client Final via le processus ARDP ou tout autre moyen approuvé par HPE. Les éléments complémentaires suivants sont requis pour toutes les transactions relatives à un Prix Spécial Client Final :
    - 1. Identification du Prix Spécial Client Final (également appelé « ID Big Deal ») et de son numéro de version.
    - 2. Numéro de Série, pour les Produits et/ou le Support se trouvant dans la liste « Serial Number Tracking Product List » figurant sur le Portail des Partenaires HPE, et ce dans tous les pays où le système de suivi par numéro de série a été mis en place.
    - 3. Identification du Partenaire T2 ou « Partner ID » (numéro d'identification communiqué par HPE).
  - h. Vous devez obtenir une Cotation de Prix Spécial Client Final officielle et un statut d'Affaire Gagnée officiel exclusivement en ayant recours au Portail des Partenaires HPE.
  - i. Tout Partenaire T1 participant au Programme de Prix Spécial Client Final doit participer au programme ARDP.
  - j. Vous devez avertir HPE si des Produits et/ou du Support HPE achetés dans le cadre de ce Programme sont retournés par le Client Final ou si le bon de commande du Client Final est annulé ou modifié de quelque manière que ce soit. HPE déterminera, à sa seule discrétion, les modalités de la résolution financière et/ou logistique de la situation.
  - k. Les Cotations de Prix Spécial Client Final et les Affaires Gagnées sont des informations confidentielles HPE. Vous ne devez pas communiquer le contenu d'une Cotation de Prix Spécial Client Final et/ou d'une Affaire Gagnée à des personnes autres que le Client Final ou le Partenaire suivant dans la chaîne de distribution, tels qu'ils sont mentionnés dans la Cotation de Prix Spécial Client Final et/ou l'Affaire Gagnée.
  - l. Sous réserve des dispositions légales impératives, vous ne devez pas vendre séparément, ni communiquer de prix séparés sur des lots de Produits et/ou de Support intégrés à une offre globale Client Final faisant l'objet d'un Prix Spécial Client Final.
4. VERIFICATION EN AVAL DE LA DESTINATION FINALE
- i. Vous acceptez que le Prix Spécial Client Final ne s'applique qu'exclusivement à la revente au Client Final identifié dans l'Affaire Gagnée et pour son Usage Interne uniquement à l'exclusion de toute revente ou fourniture à une/d'autre(s) partie(s). Dans le cadre du présent article 4.a, la notion de Client Final inclut ses Filiales dont il contrôle au moins cinquante et un pourcent (51 %) du capital social ou des actifs.
  - ii. Le Partenaire T2, ainsi que le Partenaire T1 qui vend directement au Client Final, devra (i) s'assurer dans son contrat avec le Client Final, que ce dernier est clairement informé et accepte que les Produits et/ou le Support HPE ne sont destinés qu'à son Usage Interne à l'exclusion de toute revente ou fourniture à une/d'autre(s) partie(s) et (ii) prendre toutes les mesures commercialement raisonnables afin de s'assurer que le Client Final respecte cet engagement.
  - iii. Vous acceptez de fournir à HPE, sur demande d'HPE et dans les dix (10) jours

ouverts, les informations et la documentation suivantes afin de lui permettre de réaliser une Vérification en Aval de la Destination Finale :

1. Dans le cas d'un Partenaire T1

- a) Une copie du bon de commande du Partenaire T2, la ou les facture(s) correspondante(s), une preuve de livraison au Partenaire T2, un bordereau de paiement confirmant le paiement par le Partenaire T2, en complément des informations concernant les ventes (sell-out) incluant les numéros de produit HPE, les numéros de série (requis dans les pays où l'outil de Suivi du Numéro de Série a été déployé ou mis à disposition de quelque autre manière) et les quantités livrées au Partenaire T2.
- b) Pour toutes les commandes livrées directement par le Partenaire T1 au Client Final pour le compte du Partenaire T2 : (i) une copie du bon de commande du Partenaire T2 et (ii) une preuve de la vente au Partenaire T2 et de la vente subséquente par le Partenaire T2 au Client Final sous la forme d'une preuve de livraison signée ou d'autres documents confirmant que les Produits ont bien été livrés au Client Final désigné, incluant les numéros de produit HPE, les numéros de série (requis dans les pays où l'outil de Suivi du Numéro de Série a été déployé ou mis à disposition de quelque autre manière) et les quantités livrées.

2. Dans le cas d'un Partenaire T2 ainsi que d'un Partenaire T1 qui vend directement au Client Final

1. Une attestation de livraison au Client Final signée, des factures, le bordereau de paiement confirmant le paiement par le Client Final ou tout autre documents attestant de ce que les Produits et/ou le Support faisant l'objet du Prix Spécial Client Final ont bien été livrés. Ces documents doivent au moins mentionner le nom et l'adresse du Client Final, les numéros de produit HPE, les numéros de série (requis dans les pays où l'outil de Suivi du Numéro de Série a été déployé ou mis à disposition de quelque autre manière), les quantités livrées et la date de livraison ; et
2. Une copie du bon de commande du Client Final au Partenaire T2 ou au Partenaire T1 si ce dernier vend directement au Client Final.

Vous êtes invité à retirer les informations relatives à vos prix de revente au Client Final ou à d'autres vendeurs dans tout document fourni à HPE suite à une demande de Vérification en Aval de la Destination Finale.

- iv. HPE se réserve le droit de valider de façon indépendante que la livraison a bien été effectuée au Client Final mentionné dans l'Affaire Gagnée et de communiquer directement avec le Client Final aux fins de réaliser la Vérification en Aval de la Destination Finale. Le Partenaire T2, de même que le Partenaire T1 qui vend directement au Client Final, accepte également de vérifier indépendamment que les Produits ont été effectivement livrés au Client Final.

5. DONNÉES RELATIVES AU CLIENT FINAL

HPE peut utiliser les données de contact du Client Final que vous avez fournies afin de réaliser la Vérification en Aval de la Destination Finale. HPE est autorisée à transmettre les informations qu'elle reçoit dans le cadre des présentes Conditions Générales à d'autres filiales du groupe Hewlett Packard Enterprise et à ses sous-traitants, afin de réaliser la Vérification en Aval de la Destination Finale. Vous devez vous assurer que vous êtes autorisé à transmettre ces données conformément à la réglementation applicable en matière de protection des données personnelles et aux obligations définies dans votre contrat avec le Client Final.

## 6. DEMANDES DE REMISE ARRIERE CLIENT FINAL

Tous les Partenaires participant au programme ARDP doivent soumettre les données relatives à leurs Demandes de Remises Arrières Client Final chaque jour ou chaque semaine conformément au processus ARDP. Les Demandes de Remises Arrières Client Final seront créées par HPE pour les Partenaires ARDP ou, pour les Partenaires non ARDP, devront être soumises via le Portail des Partenaires HPE d'ici la fin du mois suivant la Date d'Expédition au Client Final. Toute re-soumission de Demandes de Remises Arrières Client Final par le Partenaire doit être effectuée dans les trente (30) jours suivant la notification par HPE. Le processus de Demande de Remise Arrière Client Final est décrit dans le manuel des règles d'exploitation OPM du Partenaire HPE local tel que publié sur le Portail des Partenaires HPE.

## 7. CONSÉQUENCES EN CAS DE DEFAILLANCE

Outre les recours spécifiés dans le Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise et tous autres droits ou actions à la disposition d'HPE, si vous ne respectez pas l'une quelconque des dispositions des présentes Conditions Générales, HPE pourra, dans la mesure autorisée par la loi applicable au Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise, décider de mettre en œuvre de plein droit une ou plusieurs des actions suivantes, avec effet immédiat ou avec préavis, selon les indications figurant dans notre notification :

- a. Mettre un terme à tout accord de Prix Spécial Client Final en cours, y compris toute Cotation de Prix Spécial Client Final et/ou Affaire Gagnée ;
- b. Demander le remboursement de toute Remise Avant ou Remise Arrière Client Final consentie à tort à titre de Prix Spécial Client Final. HPE se réserve le droit de demander le remboursement de tout Prix Spécial Client Final indu, qu'il s'agisse d'une Remise Avant ou d'une Remise Arrière, auprès du Partenaire T2 ou du Partenaire T1 qui vend directement au Client Final, dans l'hypothèse où les Produits seraient revendus ou redistribués par le Client Final ou alors autrement utilisés en violation de l'Usage Interne autorisé ;
- c. Sans préjudice de notre droit à réclamer l'entière réparation de tout préjudice subi, demander le paiement d'une pénalité forfaitaire de dix pourcent (10 %) du prix liste HPE moins le montant de la remise accordée à titre de Prix Spécial Client Final sur les Produits et/ou le Support en cause ; cette pénalité sera due dès l'instant où HPE aura connaissance de votre manquement à vos obligations et sera exigible de plein droit sur simple demande d'HPE ;
- d. Exclusion du bénéfice du Programme Hewlett Packard Enterprise de Prix Spécial Client Final ; et/ou
- e. Exclusion du bénéfice des programmes Hewlett Packard Enterprise de compensation et de tous autres programmes HPE proposés aux Partenaires.

## 8. MODIFICATIONS ET RÉSILIATION

- a. HPE est libre de modifier à tout moment les présentes Conditions Générales ou d'y mettre un terme. Les modifications ou la résiliation seront applicables trente (30) jours après la date de notification (laquelle pourra s'entendre, s'agissant de modifications, de la date de leur mise en ligne sur le Portail des Partenaires HPE) et feront l'objet d'une publication sur le Portail des Partenaires HPE.
- b. Sous réserve des dispositions de l'article 9.c. et d, HPE peut modifier ou résilier pour convenance toute Cotation de Prix Spécial Client Final avec effet immédiat. Chaque nouvelle version de la Cotation de Prix Spécial Client Final met automatiquement un terme à la version précédente qu'elle remplace. Cette substitution est révélée par le numéro de l'affaire et le numéro de version.

- c. Toutefois, pour les affaires faisant l'objet d'une Remise Avant, toute modification ou résiliation ne s'appliquera pas aux commandes passées par le Partenaire T1 avant la date de la notification par HPE, excepté en cas de non respect des présentes Conditions Générales ou d'une erreur matérielle manifeste dans la Cotation de Prix Spécial Client Final ou l'Affaire Gagnée que vous auriez dû remarquer. Pour les affaires faisant l'objet d'une Remise Arrière Client Final, toute modification ou résiliation intervenant à la date d'expédition au Client Final ou postérieurement à celle-ci ne s'appliquera pas à ladite expédition, excepté en cas de non respect des présentes Conditions Générales ou d'une erreur matérielle manifeste dans la Cotation de Prix Spécial Client Final ou l'Affaire Gagnée que vous auriez dû remarquer.
- d. En outre, si le Partenaire a émis une offre irrévocable et qui pourrait encore être acceptée par un autre Partenaire ou Client Final, le Partenaire peut demander une exception à HPE afin d'étendre la durée de la version précédente de la Cotation de Prix Spécial Client Final ou de l'Affaire Gagnée pendant une période supplémentaire maximum de trente (30) jours, cette exception ne pouvant être déraisonnablement refusée par HPE.

## CONDITIONS GÉNÉRALES DU PROGRAMME HEWLETT PACKARD ENTERPRISE DE PRIX SPÉCIAL PROMOTIONNEL

Avec le Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise, les Conditions Générales du Programme Hewlett Packard Enterprise de Prix Spécial Promotionnel Général et de Prix Spécial Promotionnel Spécifique ("Conditions Générales ") définissent le Programme Hewlett Packard Enterprise de Prix Promotionnel ("Programme"), ainsi que le processus commercial et les conditions d'octroi de Remises Promotionnelles Générales ou Spécifiques aux Partenaires Agréés. Pour être éligible à ce Programme, y participer et passer commande au titre de ce Programme, vous devez disposer d'un Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise en vigueur. La participation au Programme ou le bénéfice d'une Remise Promotionnelle Spécifique emporte automatiquement pleine et entière adhésion aux présentes Conditions Générales. En cas de conflit entre les Conditions Générales et le Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise, les Conditions Générales prévaudront pour toute question relative au Programme. Les termes commençant par une majuscule non définis dans les Conditions Générales s'entendent comme définis dans le Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.

### 1. DÉFINITIONS

- a. *"Date d'Expédition au Client Final"* désigne la date à laquelle les Partenaires T1 expédient soit Partenaires T2, soit aux Clients Finaux.
- b. *"Acquisition et Reporting des Données du Partenaire ("ARDP" ou "PDAR" en version anglaise)"* désigne un programme au titre duquel les Partenaires soumettent à HPE des données relatives à leurs achats, ventes et inventaire de Produits et/ou Support HPE.
- c. *"Modalités et Mécanismes de Promotion"* décrit les détails et règles du programme concernant notamment l'éligibilité des produits, les tarifs/les remises, le calendrier effectif et les règles spécifiques relatives aux demandes de remise arrière. Les Modalités et Mécanismes de Promotion sont disponibles sur le Portail des Partenaires HPE.
- d. *"Partenaire"* désigne soit un "Partenaire T1", soit un "Partenaire T2".
- e. *"Partenaire T1" ou "Partenaire de 1<sup>er</sup> niveau"* désigne un Partenaire HPE qui achète directement auprès de HPE aux fins de revente ou de distribution au Partenaire Agréé HPE suivant ou au Client Final. Les Partenaires T1 peuvent vendre directement à un Client Final uniquement s'ils y sont autorisés par HPE. Les Partenaires T1 peuvent également être désignés par les termes "Distributeurs", "Grossistes", "Franchiseurs", "Filiales de Distribution Intra-Groupe" et/ou "Revendeurs A".
- f. *"Partenaire T2" ou "Partenaire de 2<sup>nd</sup> niveau"* désigne un Partenaire HPE qui achète généralement auprès de Partenaires T1 ou d'autres partenaires aux fins de revente à des Clients Finaux. Les Partenaires T2 peuvent également être désignés par les termes "Revendeurs", "Niveau Final" et/ou "Revendeur B".
- g. Terminologie relatives aux Prix et Remises:
  1. *"Demande de Remise Arrière"* désigne le processus permettant aux Partenaires de demander le paiement d'une remise arrière au titre du Programme Promotionnel Général ou au titre d'un Prix Promotionnel Spécifique en soumettant une demande comportant les informations requises telles que détaillées dans le manuel des règles d'exploitation OPM local.
  2. *"Fin de Vente"*. Pendant la période de Fin de Vente, une remise avant ou arrière est accordée à des Partenaires spécifiques lorsqu'un produit est

encore distribué mais dont il est prévu que la commercialisation prendra fin au terme d'une période définie.

3. "*Remise Arrière*" désigne la remise payée après la vente par HPE au partenaire au titre du Programme de Prix Promotionnel Général.
4. "*Remise Avant*" désigne la remise accordée au Partenaire au titre du Programme de Prix Promotionnel Général lors de la passation de la commande à HPE.
5. Les Remises Avant ou Arrière peuvent être accordées de différentes manières :
  - a. "*Pourcentage Supplémentaire de Remise sur le Prix Liste HPE*" désigne le pourcentage de remise supplémentaire accordé sur le prix liste HPE en plus de la Remise résultant du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.
  - b. "*Prix Net Promotionnel Général ou Prix Net Promotionnel Spécifique*" désigne le prix net promotionnel du produit, après application (i) de la remise contractuelle et (ii) de la remise avant ou arrière.
  - c. "*Remise au titre du Programme Promotionnel Général*" désigne la remise supplémentaire, au-delà de la Remise résultant du Contrat de Distribution, qui est accordée dans le cadre du Programme Promotionnel Général. La Remise au titre du Programme Promotionnel Général est consentie sous forme de "Prix Net Promotionnel Général" ou de "Pourcentage Supplémentaire de Remise sur le Prix Liste HPE".
  - d. "*Remise Promotionnelle Spécifique*" désigne la remise supplémentaire, au-delà de la Remise résultant du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise, qui est accordée au titre d'une Remise Promotionnelle Spécifique. Une Remise Promotionnelle Spécifique est consentie sous forme de "Prix Net Promotionnel Spécifique" ou de "Pourcentage Supplémentaire de Remise sur le Prix Liste HPE".
6. "*Remise du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise*" désigne la remise contractuelle accordée dans le cadre du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.
7. "*Remise Promotionnelle Spécifique HPE*" est un accord spécifique ayant valeur contractuelle entre HPE et le(s) Revendeur(s) aux termes duquel HPE vendra les Produits et/ou le Support aux Revendeurs à un prix inférieur au prix standard sans Client Final ou groupe de Clients Finaux identifié. Une Remise Promotionnelle Spécifique n'a pas vocation à être rebasculée au Client Final, sauf à ce qu'il en soit spécifié autrement par HPE.
- h. "*Programme de Prix Promotionnel Général ("Programme" ou "Programme Promotionnel Général")*" désigne le programme HPE dans lequel (i) sont accordées des remises supplémentaires supérieures à la Remise classiquement octroyée au titre du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise, (ii) pour une liste définie de Produits et/ou services de Support, (iii) pendant une période déterminée (qui ne saurait excéder six (6) mois à l'exception des Promotions relatives aux Contrats de Support qui peuvent être valables jusqu'à un (1) an maximum) et (iv) dans un Territoire spécifique. L'objectif du Programme est de consentir au Partenaire une remise supplémentaire qui a vocation à être rebasculée au Client, étant précisé qu'en tout état de cause nous n'exigerons à aucun moment de votre part de pratiquer un quelconque prix de revente minimum. Les Modalités et Mécanismes de Promotion peuvent varier en fonction de chaque promotion relevant du Programme. Un partenaire qui est éligible et qui participe au Programme recevra directement une remise avant ou arrière de la part d'HPE.

- i. "Types de Promotion" décrit les différents types de Programmes Promotionnels. Les Types de Promotion peuvent être librement modifiés à tout moment par HPE, sous réserve de respecter un préavis de trente (30) jours. Les Types de Promotion sont décrits en Annexe 1.

## 2. DESCRIPTION DU PROGRAMME DE PRIX PROMOTIONNEL GENERAL ET DE PRIX PROMOTIONNEL SPECIFIQUE

### a. POCCESSUS COMMERCIAL

1. Tous les Programmes de Prix Promotionnel Général et les Remises Promotionnelles Spécifiques sont communiqués aux Partenaires exclusivement via le Portail des Partenaires HPE.
2. Toutes les Remises au titre du Programme Promotionnel Général et les Remises Promotionnelles Spécifiques sont accordées aux Partenaires T1 exclusivement via le Portail des Partenaires HPE. En cas de conflit entre les Remises au titre du Programme Promotionnel Général ou les Remises Promotionnelles Spécifiques contenues sur le Portail des Partenaires HPE d'une part et, d'autre part, toute autre source, la Remise au titre du Programme Promotionnel Général ou la Remise Promotionnelle Spécifique figurant dans le document sur le Portail des Partenaires HPE prévaudra.
3. Les informations tarifaires en matière de Prix Promotionnel Général et de Prix Promotionnel Spécifique comportent les remises avant ou arrière par ligne de produits via :
  - a) Prix Net Promotionnel Général ou Prix Net Promotionnel Spécifique, ou
  - b) Pourcentage Supplémentaire de Remise sur le Prix Liste HPE
  - c) Montant fixe de la Remise Arrière ou Prix Net Remisé
4. Les Remises au titre du Programme Promotionnel Général et les Remises Promotionnelles Spécifiques peuvent être accordées sous forme d'une Remise Avant ou Arrière.
5. Les Partenaires ne peuvent passer commande ou soumettre des Demandes de Remise Arrière à HPE que par rapport à des offres Promotionnelles publiées sur le Portail des Partenaires HPE.

### b. MODÈLES COMMERCIAUX

#### 1. Modèle par voie de Remise Avant :

HPE vend au Partenaire T1 au Prix Net Promotionnel Général ou au Prix Promotionnel Spécifique ou à un prix avec un pourcentage de remise défini en sus de la Remise résultant du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.

Le Partenaire T1 vend au Partenaire T2 ou au Partenaire de Niveau Final avec une remise globale ou à un prix net. Le Partenaire T1 bénéficie de la remise au moment de l'achat.

#### 2. Modèle par voie de Remise Arrière :

HPE vend au Partenaire T1 au Prix résultant du Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise ou au Prix Net Promotionnel Général. Le Partenaire T1 soumet à HPE une Demande de Remise Arrière au titre d'un Prix Promotionnel Général ou d'un Prix Promotionnel Spécifique par EDI (échange de données informatisées), ARDP ou via le Portail des Partenaires HPE. Dans les pays où les processus de demande par voie d'EDI, ARDP ou via le Portail des Partenaires HPE ne sont pas



actuellement opérationnels, les Demandes de Remise Arrière manuelles continueront à être acceptées.

Les règles de Protection de Prix Standard Hewlett Packard Enterprise s'appliquent. Ces règles sont disponibles sur le Portail des Partenaires HPE.

Les Partenaires T2 bénéficient des remises avant ou arrière sur la base de leur contrat avec le Partenaire T1. Le Partenaire T2 doit soumettre sa Demande de Remise Arrière à l'entité juridique auprès de laquelle il a effectué son achat. Dans le cas exceptionnel où le Partenaire T2 a obtenu l'autorisation préalable écrite d'HPE pour soumettre sa Demande de Remise Arrière directement auprès d'HPE, cette Demande de Remise Arrière devra être soumise à HPE dans le pays où il a passé sa commande.

### 3. EXIGENCES DU PROGRAMME DE PRIX PROMOTIONNEL GENERAL ET DE PRIX PROMOTIONNEL SPECIFIQUE

- a. Les Produits et/ou le Support HPE ne peuvent être vendus que dans le Territoire indiqué dans le Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise.
- b. HPE n'autorise pas le cumul des Remises Promotionnelles avec des Prix Spéciaux Client Final. Des Remises au titre du Programme Promotionnel Général, des Remises Promotionnelles Spécifiques ou des Remises Arrière peuvent être demandées en cumul avec d'autres remises promotionnelles uniquement avec l'autorisation écrite d'HPE. Les Remises au titre du Programme Promotionnel Général et les Remises Promotionnelles Spécifiques peuvent être applicables en association avec les Incentives (actions de dynamisation des ventes) liées à l'Atteinte d'Objectifs de Ventes.
- c. HPE peut instaurer des seuils de volume maximum et/ou minimum pour les achats bénéficiant de Remises au titre du Programme Promotionnel Général ou de Remises Promotionnelles Spécifiques et peut modifier ces seuils de volume ou de valeur maximum et/ou minimum à tout moment. Vous êtes responsable de la gestion de votre volume ou valeur d'achats dans les limites du seuil défini, et de soumettre les éventuelles demandes de modification de ces seuils à HPE. HPE peut rejeter toute Demande de Remise Arrière ou commande excédant le seuil de volume ou de valeur maximum agréé ou inférieure au seuil de volume ou de valeur minimum agréé.
- d. Vous devez soumettre votre Demande de Remise Arrière pour les Remises au titre du Programme Promotionnel Général et les Remises Promotionnelles Spécifiques en suivant le processus ARDP ou tout autre moyen approuvé par HPE. Les éléments complémentaires suivants sont requis pour toutes les transactions relatives à un Programme Promotionnel Général et des Remises Promotionnelles Spécifiques :
  1. Identification du Programme Promotionnel Général ou de la Remise Promotionnelle Spécifique
  2. Numéro de Produit et Numéro de Série, pour les Produits et/ou le Support se trouvant dans la liste « Serial Number Tracking Product List » figurant sur le Portail des Partenaires HPE, et ce dans tous les pays où le système de suivi par numéro de série a été mis en place.
  3. Identification du Partenaire T2 ou « Partner ID » (numéro d'identification communiqué par HPE).
- e. Vous pouvez accéder au Programme de Prix Promotionnel Général et aux Remises Promotionnelles Spécifiques officiels auxquels vous êtes éligibles sur le

Portail des Partenaires HPE, étant précisé toutefois que l'accès au Portail n'implique pas en soi l'éligibilité.

- f. Tout Partenaire T1 participant au Programme de Prix Promotionnel Général ou à des Remises Promotionnelles Spécifiques doit participer au programme ARDP.
- g. Vous devez avertir HPE si des Produits et/ou le Support achetés dans le cadre du Programme de Prix Promotionnel Général ou bénéficiant d'une Remise Promotionnelle Spécifique vous sont retournés par le Client et sont utilisés autrement que conformément aux conditions définies dans le Programme de Prix Promotionnel Général ou la Remise Promotionnelle Spécifique. HPE appliquera la politique de retour décrite dans le Manuel des Règles d'Exploitation OPM HPE.
- h. L'antidatage des offres Promotionnelles est interdit. Les demandes de rabais rétroactifs ne seront pas honorées pour des Produits et/ou du Support expédiés avant la date d'entrée en vigueur du Programme de Prix Promotionnel Général ou de celle de la Remise Promotionnelle Spécifique concernée.
- i. En participant à un Programme de Prix Promotionnel Général ou à une Remise Promotionnelle Spécifique, vous acceptez d'être lié par les conditions de chaque Programme de Prix Promotionnel Général ou Remise Promotionnelle Spécifique concerné(e) conformément aux Modalités et Mécanismes de Promotion qui seront détaillés sur le Portail des Partenaires HPE.
- j. Sous réserve des dispositions légales impératives, vous ne devez pas vendre séparément, ni communiquer de prix séparés sur des lots de Produits et/ou de Support intégrés à une offre globale promotionnelle faisant l'objet d'un Prix Promotionnel Général ou Spécifique.

#### 4. DEMANDES DE REMISE ARRIERE

Tous les Partenaires participant au programme ARDP doivent soumettre les données relatives à leurs Demandes de Remises Arrière chaque jour ou chaque semaine conformément au processus ARDP. Les Demandes de Remise Arrière seront créées par HPE pour les Partenaires ARDP ou, pour les Partenaires non ARDP, devront être soumises via le Portail des Partenaires HPE, le processus EDI spécifique au pays ou tout autre processus défini, d'ici la fin du mois suivant la Date d'Expédition au Client Final. Toute re-soumission de Demandes de Remises Arrière doit être effectuée dans les trente (30) jours suivant la notification par HPE. Pour connaître les détails du processus de Demande de Remise Arrière, vous pouvez vous reporter à votre manuel des règles d'exploitation OPM local via le Portail des Partenaires HPE.

#### 5. CONSÉQUENCES EN CAS DE DEFAILLANCE

Outre les recours spécifiés dans le Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise et tous autres droits ou actions à la disposition d'HPE, si vous ne respectez pas l'une quelconque des dispositions des présentes Conditions Générales, HPE pourra, dans la mesure autorisée par la loi applicable au Contrat de Distribution Hewlett Packard Enterprise, décider de mettre en œuvre de plein droit une ou plusieurs des actions suivantes, avec effet immédiat ou avec préavis, selon les indications figurant dans notre notification :

- a. Résiliation d'une commande en cours passée en application du Programme de Prix Promotionnel Général ou d'une Remise Promotionnelle Spécifique ;
- b. Demande de remboursement de toute Remise Avant ou Arrière consentie à tort dans le cadre du Programme de Prix Promotionnel Général ou d'une Remise Promotionnelle Spécifique ;

- c. Exclusion du bénéfice du Programme de Prix Promotionnel Général ou des Remises Promotionnelles Spécifiques; et/ou
- d. Exclusion du bénéfice des programmes HPE de compensation et de tous autres programmes HPE proposés aux Partenaires HPE.

## 6. MODIFICATIONS ET RÉSILIATION

- a. HPE est libre de modifier à tout moment les présentes Conditions Générales ou d'y mettre un terme. Les modifications ou la résiliation de tout ou partie des présentes Conditions Générales seront applicables trente (30) jours après la date de notification (laquelle pourra s'entendre, s'agissant de modifications, de la date de leur mise en ligne sur le Portail des Partenaires HPE) et feront l'objet d'une publication sur le Portail des Partenaires HPE. Sous réserve des dispositions de l'article 6.c, d et e, HPE se réserve le droit de modifier ou de mettre fin pour convenance au Programme de Prix Promotionnel Général ou à une Remise Promotionnelle Spécifique à tout moment et avec effet immédiat, par voie de publication sur le Portail des Partenaires HPE.
- b. Chaque nouvelle version d'un Programme Promotionnel Général ou d'une Remise Promotionnelle Spécifique met automatiquement un terme et remplace toutes les versions précédentes, telles que révélées par le numéro de version.
- c. Toute modification ou résiliation ne s'appliquera pas aux commandes acceptées par HPE avant la date de la notification par HPE, excepté en cas de non-respect des présentes Conditions Générales ou d'une erreur matérielle manifeste dans le Programme de Prix Promotionnel Général ou la Remise Promotionnelle Spécifique que vous auriez dû remarquer.
- d. Toutefois, pour les affaires faisant l'objet d'une Remise Avant, toute modification ou résiliation ne s'appliquera pas aux commandes passées par le Partenaire T1 avant la date de la notification par HPE, excepté en cas de non-respect des présentes Conditions Générales ou d'une erreur matérielle manifeste dans le Programme de Prix Promotionnel Général ou la Remise Promotionnelle Spécifique que vous auriez dû remarquer. Pour les affaires faisant l'objet d'une Remise Arrière, toute modification ou résiliation intervenant à la date d'expédition par le T1 ou postérieurement à celle-ci ne s'appliquera pas à ladite expédition, excepté en cas de non respect des présentes Conditions Générales ou d'une erreur matérielle manifeste dans le Programme de Prix Promotionnel Général ou la Remise Promotionnelle Spécifique que vous auriez dû remarquer.
- e. En outre, si le Partenaire a émis une offre irrévocable et qui pourrait encore être acceptée par un autre Partenaire ou un Client Final, le Partenaire peut demander une exception à HPE afin d'étendre la durée de la version précédente du Programme de Prix Promotionnel Général ou de la Remise Promotionnelle Spécifique pendant une période supplémentaire maximum de trente (30) jours, cette exception ne pouvant être déraisonnablement refusée par HPE.

## ANNEXE 1 - Types de Promotion

- Type 1 : Promotion Produit Unique :**  
Exemple : Abaissement du niveau de Prix Client Final pour une période spécifiée.  
Consiste à accorder une Remise Avant ou Arrière spécifique pour des Produits et/ou du Support HPE identifiés par liste de références Produits (SKU(s)), Famille de Produits ou Ligne de Produits, pour une période déterminée.
- Type 2 : Promotion Produit Non-Cash :**  
Exemples : Créer une Promotion Produit "Achetez 3 produits et n'en payez que 2",  
Ou : Nouveau niveau de prix pour une série de Produits différents pouvant contenir des Produits et/ou du Support non HPE.  
Consiste à accorder des remises avant ou arrières pour compenser le produit gratuit ou permettre un Prix de Vente amélioré pour la série de références Produits (SKUs) et/ou de pièces non-HPE, pendant une période déterminée.  
Achetez/vendez cette série de SKUs et bénéficiez de Produit(s) ou de Service(s) associés gratuitement.
- Type 3 : Promotion sur des Produits Groupés :**  
Exemple : Achetez/vendez des Produits HPE sous forme groupée (Bundle) et recevez une Remise Avant ou Arrière dans une période définie.  
Consiste à accorder une Remise Avant ou Arrière spécifique pour une liste de références Produits (SKUs) devant être achetées/vendues ensemble, pendant une période spécifique.  
Certaines conditions peuvent s'appliquer à la Promotion.
- Type 4 : Promotion Produit avec Valeur Minimum/Maximum :**  
Consiste à accorder une Remise Avant ou Arrière spécifique dans une période de temps définie pour des Produits et ou du Support HPE, une Famille de Produits ou une Ligne de Produits identifiés, lorsqu'une Valeur de Transaction minimum spécifiée (Volume en Devise) ou un Nombre d'Unités minimum spécifié est dépassé(e) sur une période définie.
- Type 5 : Promotion Produit avec Valeur Maximum :**  
Consiste à accorder des Remises Avant ou Arrière spécifiques aux Partenaires dans une période de temps définie pour des Produits et/ou du Support HPE jusqu'à une Valeur de Transaction Maximale (Volume en Devise) ou un Nombre Maximum d'Unités de référence Produit (SKUs), Famille de Produits ou Ligne de Produits. Des limites maximum par Partenaire peuvent exister.

**Type 6 :**                      **Promotion Produit avec Reprise (Trade-In/Trade-Up) :**  
Consiste à accorder des Remises Avant/Arrière supplémentaires sur de nouveaux Produits lorsque des Produits anciens définis sont renvoyés pendant une Période de Promotion. Comporte une liste de produits anciens éligibles et les Ristournes disponibles lors de l'achat de nouveaux Produits spécifiés. Les processus de retour existants dans les pays doivent être utilisés.

**Type 7 :**                      **Programme de Dynamisation des Ventes avec Echelle**  
**Mobile :**  
Consiste à accorder des Remises Avant ou Arrière supplémentaires spécifiques dépendant du volume de Produits et/ou de Support vendu. Les incréments de Remise/Ristourne sont liés aux Volumes de Ventes définis de Produits et/ou Support HPE identifiés par liste de SKU(s), Famille de Produits ou Ligne de Produits dans une période de promotion déterminée.

**Type 8 :**                      **Promotion Produit Direct avec Conditions :**  
Consiste à accorder une Remise Avant ou Arrière spécifique pour des Produits HPE de la gamme « Consumer » listés, une fois que les conditions définies ont été remplies durant la période de promotion.