



RÉINVENTER COMMENT LE MONDE NETTOIE



2022



Partenaires à but lucratif
PROGRAMME DES DISTRIBUTEURS
FRANÇAIS



Partenaires à but lucratif Canada 2022

TABLE DES MATIÈRES

ÉNONCÉ DE VISION DE LA SOCIÉTÉ TENNANT EN MATIÈRE DE DISTRIBUTION.....	3
SOMMAIRE DU PROGRAMME DE PARTENAIRES À BUT LUCRATIF DE LA SOCIÉTÉ TENNANT CANADA 2022.....	3
PROFIL D'UN DISTRIBUTEUR D'ÉQUIPEMENT PERFORMANT	4 et 5
NIVEAUX ET AVANTAGES DU DISTRIBUTEUR.....	5 à 8
▪ SYSTÈME DE NIVEAUX, POINTS ET CRITÈRES DU DISTRIBUTEUR (5, 6)	
▪ RISTOURNE DE CROISSANCE ANNUELLE (6)	
▪ FONDS DE MARKETING (7)	
▪ PROGRAMME DE FRET (8)	
RAPPORTS SUR LES UTILISATEURS FINAUX.....	8
PROGRAMME DE VENTE AUX DISTRIBUTEURS	8 et 9
▪ PROGRAMME ACCÉLÉRÉ DE PARTAGE DE PROSPECTS INDUSTRIELS (8 et 9)	
▪ TENNANT EDGE : PROGRAMME DE FORMATION ET DE CERTIFICATION ET DE RÉCOMPENSE DES VENTES D'ÉQUIPEMENT (9)	
POLITIQUES ET PROCÉDURES DES PARTENAIRES.....	10
▪ MODALITÉS DE PAIEMENT (10)	
▪ POLITIQUE PIONNIÈRE (10)	
▪ POLITIQUE DE PRIX ANNONCÉ MINIMAL (10)	
▪ POLITIQUE D'UTILISATION DES MARQUES DE COMMERCE ET DU CONTENU NUMÉRIQUE DE LA SOCIÉTÉ TENNANT (10)	
▪ POLITIQUE DE VENTE EN BOUCLE FERMÉE (10)	
ANNEXE.....	11 à 16
▪ POLITIQUE PIONNIÈRE (11)	
▪ POLITIQUE DE PRIX ANNONCÉ MINIMAL (PAM) EN LIGNE (11, 12, 13)	
▪ POLITIQUE D'UTILISATION DES MARQUES DE COMMERCE ET DU CONTENU NUMÉRIQUE DE LA SOCIÉTÉ TENNANT (13, 14, 15)	
▪ POLITIQUE DE BOUCLE FERMÉE (15 et 16)	

Partenaires à but lucratif Canada 2022

PROGRAMME DES DISTRIBUTEURS

ÉNONCÉ DE VISION DE LA SOCIÉTÉ TENNANT EN MATIÈRE DE DISTRIBUTION

Devenir le partenaire privilégié de l'industrie en développant des partenariats avec des distributeurs engagés, en établissant des programmes de distribution inégalés et en créant des solutions d'entretien novatrices pour les meilleurs distributeurs de leur catégorie.

SOMMAIRE DU PROGRAMME DE PARTENAIRES À BUT LUCRATIF DE TENNANT CANADA 2022

Voici un sommaire du Programme de Partenaires à but lucratif de la Société Tennant Canada 2022. Résumé dans le présent document :

OBJET

- Profil d'un distributeur d'équipement performant
- Niveaux et avantages du distributeur
 - Rabais
 - Fonds de marketing
 - Programme de fret
- Rapports sur les utilisateurs finaux
- Programmes de vente aux distributeurs
- Programme de reconnaissance de machines d'occasion
- Procédures et politiques du programme
- Annexe

Des détails complets sur ces programmes se retrouvent sous « Mon compte ».



Remarque : Les informations contenues dans ce document sont confidentielles et destinées à l'usage exclusif de la Société Tennant et du personnel du distributeur autorisé à les posséder. Si vous n'êtes pas autorisé à posséder ce document, veuillez le retourner immédiatement au service juridique de la Société Tennant à l'adresse ci-dessous :

Tennant Company
Attn : Legal Department
10400 Clean Street
Eden Prairie, MN 55344 É.-U.

PROFIL D'UN DISTRIBUTEUR D'ÉQUIPEMENT PERFORMANT



De nombreux éléments contribuent au succès de la distribution et à la croissance constante des ventes d'équipements. Le tableau ci-dessous présente certains de ces éléments clés, suivis d'une description détaillée de chaque élément.

PROFIL D'UN DISTRIBUTEUR D'ÉQUIPEMENT PERFORMANT

Capacités de démonstration de l'équipement	Spécialiste(s) de l'équipement Représentant(s) du service aux concessionnaires Unités de démonstration Véhicule et remorque réservés Formation Gestion d'une gamme uniforme de produits en stock
Planification trimestrielle/annuelle et développement des comptes cibles	Collaborer au plan d'affaires annuel Révision du plan d'affaires trimestriel Identification mutuelle des comptes cibles et élaboration de plans d'action
Accès au personnel clé du distributeur	Collaboration régulière avec les principaux départements
Vente de pièces et consommables	Atteindre les cibles de vente de pièces et consommables : 15 à 35 % du total d'achats
Capacité de service	Service interne Utiliser le Service direct de la Société Tennant

CAPACITÉS DE DÉMONSTRATION DE L'ÉQUIPEMENT

- Employer un ou des spécialistes de l'équipement, ou un ou des représentants des ventes aux distributeurs formés.
- Maintenir un inventaire de démonstration adéquat pour effectuer des démonstrations pratiques aux clients potentiels.
- Déplacer l'équipement dans une remorque d'équipement réservée ou dans des véhicules de flotte existants.
- S'engager à suivre une formation continue avec le personnel de vente interne et à mettre sur pied des séances externes de formation éducative avec leur clientèle dans le but de créer une sensibilisation générale à l'importance du nettoyage.

PLANIFICATION TRIMESTRIELLE/ANNUELLE ET DÉVELOPPEMENT DES COMPTES CIBLES

- Les partenaires distributeurs et la Société Tennant identifient mutuellement les comptes cibles avec un ensemble clair de plans d'action comprenant une représentation désignée des distributeurs et le soutien de la Société Tennant avec révision trimestrielle.
- Élaborer des plans d'action et des dates repères pour assurer l'atteinte des résultats souhaités.
- Chaque année, un Directeur des marchés commerciaux (DMC) local de la Société Tennant collaborera avec des partenaires distributeurs pour élaborer un plan d'affaires annuel conçu pour accroître nos activités mutuelles et maximiser notre part de marché dans la région commerciale. Les plans d'affaires annuels devraient être examinés au moins une fois par trimestre, mais des examens mensuels sont souhaités pour accroître l'efficacité maximale du plan.

ACCÈS AU PERSONNEL CLÉ DU DISTRIBUTEUR

Les partenaires distributeurs qui réussissent ont une politique de « porte ouverte » qui permet une collaboration régulière entre la Société Tennant et l'équipe de gestion du distributeur, les effectifs de vente, le département de service, les achats et tous les autres départements de l'organisation.

PROFIL D'UN DISTRIBUTEUR D'ÉQUIPEMENT PERFORMANT



VENTES DE PIÈCES ET CONSOMMABLES

L'entretien et la maintenance appropriés des machines sont essentiels à la satisfaction de l'utilisateur final. L'utilisation de pièces d'origine TennantTrue® améliore les performances de la machine, la maintenance et l'expérience des utilisateurs finaux. L'objectif de la Société Tennant pour ses distributeurs est que 15 à 35 % de leurs achats annuels totaux chez Tennant soient générés à partir de pièces et de consommables.

CAPACITÉS DE SERVICE

L'objectif de la Société Tennant est de s'assurer que nos clients ont accès à un service de qualité afin de maximiser la performance des équipements. Nous mettons l'accent sur la satisfaction de la clientèle, peu importe qui fournit le service. Contactez votre Directeur des marchés commerciaux (DMC) Tennant pour discuter des options de service.

NIVEAUX ET AVANTAGES DU DISTRIBUTEUR

Le programme Partenaires à but lucratif de la Société Tennant offre des avantages financiers et non financiers aux distributeurs partenaires. Les partenaires distributeurs sont classés par niveau en fonction de leurs capacités de vente/service, de leurs réalisations et de leur inventaire de démonstration.

DÉTERMINATION DU NIVEAU DU DISTRIBUTEUR

Les niveaux des distributeurs sont évalués chaque année à l'aide d'un système de points. Gagnez des points sur vos **Revenus annuels**, **votre taux de croissance annuel composé (TCAC) de deux ans**, **votre gamme de produits et votre inventaire de démonstration**. Vous trouverez ci-dessous les points dont vous avez besoin pour atteindre chaque niveau.

Les distributeurs peuvent seulement monter d'un niveau par année, même si le système de points les placerait plus haut, et ils pourraient être placés à un niveau inférieur s'ils ne présentent pas les caractéristiques décrites dans le « Profil d'un distributeur d'équipement performant » (pages 4 et 5).

SYSTÈME DE NIVEAU DE POINTS POUR DISTRIBUTEUR

NIVEAU	PLATINE	OR	ARGENT	BRONZE
Points NÉCESSAIRES	> 66	65 à 46	45 à 30	29 à 20

CRITÈRES ET POINTS GAGNÉS

Revenus annuels	Points gagnés	TCAC deux ans	Points gagnés	Pointage de l'inventaire de démonstration	Points gagnés
0 à 99 900 \$	0	> 5 %	3	0 à 2,99	0
100 000 à 299 900 \$	12	0 à 5 %	0	3 à 9,99	6
300 000 à 749 900 \$	24	0 à -9,99 %	-3	10 à 16,9	12
750 000 à 1 499 000 \$	36	-10 à -19,99 %	-6	> 17	18
1 500 000 \$ ou plus	48	> -20 %	-9		

* Voir la page 6 pour les catégories de produits d'inventaire de démonstration.

Composition des ventes en % de l'équipement et des pièces et consommables				
Intervalles de la partie supérieure de la composition des ventes		Points gagnés	Intervalles de la partie inférieure de la composition des ventes	
Équipement	Pièces et consommables		Équipement	Pièces et consommables
95 à 100 %	0 à 4,99 %	0 points	0 à 45 %	55 à 100 %
94,99 à 90 %	5 à 9,99 %	6 points	44,99 à 55 %	54,99 à 45 %
89,99 à 85 %	10 à 14,99 %	12 points	54,99 à 64,99 %	44,99 à 34,99 %
84,99 à 65 %	15 à 35 %	18 points	65 à 85 %	35 à 15 %

NIVEAUX ET AVANTAGES DU DISTRIBUTEUR



POINTAGE D'INVENTAIRE DE DÉMONSTRATION –

Un pointage est accumulé pour les catégories de produits suivantes.

Catégorie de produits	Pointage
Au moins un lancement de nouveaux produits de piles (précommande)	6
Modèles d'épurateurs (gagnez de 0 à 8 points en fonction du nombre de modèles)	
Épurateurs robotiques de plancher	8
▪ > 4 modèles d'épurateurs	6
▪ 3 modèles d'épurateurs	3
▪ 2 modèles d'épurateurs	1
▪ < 1 modèle d'épurateur	0
Deux modèles de polissoirs à plancher ou plus	2
Deux modèles d'extracteur de tapis ou plus	1
Au moins un modèle de balais mécaniques	1
Au moins un modèle d'aspirateurs	0,5
Au moins un modèle spécial	0,5



AVANTAGES DE NIVEAU DU DISTRIBUTEUR

Le programme Partenaires à but lucratif offre un ensemble d'avantages basés sur le niveau atteint.

Les avantages comprennent, sans s'y limiter : **Des remises sur les prix, des rabais, un programme de fret et une gestion des comptes.** Veuillez accéder à Mon compte OU consulter votre cahier de prix pour voir vos prix particuliers et les avantages particuliers à chaque niveau.

RISTOURNE DE CROISSANCE ANNUELLE

Objectif : Favoriser la croissance d'une année à l'autre.

Admissibilité : Les distributeurs de niveau Platine, Or ou Argent sont admissibles à cette ristourne. Le volume admissible est défini comme étant l'offre commerciale standard des distributeurs et exclut l'inventaire commercial de reconnaissance d'occasion. Les machines industrielles de la Société Tennant et les produits de revêtement Tennant (volumes admissibles à la ristourne) sont exclus. Les distributeurs de niveau Bronze ne sont pas admissibles à la ristourne de croissance.

Détails de la ristourne

Basée sur la croissance des achats de volume admissibles de 2021 (du 1^{er} janvier au 31 décembre 2021) par rapport aux achats de volume admissibles finaux de 2020.

Montant de la ristourne

Pour calculer le montant de la ristourne de croissance annuelle, multipliez le volume total admissible de 2021 acheté par le pourcentage de la ristourne.

NIVEAU	PLATINE	OR	ARGENT
100 à 103,99 %	3 %	1,5 %	1 %
104 à 107,99 %	4 %	2,5 %	1,5 %
108 à 111,99 %	5 %	3,5 %	2 %
112 à 115,99 %	6 %	4,5 %	3 %
116 % et plus	7 %	5,5 %	4 %

* La ristourne est payée sous la forme d'une note de crédit dans les 60 jours suivant la fin de l'année civile.

NIVEAUX ET AVANTAGES DU DISTRIBUTEUR



FONDS DE MARKETING

Objectif : Encourager une croissance progressive par le biais d'efforts de marketing auprès des partenaires afin d'accroître la notoriété, les préférences et l'achat d'équipement Tennant.

Admissibilité : Les distributeurs de niveau Platine, Or et Argent

Montant du fonds

Tous les distributeurs admissibles recevront un budget du fonds de marketing de 2022 basé sur leur volume admissible à la ristourne de 2021. Les distributeurs ayant moins de 12 mois d'historique d'achat devraient contacter leur DMC pour discuter des options.

NIVEAU	PLATINE	OR	ARGENT
Fonds de marketing	2 %	2 %	1 %

Calendrier des fonds

Les fonds peuvent être dépensés en tout temps entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2022. Le versement maximal par trimestre est de 25 % du total du fonds de marketing. Les fonds inutilisés ne seront pas reportés à l'année suivante.

Les fonds peuvent être utilisés jusqu'à 100 % pour l'une ou l'autre des activités ci-dessous, à moins d'indication contraire.



Activités admissibles

- Articles promotionnels de la Société Tennant
- Promotions clients
- Catalogues
- Événements et foires commerciales
- Incitatifs à la vente/promotions Tennant Edge
- Formation à l'établissement de la Société Tennant
- Démonstration et inventaire discontinué (limite : 20 % du fonds total)
- Toutes les autres demandes d'activités doivent recevoir l'approbation antérieure écrite du Directeur des marchés commerciaux (DMC).

PROCÉDURES DE REMBOURSEMENT DU FONDS DE MARKETING

- Les factures de tiers pour des activités de marketing réalisées entre le 1^{er} janvier et le 30 novembre doivent être soumises dans les **45 jours** suivant la date de facturation.
- Les factures de tiers pour des activités de marketing datées entre le 1^{er} et le 31 décembre doivent être soumises au plus tard le **15 janvier** de l'année suivante.
- La présence du personnel de la Société Tennant est obligatoire lors des événements clients et des salons professionnels.
- Toutes les demandes de remboursement de fonds de marketing sont assujetties à l'approbation finale de la direction de la Société Tennant. Toutes les demandes doivent être soumises avec la documentation nécessaire.
- La ristourne est versée sous forme de note de crédit dans le mois suivant l'approbation de la demande de fonds de marketing.

NIVEAUX ET AVANTAGES DU DISTRIBUTEUR



PROGRAMME DE FRET

Les livraisons de machines de la Société Tennant sont FAB origine. Les partenaires distributeurs bénéficient de la gratuité du fret sur toute commande d'équipement de 5 000 \$ ou plus. Exclut la reconnaissance.

RAPPORTS SUR LES UTILISATEURS FINAUX

La Société Tennant investit dans son marché commercial et s'engage à faire croître son entreprise grâce à ses partenaires distributeurs. Les informations sur les ventes aux utilisateurs finaux sont la clé de notre croissance mutuelle future.

Utilisation des données :

La Société Tennant exploite les données des rapports sur les utilisateurs finaux aux fins suivantes :

- Avis de sécurité des machines
- Enregistrement de la garantie
- Génération de demandes de distribution
- Analyse du marché
- Rémunération de l'équipe de vente de la Société Tennant



Données nécessaires : Les données suivantes sont requises pour toutes les nouvelles ventes d'équipements Tennant.

Obligatoire

- Numéro de client du distributeur
- Nom du distributeur
- Date de la facture du distributeur
- Numéro de la facture du distributeur
- Nom de l'entreprise de l'utilisateur final
- Adresse civique de l'utilisateur final (CASE POSTALE NON acceptée)
- Numéro de modèle Tennant (avec numéro de série)
- Marché vertical si soins de santé ou BSC

Utile

- Nom de téléphone de l'utilisateur final
- Non du contact chez l'utilisateur final
- Marché vertical de l'utilisateur final autre que soins de santé et BSC
- Adresse de courriel de l'utilisateur final

Livraison des données

Date limite : Le 15^e jour du mois suivant

Outils : Un modèle Excel de Microsoft sera fourni pour être téléversé via Mon compte

Remarque : Les partenaires distributeurs Platine, Or et Argent qui omettent régulièrement de soumettre l'information sur les ventes aux utilisateurs finaux dans le format demandé et en temps opportun, perdront 25 % de la ristourne de croissance annuelle. La non-conformité continue peut entraîner des confiscations supplémentaires ou des obligations correctives.

PROGRAMMES DE VENTE AUX DISTRIBUTEURS

PROGRAMME ACCÉLÉRÉ DE PARTAGE DE PROSPECTS INDUSTRIELS

Objectif : Afin d'améliorer les relations avec les utilisateurs finaux et les directeurs de comptes industriels de la Société Tennant, la société offre les programmes de partage accéléré de prospects industriels à tous ses partenaires distributeurs canadiens. Ce programme aidera à créer des opportunités par le biais d'activités essentielles à la croissance mutuelle.

PROGRAMMES DE VENTE AUX DISTRIBUTEURS



PROGRAMME ACCÉLÉRÉ DE PARTAGE DE PROSPECTS INDUSTRIELS (suite)

L'admissibilité : Pour ce programme commence par l'enregistrement d'une occasion de nouvelle vente industrielle par le partenaire distributeur avec leur DMC local pour devenir le « distributeur pionnier ».

- Une nouvelle possibilité de vente industrielle est définie comme une occasion qu'un responsable de compte industriel de la Société Tennant n'a pas encore cotée ou prospectée au cours des 12 derniers mois ou n'a pas vendu une machine industrielle ou multisegment au cours des cinq dernières années.
- Le DMC présentera ensuite notre gestionnaire de compte industriel (GCI) attitré au partenaire distributeur pour lui apporter son expertise dans la détermination de la machine industrielle adaptée aux besoins de l'utilisateur final.
- Le CGI appliquera toutes les mesures nécessaires pour faciliter la réalisation de cette possibilité.
- Le CGI s'occupera de coter la commande et de la clôturer. Le partenaire distributeur recevra un paiement de 5 % de la facture nette.
- Le volume des ventes aux prospects industriels n'est pas admissible aux rabais ou au fonds de marketing.
- L'admissibilité à ce programme est déterminée par le directeur régional de la Société Tennant et le compte doit être en règle. L'occasion de ventes industrielles doit être clôturée dans les 12 mois.
- Le programme exclut tout compte national ou stratégique actif de la Société Tennant.

TENNANT EDGE

PROGRAMME DE FORMATION, DE CERTIFICATION ET DE RÉCOMPENSE DES VENTES D'ÉQUIPEMENTS

Le nouveau Tennant Edge est là et prêt à faire passer les connaissances des représentants commerciaux des distributeurs à un niveau supérieur, tout en faisant progresser vos compétences commerciales. Ils recevront les mêmes grands avantages qu'avant, mais maintenant avec encore plus de possibilités d'apprentissage et de gains rehaussées et améliorées.

En apprendre plus. Vendre plus. Gagner plus.

Les représentants des distributeurs et les spécialistes de l'équipement bien informés sont des vendeurs plus efficaces et plus performants dans un marché concurrentiel. Pour cette raison, Tennant Edge a amélioré les possibilités de formation du programme avec un processus et un contenu de formation et de certification améliorés pour leur donner les connaissances les meilleures et les plus actuelles, ce qui leur permet de vendre plus de produits. Ils continuent de plus à se mériter des points pour le succès de leurs ventes d'équipement.

PROGRAMME DE RECONNAISSANCE DE MACHINES D'OCCASION TENNANT

Programme standard de rabais de reconnaissance

Tous les distributeurs Partenaires à but lucratif sont admissibles à recevoir jusqu'à 15 % de rabais sur les stocks d'articles d'occasion annoncés de la Société Tennant. Visitez www.tennantrecon.com pour de plus amples informations. Exclu du programme de fret. Seul l'inventaire de reconnaissance commercial d'occasion est inclus dans la ristourne de croissance annuelle.

MODALITÉS DE PAIEMENT

Sauf entente écrite à l'effet contraire entre les parties, le distributeur effectue tous les paiements en dollars canadiens en remettant le paiement à la Société Ventes et Service Tennant, B.P. 57 172, Station « A » Toronto, Ontario M5W 5M5 le trentième (30^e) jour suivant la date de la facture, à moins que Tennant ne précise par écrit une adresse de paiement différente. La Société Tennant se réserve le droit de révoquer les conditions de crédit à tout moment sur remise d'un avis écrit au distributeur. Tous les escomptes de prépaiement pris mais non gagnés feront l'objet d'un recouvrement. *Veuillez noter : Si un paiement est fait par carte de crédit, le distributeur ne recevra PAS le rabais de 2 %.*

NIVEAU	PLATINE	OR	ARGENT	BRONZE
Modalités de paiement	2 % 15 net 30	2 % 10 net 30	Net 30	Net 30

POLITIQUE PIONNIÈRE

La politique pionnière de la Société Tennant est conçue pour dédommager équitablement le distributeur qui investit du temps et des ressources dans l'acquisition, le développement et la fidélisation des grands comptes. Cette politique vise à encourager chaque distributeur à maximiser ses efforts de pionnier sur son territoire et à décourager les autres distributeurs de faire du parasitisme sur les activités pionnières d'un autre distributeur. L'objectif de la Société Tennant est de rendre ses produits et ses technologies plus compétitifs sur le marché tout en soutenant les services à valeur ajoutée de nos distributeurs par des incitatifs financiers. Consultez l'Annexe pour la politique complète.

POLITIQUE DE PRIX ANNONCÉ MINIMAL

La Société Tennant a fait un investissement important dans une image de marque cohérente, mettant l'accent sur la qualité, les technologies innovantes et les services d'experts qui créent une expérience client inégalée. Conformément à cette image et à la valeur de la marque, la Société Tennant croit que ses produits devraient être annoncés en ligne à des prix qui reflètent la valeur supérieure de ces produits. Cette politique est conçue pour s'assurer que la marque en ligne de la Société Tennant est cohérente dans tous les médias, hors ligne et en ligne. Consultez l'Annexe pour la politique complète.

POLITIQUE D'UTILISATION DES MARQUES DE COMMERCE ET DU CONTENU NUMÉRIQUE DE LA SOCIÉTÉ TENNANT

La Société Tennant a accordé à ses partenaires le droit d'utiliser les marques de commerce, le contenu protégé par droit d'auteur, les images et autres actifs numériques pour les aider à promouvoir, commercialiser et distribuer les produits Tennant. Afin d'assurer l'uniformité, l'utilisation appropriée et la protection de la marque Tennant, la politique ci-jointe vise à fournir des directives précises sur la façon d'utiliser ces biens. Consultez l'Annexe pour la politique complète.

POLITIQUE DE VENTE EN BOUCLE FERMÉE

Une vente en boucle fermée se produit lorsqu'un distributeur a l'occasion de vendre à un client situé à l'extérieur du territoire Tennant qui lui est assigné, lorsque cette occasion est motivée par une activité sur le territoire assigné du distributeur.

Administration de la politique

Les politiques de l'annexe suivante seront administrées et appliquées unilatéralement par la Société Tennant à titre d'obligation importante du distributeur. La Société Tennant surveillera et enquêtera sur toute allégation selon laquelle un distributeur enfreint une politique de la manière qu'elle juge appropriée, à sa seule discrétion. Elle ne cherchera pas à consulter le distributeur au sujet d'une politique, ne conclura aucune entente (y compris les prix auxquels le produit est vendu) avec un distributeur au sujet d'une politique. La Société Tennant n'informerait pas le distributeur ou toute autre partie des détails d'une enquête, sauf si elle juge nécessaire d'aviser le distributeur qu'une infraction a été commise et d'obtenir la conformité avec les termes de la politique ou de faire respecter ses droits en vertu de l'entente de distribution. Toute omission de la Société Tennant à exiger la conformité à toute disposition d'une politique ne constituera pas une renonciation à exiger la stricte conformité dans le futur.

POLITIQUE PIONNIÈRE

La Société Tennant s'attend à ce que ses partenaires distributeurs soient des pionniers en matière de produits de marque Tennant et Nobles sur leurs territoires respectifs. Les conflits intra-territoriaux entre distributeurs peuvent créer un problème de « parasitisme » : un distributeur profite de l'argent et des efforts déployés par un autre distributeur pour commercialiser des produits ou des technologies à un client donné.

La politique pionnière de la Société Tennant est conçue pour dédommager équitablement le distributeur qui investit du temps et des ressources dans l'acquisition, le développement et la fidélisation des grands comptes. Cette politique vise à encourager chaque distributeur à maximiser ses efforts de pionnier sur son territoire et à décourager les autres distributeurs de faire du parasitisme sur les activités pionnières d'un autre distributeur. L'objectif de la Société Tennant est de rendre ses produits et ses technologies plus compétitifs sur le marché tout en soutenant les services à valeur ajoutée de nos distributeurs par des incitatifs financiers.

« L'activité pionnière » désigne le marketing direct et la promotion par un distributeur de produits de marque Tennant ou Nobles auprès d'un client spécifique, y compris les activités telles que les enquêtes sur site, les visites de vente répétées, l'éducation sur les produits, les démonstrations d'équipement, la formation et le support. L'activité pionnière n'inclut pas les activités générales de marketing ou l'utilisation générale des marques de commerce et des noms commerciaux Tennant et Nobles. L'activité pionnière est une activité de marketing, de promotion et de vente à valeur ajoutée, que la Société Tennant reconnaît par des rabais à ses distributeurs.

Si un distributeur fait œuvre de pionnier auprès d'un client potentiel sur son territoire et que ce client potentiel achète par la suite, avant la fin d'une année ou, si celle-ci est antérieure, la fin d'un cycle budgétaire, de l'équipement d'un distributeur qui n'a pas fait œuvre de pionnier, la Société Tennant se réserve le droit de payer au distributeur pionnier un montant déterminé à son entière discrétion pour compenser ce distributeur pour ses activités pionnières. De plus, dans de tels cas, la Société Tennant se réserve le droit de compenser le coût d'un tel paiement par l'un des moyens suivants : en ce qui concerne l'équipement vendu, en récompensant le distributeur pionnier par le volume de la remise, en ajustant l'escompte offert au distributeur non pionnier, ou en accordant un crédit et une refacturation. La Société Tennant n'a aucune obligation d'effectuer les ajustements susmentionnés.

Cette politique ne s'applique pas (i) aux comptes stratégiques, tels que désignés par la Société Tennant, (ii) aux ventes d'un entrepreneur en services immobiliers à ses sous-traitants, (iii) aux ventes effectuées pour aider un client à atteindre ses objectifs d'achat auprès de petits fournisseurs défavorisés, ou (iv) aux ventes effectuées directement par la Société Tennant. Cette politique sera mise en œuvre par la Société Tennant d'une manière que celle-ci jugera appropriée pour maximiser la compétitivité des produits et des technologies Tennant et Nobles et le nombre d'activités pionnières. La politique sera gérée à la seule discrétion de la Société Tennant. La Société Tennant se réserve le droit de modifier cette politique en tout temps. Votre Directeur des marchés commerciaux (DMC) Tennant peut répondre à toutes vos questions sur cette politique.

POLITIQUE DE PRIX ANNONCÉ MINIMAL (PAM) EN LIGNE

La Société Tennant est l'un des premiers fournisseurs mondiaux d'équipements et de solutions de nettoyage. La Société Tennant a fait un investissement important dans une image de marque cohérente, mettant l'accent sur la qualité, les technologies innovantes et les services d'experts qui créent une expérience client inégalée. Conformément à cette image et à la valeur de la marque de qualité, la Société Tennant croit que ses produits devraient être annoncés en ligne à des prix qui reflètent la valeur de ces produits. Cette politique permettra de s'assurer que la représentation de la marque Tennant en ligne et l'expérience client sont conformes à la réputation et aux normes élevées qu'elle a maintenues hors ligne.

CHAMP D'APPLICATION DE LA POLITIQUE

La politique PAM s'applique à toute la publicité et la promotion en ligne de tous les produits couverts par le programme Partenaires à but lucratif (les « produits »). Ceci comprend, sans s'y limiter, les placements sur les sites Web, les réseaux sociaux, les bannières publicitaires, les courriels diffusés, les pages de renvoi, etc. Cette politique s'applique à toute publicité en ligne par ou au nom des distributeurs de produits aux États-Unis et au Canada.

POLITIQUE DE PRIX ANNONCÉ MINIMAL (PAM) EN LIGNE (suite)

CHAMP D'APPLICATION DE LA POLITIQUE

Cette politique ne s'applique qu'aux prix annoncés et ne s'applique pas au prix auquel les produits sont effectivement vendus à un utilisateur final. Tous les distributeurs restent libres de vendre les Produits au prix de leur choix.

La présente politique PAM ne s'applique pas aux ventes ou à la publicité non Internet (c.-à-d. les ventes par téléphone, les négociations sur le terrain ou à l'établissement du distributeur), ni aux catalogues imprimés (non diffusés sous forme numérique). Le distributeur reste libre de vendre ou de faire de la publicité par ces moyens à n'importe quel prix.

Certains produits peuvent être ajoutés ou supprimés de cette politique à la seule discrétion de la Société Tennant. La Société Tennant fournira aux distributeurs un préavis avant qu'un produit ne soit retiré de la politique et des mises à jour périodiques énumérant les produits NON soumis à cette politique.

Les produits Tennant qui ne figurent pas sur la liste de prix en vigueur ou qui sont identifiés comme « discontinués » ne sont pas assujettis à cette politique.

L'équipement de démonstration ou d'exposition est assujéti à la présente politique et doit faire l'objet de la même publicité que les autres nouvelles machines. Si des machines de démonstration ou d'exposition sont annoncées avec un numéro de série et un compteur horaire, l'expression « rabais de démonstration disponible » ou une expression similaire peut être utilisée.

Les machines d'occasion ou remises à neuf ne sont pas assujetties à cette politique, mais doivent être clairement identifiées comme étant des machines d'occasion avec le numéro de série et les heures d'ouverture indiqués dans l'annonce. Toute machine dont le distributeur n'est pas le propriétaire original est considérée comme une machine d'occasion et ne doit pas être annoncée comme neuve ou équivalente à neuve. Tout contenu associé à la publicité, comme les photographies ou les descriptions, doit être créé par le distributeur et demeurer sa propriété.

PRIX PUBLICITAIRES

Le prix de liste actuel (PLA) est le prix annoncé minimal (PAM) sur tous les modèles de la liste de prix actuelle, sauf indication contraire.

Si un distributeur choisit de vendre ou d'annoncer la vente de produits en ligne, le distributeur fera de la publicité au prix annoncé minimal (PAM) ou à tout prix supérieur au prix courant.

Les cartes-cadeaux promotionnelles, les rabais instantanés et autres activités promotionnelles qui servent à réduire réellement le prix annoncé sous le PAM ne sont pas permis lorsqu'ils sont affichés sur la même page, le même courriel ou la même bannière publicitaire que les produits. Toute déclaration ou expression trompeuse ou arbitraire, ou réduisant le prix annoncé sous le PAM (par exemple, « 10 % de rabais sur le prix de liste », « prix réduit », « prix sacrifié », « prix éruption ») est considérée comme une violation de la présente politique.

Les distributeurs peuvent inclure, sur leur site Internet, une déclaration selon laquelle les clients peuvent communiquer directement avec le distributeur pour obtenir une soumission précise. Toutefois, si un tel énoncé implique que cela se traduira par un meilleur prix (tel que « Cliquez pour un meilleur prix », « Appelez pour un meilleur prix » ou autre énoncé similaire), cet énoncé sera considéré comme une infraction à la présente politique du PAM.

Le prix « panier d'achat » ou « prix de sortie » n'est pas considéré comme un prix annoncé.

Les mesures suivantes prises par un distributeur ne seront pas considérées comme une diminution du prix réel annoncé d'un produit et ne seront donc pas considérées être des infractions de la présente politique :

- Paiement des taxes applicables
- Offre de livraison gratuite
- Offre de financement gratuit

POLITIQUE DE PRIX ANNONCÉ MINIMAL (PAM) EN LIGNE (suite)

COMMUNICATIONS

La Société Tennant communiquera avec ses distributeurs par l'intermédiaire du portail client Mon compte (extranet) concernant tout changement à la présente politique qui pourrait survenir de temps à autre. La Société Tennant se réserve le droit, à sa seule discrétion, de modifier, d'amender, de suspendre ou d'annuler la présente politique à tout moment sans préavis. La Société Tennant se réserve également le droit de réviser le PAM applicable en vertu de la présente politique, à sa discrétion, à tout moment et sans préavis.

INFRACTIONS

Le non-respect des lignes directrices énoncées dans la présente politique entraînera l'imposition de pénalités de plus en plus sévères par la Société Tennant, de la manière décrite ci-dessous.

Première infraction

Le distributeur recevra un avertissement écrit de l'infraction. Le distributeur disposera d'un délai de cinq (5) jours ouvrables à compter de la date de l'avis écrit pour apporter les modifications nécessaires afin de se conformer aux exigences. Si, après cinq (5) jours ouvrables suivant la date de l'avis écrit, le distributeur n'est toujours pas en conformité, il sera considéré avoir commis une deuxième infraction.

Deuxième infraction (ou omission de remédier à l'infraction antérieure)

Le distributeur recevra un deuxième avertissement écrit de l'infraction et six (6) mois de fonds de marketing annuel, tel qu'identifié dans le plan de compte annuel du distributeur respectif, seront retirés.

Troisième infraction (ou omission de remédier à l'infraction antérieure)

Le distributeur recevra un troisième avertissement écrit de l'infraction et la Société Tennant exigera le retrait de la propriété intellectuelle de la Société Tennant des sites en ligne du distributeur dans les dix (10) jours suivant la notification de cette infraction.

Infraction subséquente

Le distributeur recevra un avis écrit d'infraction et perdra l'accès à tous les rabais et fonds promotionnels admissibles.

Les pénalités pour non-conformité décrites ci-dessus s'ajoutent aux droits de la Société Tennant en vertu du contrat de distribution et ne les remplacent pas, ne les reportent pas et ne signifient pas qu'elle renonce à ses droits. La conformité à la présente politique est une obligation importante du distributeur et le non-respect de cette politique peut entraîner l'examen de votre contrat de distribution à des fins de défaut, de suspension ou de résiliation.

Les infractions seront considérées en fonction d'un délai de vingt-quatre (24) mois à compter de la dernière infraction.

Aucun employé ou représentant de la Société Tennant n'a le pouvoir de modifier ou d'accorder des exceptions à la présente politique ou d'avoir des communications avec les distributeurs concernant les infractions à cette politique PAM. Seule la Société Tennant mettra en œuvre, interprétera et appliquera la présente politique selon son propre jugement indépendant.

POLITIQUE D'UTILISATION DES MARQUES DE COMMERCE ET DU CONTENU NUMÉRIQUE DE LA SOCIÉTÉ TENNANT

La Société Tennant a accordé à ses concessionnaires agréés, dans ses contrats de distribution, le droit d'utiliser certaines marques de commerce pour aider à promouvoir, commercialiser et distribuer les produits Tennant et Nobles. Cette politique complète les modalités et conditions de l'accord de distribution en ce qui concerne l'utilisation des marques de commerce, du contenu protégé par le droit d'auteur et d'autres actifs numériques Tennant (« propriété intellectuelle de la Société Tennant »), et vise à fournir des conseils précis sur la manière d'utiliser ces actifs.

POLITIQUE D'UTILISATION DES MARQUES DE COMMERCE ET DU CONTENU NUMÉRIQUE DE LA SOCIÉTÉ TENNANT (suite)

UTILISATION GÉNÉRALE

Toute la propriété intellectuelle de la Société Tennant demeure la propriété Tennant et doit être utilisée uniquement pour promouvoir les produits couverts par le programme Partenaires à but lucratif et d'autres produits Tennant, tels que les machines reconditionnées et le service Tennant (les « Produits »). La propriété intellectuelle de la Société Tennant ne peut être utilisée pour promouvoir la vente d'autres produits. Cette politique couvre l'utilisation de la propriété intellectuelle de la Société Tennant dans tout format où elle peut apparaître visuellement, y compris, mais sans s'y limiter, les sites Web, les réseaux sociaux, le matériel imprimé, les panneaux et les logos de véhicules.

UTILISATION DU CONTENU NUMÉRIQUE

Les distributeurs peuvent créer des liens vers n'importe quelle partie du site Web de la Société Tennant dans le but de promouvoir les produits. Les distributeurs peuvent également utiliser des images, des documents ou de petites parties de textes descriptifs tels que des descriptions de produits et des spécifications figurant dans des brochures à des fins de promotion des produits. Tous les images, textes, vidéos ou autres contenus sont la propriété de la Société Tennant ou de ses concédants de licence et sont assujettis à la présente politique. Pour assurer la qualité et l'uniformité, les distributeurs devraient obtenir des images du portail DigiTools de Société Tennant dans la mesure du possible. Le texte du site Web de la Société Tennant ne doit pas être copié directement et utilisé sur le site Web du distributeur. Les distributeurs ne peuvent pas reproduire en tout ou en partie les pages des sites Web de la Société Tennant, copier l'agencement des couleurs ou l'aspect général des sites Web de la Société Tennant, ou copier de grandes sections de texte des sites Web de la Société Tennant, y compris le cadrage, le moissonnage ou toute autre forme de réplique d'une page Web.

UTILISATION DES MARQUES DE COMMERCE

Toute utilisation des marques de commerce Tennant doit représenter la Société Tennant comme le propriétaire des marques de commerce et le distributeur comme un concessionnaire agréé de produits. L'utilisation des marques de commerce Tennant sur les sites Web des distributeurs ne doit pas donner l'impression que la Société Tennant possède ou contrôle le site. Le distributeur doit subordonner les marques et logos Tennant à ses propres marques et logos en matière de taille et d'emplacement pour éviter cette confusion. Lorsque vous utilisez les logos ou les marques de commerce Tennant, ne changez pas les couleurs ou les proportions et n'utilisez aucun préfixe, suffixe ou abréviation de la marque.

UTILISATION INACCEPTABLE

La Société Tennant se réserve le droit, à tout moment, d'aviser un distributeur que son utilisation de la propriété intellectuelle de la Société Tennant est inacceptable en vertu de cette politique. Le distributeur doit corriger rapidement l'utilisation ou cesser de l'utiliser et retirer le matériel de la vue du public après que la Société Tennant a avisé le distributeur que cela est inacceptable.

UTILISATION PAR DES TIERS

Seule la Société Tennant a le droit d'accorder la permission d'utiliser la propriété intellectuelle de la Société Tennant. Les distributeurs ne sont pas autorisés à donner la permission d'utiliser la propriété intellectuelle de la Société Tennant à toute personne ou société. Le distributeur doit transmettre à la Société Tennant toute demande d'utilisation de la propriété intellectuelle de la Société Tennant émanant de tiers. Si les distributeurs prennent connaissance d'une éventuelle utilisation non autorisée de la propriété intellectuelle de la Société Tennant, ils doivent en informer la Société Tennant rapidement.

INFRACTIONS

Le non-respect des lignes directrices énoncées dans la présente politique entraînera l'imposition de pénalités de plus en plus sévères par la Société Tennant, de la manière décrite ci-dessous.

Première infraction

Le distributeur recevra un avertissement écrit de l'infraction. Le distributeur disposera d'un délai de cinq (5) jours ouvrables à compter de la date de l'avis écrit pour apporter les modifications nécessaires afin de se conformer aux exigences. Si, après cinq (5) jours ouvrables suivant la date de l'avis écrit, le distributeur n'est toujours pas en conformité, il sera considéré avoir commis une deuxième infraction.

POLITIQUE D'UTILISATION DES MARQUES DE COMMERCE ET DU CONTENU NUMÉRIQUE DE LA SOCIÉTÉ TENNANT (suite)

Deuxième infraction (ou omission de remédier à l'infraction antérieure)

Le distributeur recevra un deuxième avertissement écrit de l'infraction et six (6) mois de fonds de marketing annuel, tel qu'identifié dans le plan de compte annuel du distributeur respectif, seront retirés.

Troisième infraction (ou omission de remédier à l'infraction antérieure)

Le distributeur recevra un troisième avertissement écrit de l'infraction et la Société Tennant exigera le retrait de la propriété intellectuelle de la Société Tennant des sites en ligne du distributeur dans les dix (10) jours suivant la notification de cette infraction.

Infraction subséquente

Le distributeur recevra un avis écrit d'infraction et perdra l'accès à tous les rabais et fonds promotionnels admissibles.

Les pénalités pour non-conformité décrites ci-dessus s'ajoutent aux droits de la Société Tennant en vertu du contrat de distribution et ne les remplacent pas, ne les reportent pas et ne signifient pas qu'elle renonce à ses droits. La conformité à la présente politique est une obligation importante du distributeur et le non-respect de cette politique peut entraîner l'examen de votre contrat de distribution à des fins de défaut, de suspension ou de résiliation.

Les infractions seront considérées en fonction d'un délai de vingt-quatre (24) mois à compter de la dernière infraction.

Aucun employé ou représentant de la Société Tennant n'a le pouvoir de modifier ou d'accorder des exceptions à la présente politique ou d'avoir des communications avec les distributeurs concernant cette politique. Seule la Société Tennant mettra en œuvre, interprétera et appliquera la présente politique selon son propre jugement indépendant.

POLITIQUE DE VENTE EN BOUCLE FERMÉE

Une vente en boucle fermée se produit lorsqu'un distributeur a l'occasion de vendre à un client situé à l'extérieur du territoire Tennant qui lui est assigné, lorsque cette occasion est motivée par une activité sur le territoire assigné du distributeur.

But du programme : Créer un moyen pour vos clients d'acheter comme ils le souhaitent. Nous savons que les empreintes géographiques des clients ne correspondent pas toujours aux territoires de la Société Tennant, et nous souhaitons vous permettre de continuer à servir ces clients en tirant parti de vos relations clés.

Ventes admissibles : Les ventes à l'extérieur du territoire du distributeur doivent être motivées par une activité de vente à l'intérieur du territoire assigné.

- Voici quelques exemples courants :
- Un client existant ouvre une nouvelle succursale à l'extérieur du territoire.
- Un client dont le siège social est situé sur le territoire et qui commande des achats centralisés à l'échelle de l'entreprise.

Directives :

- Les ventes en boucle fermée sont considérées au cas par cas, cette politique n'autorise PAS les ventes générales à l'extérieur du territoire assigné.
- Le territoire de distribution ne sera pas élargi par acquisition, expansion ou tout autre moyen dans le cadre de ce programme.
- Les transactions internationales ne sont PAS permises.



POLITIQUE DE VENTE EN BOUCLE FERMÉE (suite)

Activités de pionnier

Si un autre distributeur de la Société Tennant conduit le projet localement, la politique de pionnier sera appliquée et aucune vente en boucle fermée ne sera autorisée.

- **Exception :** Si le client demande une fonction d’achat centralisée, le rôle de pionnier ne s’appliquera pas, car il s’agit d’un choix du client. Toutefois, la Société Tennant n’appliquera pas les politiques d’achat des clients en leur nom.

Exigences du programme :

1. Le DMC de la Société Tennant doit être engagé et consulté avant la vente pour envisager l’approbation de la vente en boucle fermée.
2. Le DMC approuvera la transaction si tous les critères sont satisfaits.
3. Le distributeur doit fournir des renseignements sur le client.
4. Pour l’installation, le réglage et le support initial de la vente, il y a trois options :
 - Le distributeur d’origine peut exécuter directement.
 - Le distributeur d’origine peut faire appel au service commercial de la Société Tennant pour exécuter les tâches.
 - L’équipe de ventes locale de la Société Tennant peut exécuter.

SCÉNARIO	SCÉNARIO A : EXÉCUTÉ PAR LE DISTRIBUTEUR	SCÉNARIO B : EXÉCUTÉ PAR LA SOCIÉTÉ TENNANT OU SON PARTENAIRE
Vente	Distributeur	
Service à la clientèle	Distributeur	Tenant
Service aux machines	Le distributeur exécute ou conclut des contrats avec le Service de la Société Tennant.	Service commercial de la Société Tennant
Facturation	Distributeur	
Installation sur site/ formation/soutien	Le distributeur exécute ou conclut des contrats avec le Service de la Société Tennant.	Équipe locale de la Société Tennant
Rémunération des distributeurs	Rémunération complète	