

The background of the entire page is a photograph of a bright, modern bedroom. The room features a sloped ceiling with four large, white-framed skylights that offer a view of lush green trees. In the foreground, a bed with a white duvet and a colorful patterned blanket is visible. In the background, a built-in bed with a white pillow and a light-colored headboard is set against the wall. The overall atmosphere is clean, bright, and airy.

Conditions commerciales de distribution

Négoces en matériaux

VELUX® France
Confidentiel

1^{er} janvier 2025

Sommaire



1. Définitions p. 4



2. Remises à la commande p. 5



3. Services logistiques p. 6



4. Bonifications annuelles p. 9



5. Participations promotionnelles p. 12



**6. Conditions d'achat des packs
verrières modulaires en résidentiel** p. 13



**7. Conditions de règlement
et de vente** p. 14



**8. Protection légale de la marque
VELUX®, des documents
et des produits** p. 15

Notre engagement : votre satisfaction

Par ces conditions commerciales de distribution, nous souhaitons vous apporter des services de qualité adaptés à vos besoins et à ceux de vos clients.

**Pour l'animation et le suivi
des conditions commerciales**

Support Commercial :
supportco.france@velux.com

**Pour le suivi des commandes, livraisons,
conseils, prix devis et informations produits**

Administration des ventes :

0 809 10 10 50 Service gratuit
+ prix appel

adv.france@velux.com

Support 24 / 24 :
www.dealerextranet3.velux.fr

Suivre sa commande :



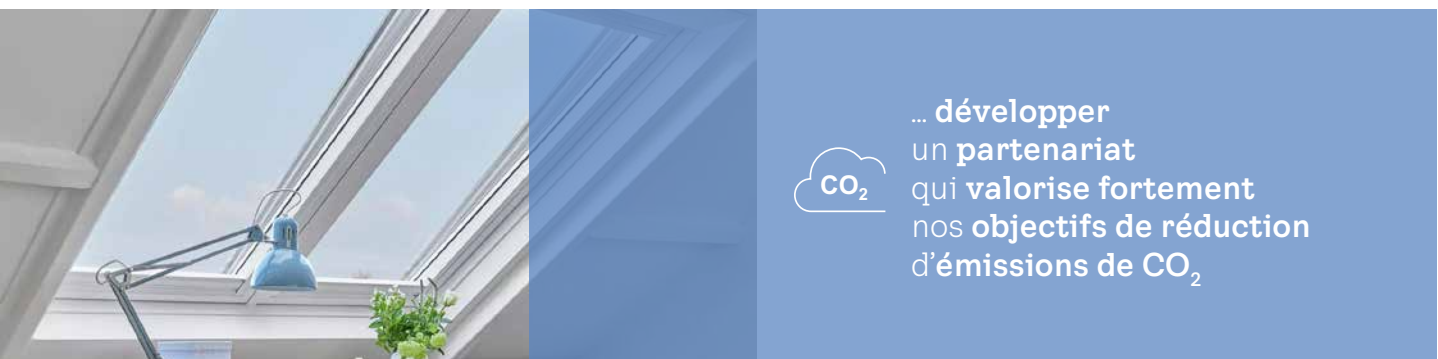
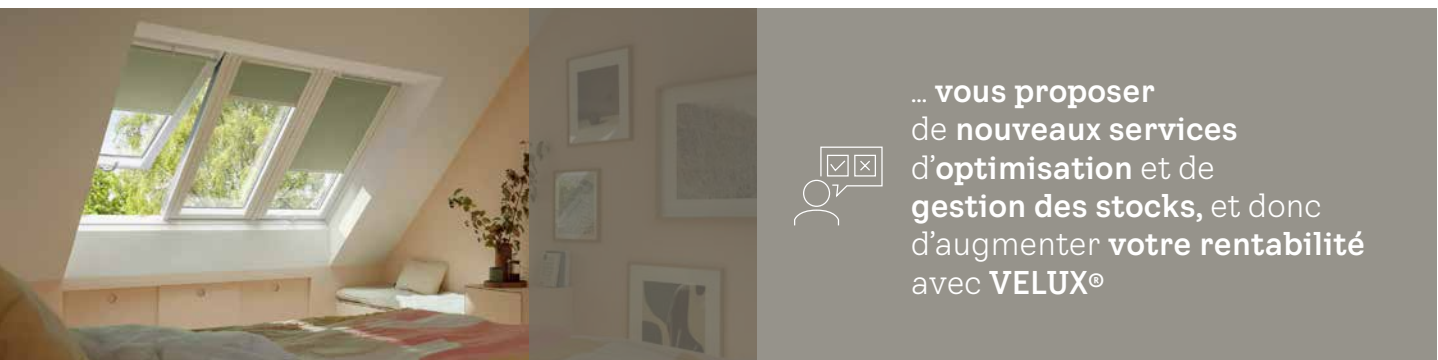
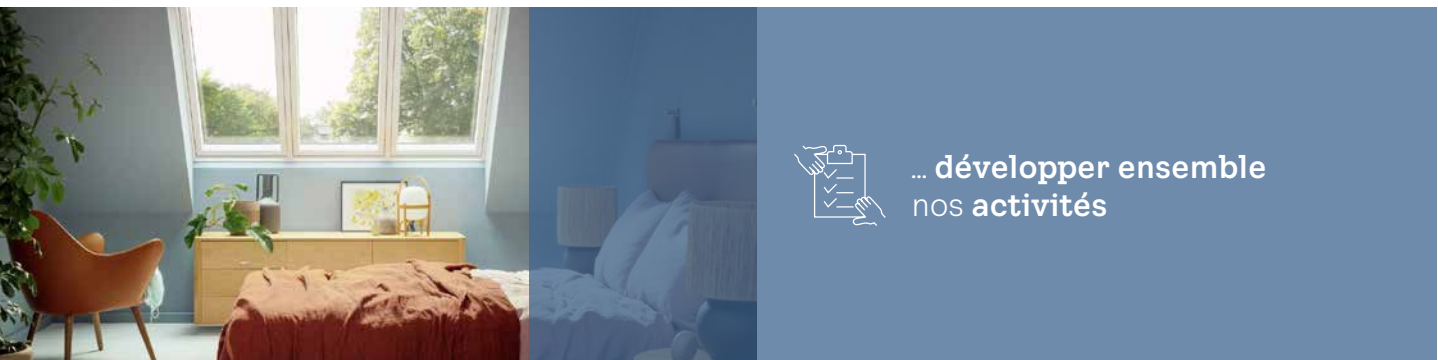
**Pour déclarer et suivre les réclamations
et litiges logistiques**

Support Logistique :
litigepro.vf@velux.com

Introduction et ambitions

Vous découvrirez dans les pages suivantes les Conditions Commerciales de Distribution VELUX® 2025 pour les Négoces.

Celles-ci ont pour ambition de...





1. Définitions

1.1. Catégories de produits

Pour vous aider à optimiser votre stock, trois catégories de produits sont à distinguer :

- **Les produits classiques (C)** : produits les plus courants, dont le stockage est recommandé en fonction du marché local et du niveau de service ambitionné (ex. : fenêtre GGL MK04 2057, volet roulant SSL SK06 0000...). L'ensemble de ces produits est disponible sous un délai de livraison d'une semaine.
- **Les produits d'exception (E)** : produits répondant à des demandes très spécifiques, principalement hors tarif-catalogue VELUX® (ex. : fenêtres avec profilés cuivre, etc.).
- **Les packs verrières modulaires en résidentiel** : produits nécessitant des savoir-faire et des outils de manipulation spécifiques, ils font l'objet de process, de conditions d'achat et de conditions logistiques différenciées.



Pour les produits classiques (C) et les produits d'exception (E), les délais de livraison conditionnant la catégorie de produit sont indiqués dans le tarif-catalogue en vigueur.

1.2. Sécurité et confort des utilisateurs

Une des principales préoccupations de VELUX® est la sécurité de ses clients finaux et installateurs.

Dans cette optique, il est dans l'intérêt de tous que les produits VELUX® soient commercialisés par des distributeurs répondant aux critères suivants :

- **Avoir** pour activité principale la vente et le stockage de matériaux de construction ou de produits de bricolage.
- **Disposer** de vendeurs compétents et disponibles pour conseiller les clients dans leur choix de produits VELUX®.
- **Communiquer** sur les produits et la marque VELUX® en respectant les dispositions du chapitre 8 de ce document.
- **Fournir** des garanties de solvabilité.



Uniquement pour les packs verrières modulaires en résidentiel : disposer de matériel de déchargement et de livraison permettant la manipulation et le stockage à couvert de palettes de grande largeur et non défilables avant relivraison sur chantier.



Uniquement les stores et les volets roulants sont accessibles aux distributeurs dont l'activité principale est la vente de produits de décoration ou de tissus d'ameublement répondant aux mêmes critères et dont la connaissance de l'équipe de vente est réduite à ces produits.

En conséquence, VELUX® se réserve le droit de ne pas livrer un distributeur dont certains points de vente ne répondraient pas à ces critères.

1.3. Typologie de points de vente

Parmi les distributeurs décrits dans le paragraphe 1.2., des différences objectives (clientèle, exposition des produits, rythme des commandes...) sont manifestes. Pour répondre à ces attentes spécifiques, VELUX® France a choisi de bâtir 3 jeux de conditions commerciales selon les typologies suivantes :

- Les commerces de gros, bois et matériaux de construction répondant au code APE 46--.
- Les commerces de détail dont plus de 50 % des points de vente répondent à la fois au code APE 47-- et disposant d'une surface de vente de plus de 400 m².
- Des distributeurs répondant à des applications spécifiques et dont les activités principales sont soit la réparation et les pièces détachées, soit les accessoires domotiques et solutions de pilotage : KIX 300, KLA 300, KLN 300, KLR 300, KLI 31-, KUX 110.

Les distributeurs répondant aux critères du paragraphe 1.2., mais ne correspondant à aucune catégorie décrite ci-dessus, bénéficieront des conditions commerciales des commerces de gros.

Les conditions commerciales ci-dessous concernent les commerces de gros répondant au code APE 46--.



En application des dispositions spécifiques de sécurité, la commercialisation des packs verrières modulaires en résidentiel concerne les distributeurs de commerces de gros et répondant au code APE 46--.

De même, VELUX® France se réserve le droit de ne pas livrer les points de vente dont certaines caractéristiques ou équipements ne seraient pas conformes aux principes décrits ci-dessus.

2. Remises à la commande

2.1. Remise de base sur les produits classiques (C)

La remise à la commande des produits classiques⁽¹⁾ est définie selon le barème suivant :

2.1.1. Remise sur les FENÊTRES et produits associés

Nombre de « fenêtres produits classiques » hors fenêtres verrières de la commande	Remise distributeurs sur les « produits classiques » : fenêtres, raccords, produits d'installation, moteurs de fenêtres et accessoires de fenêtres
De 1 à 20	20 %
De 21 à 62	26 %
63 et plus	27 %

2.1.2. Remise sur les STORES et produits associés

Nombre de « stores produits classiques » de la commande	Remise distributeurs sur les « produits classiques » : stores, accessoires stores
De 1 à 17	20 %
De 18 à 35	26 %
36 et plus	27 %

2.1.3. Remise sur les VOLETS ROULANTS et produits associés

Nombre de « volets roulants produits classiques » de la commande dont volets verrières	Remise distributeurs sur les « produits classiques » : volets roulants
De 1 à 5	20 %
De 6 à 11	26 %
12 et plus	27 %

2.1.4. Remise sur les VERRIÈRES et produits associés

Nombre de « fenêtres verrières produits classiques » de la commande ⁽²⁾	Remise distributeurs sur les « produits classiques » : fenêtres verrières, raccords verrières et raccords modulaires EK- et accessoires de fenêtres verrières hors volets verrières
1 et plus	32 %

2.1.5. Remise sur les SUN TUNNEL et produits associés

Nombre de « Sun Tunnel produits classiques » de la commande	Remise distributeurs sur les « produits classiques » : Sun Tunnel, accessoires de Sun Tunnel
1 et plus	32 %

2.1.6. Remise sur les FENÊTRES-COUPOLES et produits associés

Nombre de « fenêtres-coupoles et lanternaux produits classiques » de la commande	Remise distributeurs sur les « produits classiques » : fenêtres-coupoles, lanternaux et leurs accessoires associés
1 et plus	32 %

⁽¹⁾ Les familles de produits classiques ainsi que les produits qui les composent sont définis dans le feuillet « Unités de conditionnement des produits classiques ».

2.1.7. Remise sur les SOLUTIONS DE PILOTAGE

Nombre de « solutions de pilotage produits classiques » de la commande	Remise distributeurs sur les « produits classiques » : solutions de pilotage, KI-, KL-, KUX
1 et plus	31 %

2.2. Remise distributeurs stockistes

Parce que le distributeur offre un service de disponibilité instantanée dans son point de vente en moins d'une heure pour l'ensemble de ses clients, en stockant dans les quantités mentionnées les références VELUX® listées dans le tableau ci-dessous, il bénéficie de 5 points de remise additionnelle sur la remise de base de chacune des familles de produits classiques : fenêtres (hors « fenêtres verrières ») et/ou stores et/ou volets roulants.

Familles	Quantités en produits à stocker	
Fenêtres	2 GGL MK04 2076	2 GGL SK06 2076
Stores	2 DKL MK04 1100	2 DKL SK06 1100
Volets roulants	2 SSL MK04 0000	2 SSL SK06 0000

La disponibilité des produits ci-dessus fait l'objet d'un engagement écrit par le distributeur et est mesurée par réception au service Support Commercial (mail : stocks-ventes@velux.com). Le distributeur s'engageant à maintenir en stock lesdits produits durant toute l'année 2025.



Si l'approvisionnement est réalisé sur un lieu de livraison différent d'un point de vente, celui-ci devra redistribuer les produits VELUX® à plus de 80 % vers des distributeurs professionnels répondant aux critères du paragraphe 1.2. VELUX® France se réserve le droit de contrôler la disponibilité par tous moyens adaptés.

2.3. Remise sur les produits d'exception (E)

Les produits d'exception donnent lieu à une remise unique : 31 %, quelle que soit la quantité commandée.

2.4. Remise sur les packs verrières modulaires en résidentiel

Les remises et conditions d'approvisionnement des packs verrières modulaires en résidentiel sont précisées en p. 13.



L'écocontribution sur les matériaux de construction paraît en bas de facture. Elle ne donne lieu ni à remise, ni à bonification et ne rentre pas dans le chiffre d'affaires.

⁽²⁾ Les fenêtres verrières produits classiques sont les fenêtres 2en1 et 3en1, GI-, VF-, GDL. Les produits associés aux fenêtres verrières produits classiques sont l'ensemble des produits classiques raccords et accessoires d'installation associés à ces fenêtres, les raccords EK-, EB- et EA-.

3. Services logistiques

3.1. Services logistiques standards

3.1.1. Livraison de produits

VELUX® livre, en France métropolitaine, toutes les commandes de produits classiques enregistrées avant 16h30, sous 5 jours ouvrés, les produits d'exception avec délai spécifique précisé par VELUX® lors de l'acceptation de la commande. Toutes ces livraisons s'effectuent franco de port. Chaque livraison s'effectue en un seul point de stockage du distributeur avec une seule adresse de facturation. VELUX® France se réserve le droit d'effectuer des livraisons partielles, lesquelles sont dues dès leur facturation. De plus, le distributeur n'a pas le droit de retenir un pourcentage sur le prix d'achat à cause d'un retard de livraison.

3.1.2. Modification ou annulation de vos commandes

À l'exception des commandes de packs verrières modulaires en résidentiel et des produits sur mesure pour lesquelles la commande est ferme et irrévocable, toutes les autres commandes du distributeur peuvent être annulées ou modifiées sur simple demande écrite, jusqu'à 24 h après leur réception par VELUX® France. Passé ce délai, elles sont réputées être définitives.

Pour toute modification de votre commande, l'ADV :
adv.france@velux.com ou 0809 10 10 50 (Option 1).

3.1.3. Livraison sur rendez-vous

Ce service accessible aux distributeurs stockistes pour chacune des trois familles de produits : Fenêtres (hors « fenêtres verrières ») et Stores et Volets roulants, permet une livraison des produits classiques à la date choisie par le distributeur sur une plage horaire correspondant à la demi-journée. La commande doit générer en nombre de produits classiques au moins 21 fenêtres (hors « produits verrières ») ou 18 stores ou 6 volets roulants, être reçue chez VELUX® au moins 5 jours ouvrés avant la date de livraison choisie.

Cet effort d'organisation par le distributeur, conduisant à une baisse des coûts logistiques, permet à VELUX® de faire bénéficier au distributeur, pour tous les produits classiques fenêtres, stores ou volets roulants et accessoires associés de cette commande, dès lors qu'au moins deux types de produits classiques (fenêtres et/ou stores et/ou volets roulants) sont concernés, du taux de remise le plus élevé atteint entre les différents barèmes applicables à ces produits classiques commandés, soit 31 % ou 32 %.

3.1.4. Service de jours fixes de livraison

Ce service, accessible aux distributeurs stockistes pour chacune des trois familles de produits : Fenêtres (hors « produits verrières ») et Stores et Volets roulants, permet, pour toute l'année, à tout point de vente, dès lors qu'il a acheté plus de 250 fenêtres au cours de l'année précédente et qu'il passe plus de 80 % de ses commandes, avant 16h30, en EDI ou via DE3, de demander que l'ensemble de ses commandes VELUX® soient regroupées dans une seule livraison par semaine (ou deux livraisons par semaine si les volumes annuels de fenêtres sont supérieurs à 800 unités).

La commande doit générer en nombre de produits classiques au moins 14 fenêtres (hors « produits verrières ») ou 18 stores ou 5 volets roulants, être reçue chez VELUX® au moins 5 jours ouvrés avant le prochain jour fixe de livraison. Cet effort d'organisation par le distributeur, conduisant à une baisse des coûts logistiques et à une réduction d'émission carbone, permet à VELUX® de faire bénéficier au distributeur de la remise de 31 %.

Dès lors que la commande génère en nombre de produits classiques au moins 50 fenêtres (hors « produits verrières ») ou 30 stores ou 10 volets roulants, qu'elle est reçue chez VELUX® au moins 5 jours ouvrés avant le prochain jour fixe de livraison, cet effort d'organisation par le distributeur, conduisant à une baisse des coûts logistiques et à une réduction d'émission carbone, permet à VELUX® de faire bénéficier au distributeur de la remise de 32 %.

Par ailleurs, pour l'ensemble des produits d'exception et des solutions de pilotage, la remise est de 32 %.

Le distributeur souhaitant bénéficier du « service de jours fixes de livraison » en fait la demande auprès de l'ADV : adv.france@velux.com. VELUX® France fait une proposition de jours fixes de livraison au distributeur qui pourra être mise en place sous un délai de 45 jours maximum et rediscutée une fois par an. Les conditions d'achat associées à ce service seront appliquées à cette date.

3.2. Services logistiques spécifiques

3.2.1. Service « Flexi-Plus »

Ce service est accessible à tous les distributeurs qui en font la demande, pour toutes les commandes durant l'année entière. Cette option permet de modifier tout ou partie de sa commande pendant 48 h après sa réception par VELUX® France. En contrepartie, la commande sera livrée selon le délai commercial auquel s'ajoute un jour, soit 6 jours ouvrés.

Les distributeurs souhaitant bénéficier du service Flexi-Plus et du service jours fixes de livraison devront passer leurs commandes a minima 6 jours avant le jour fixe de livraison souhaité.

3.2.2. Service « Réapprovisionnement »

Ce service, accessible aux distributeurs stockistes pour chacune des trois familles de produits : Fenêtres (hors « produits verrières ») et Stores et Volets roulants, permet aux distributeurs de bénéficier d'une souplesse d'approvisionnement pour répondre à des demandes ponctuelles de produits classiques pour les familles Fenêtres, Stores et Volets roulants, pour lesquelles leur stock ne serait pas suffisant. Dès l'instant où le chiffre d'achat net de produits VELUX® commandés par le point de vente lors des 12 derniers mois dépasse 60 000 €, le distributeur aura la possibilité de réaliser pendant l'année en cours 6 commandes de dépannage au maximum, à remise fixe 31 %, quel que soit le type de produit commandé. Une information préalable écrite au service ADV (adv.france@velux.com) est obligatoire avant la passation de chaque commande de réapprovisionnement.

3.2.3. Service « Livraison express »

Sur demande, un service de livraison express est proposé, pour les produits classiques uniquement, hors vitrages pour fenêtres, fenêtres pour toits plats, verrières 2en1 et 3en1 et produits associés. La livraison s'effectue sous 24 h, hors week-end et jours fériés, pour une commande enregistrée la veille ouvrée avant 10h30 (délai de 24 h sauf quelques départements : consultez l'ADV). Pour les commandes passées après 10h30, le délai sera augmenté de 24 heures.

Les frais de port sont à la charge du distributeur selon le barème suivant :

- **12 € H.T. par unité** et limité à 10 unités pour les commandes domotiques, raccords et stores, ainsi que pour les accessoires des familles Fenêtres.
- **49 € H.T. par unité** et limité à 10 unités pour les fenêtres, volets roulants et Sun Tunnel.

Les frais de livraison express, quelles que soient les quantités commandées dans les conditions ci-dessus, ne peuvent excéder 450 € H.T.

3.2.4. Service de « Livraison sur plateforme logistique »

Ce service permet, grâce à la fréquence de leurs livraisons, à leur régularité, leur répétitivité et l'optimisation des flux logistiques induits, aux plateformes logistiques des distributeurs de bénéficier de conditions spécifiques.

Ce service est accessible aux plateformes des distributeurs qui en font la demande dès l'instant où :

- **Le service** est valable pour l'année entière.
- **L'intégralité des commandes** de produits VELUX® est reçue par EDI ou Dealer Extranet.
- **La plateforme** accepte de bénéficier d'un ou plusieurs jours fixes de livraison hebdomadaires suivant le volume à livrer. Les produits d'exception seront également livrés en même temps que les autres produits, en tenant compte du délai de livraison annoncé par VELUX® dans son tarif-catalogue.

En outre, les plateformes logistiques devront justifier d'avoir :

- **Pour activité principale** (> 80 % de leur activité) la redistribution de produits vers des distributeurs professionnels répondant aux critères du paragraphe 1.2.
- **Réalisé un chiffre d'achat H.T.** avec VELUX® supérieur à 800 000 € au cours des 12 derniers mois ou démontrer que les distributeurs qu'elles souhaitent livrer réalisent un chiffre d'achat H.T. avec VELUX® supérieur à 800 000 € au cours des 12 derniers mois.

Pour valider le point ci-dessus, les plateformes transmettent mensuellement et avant le 10 du mois suivant à VELUX® les stats de redistributions vers les points de vente ou les reventes de ceux-ci⁽¹⁾.

Ces plateformes logistiques bénéficieront d'une remise fixe de 32 % pour tous les produits classiques VELUX® de type fenêtres, stores, volets roulants, Sun Tunnel, fenêtres-coupoles, lanterneaux et solutions de pilotage ainsi que les packs verrières modulaires en résidentiel (en lieu et place du barème indiqué dans le chapitre 2). Les autres dispositions liées aux plateformes logistiques sont détaillées dans le paragraphe 4.2.

⁽¹⁾ Les reventes ou redistributions sont transmises au service Support Commercial (mail : stocks-ventes@velux.com) dans un fichier structuré reprenant les mentions suivantes : année, mois, code agence, nom de l'agence, ville, code postal, références produits VELUX®, code EAN, les quantités vendues. Toute plateforme souhaitant bénéficier de ce service pour la première fois fournira également l'historique des ventes ou redistribution des produits VELUX® pour les 12 mois de l'année précédente ainsi que les mois écoulés de l'année en cours.

3. Services logistiques

3.2.5. Reprise de produits

Dans l'hypothèse où le distributeur souhaiterait une reprise des produits VELUX® après leur livraison, un service de reprise est proposé, pour des produits au tarif-catalogue en vigueur, au jour de la demande et dans les conditions ci-dessous.

La demande du distributeur est faite par écrit. Dès l'instant où les produits sont dans leur état d'origine (cartons non ouverts, non marqués, non abîmés), l'avoir correspondant à la reprise des produits sera le prix net facturé au distributeur, sur lequel l'abattement (ci-dessous) sera appliqué.

	Délai après la livraison	Abattement pratiqué
Produits classiques : fenêtres ⁽¹⁾	4 mois calendaires maxi ⁽²⁾	10 %
Produits classiques : volets roulants, Sun Tunnel, fenêtres-coupoles et lanterneaux	4 mois calendaires maxi ⁽²⁾	10 %
Produits classiques : stores, raccords, commandes domotiques et accessoires	4 mois calendaires maxi ⁽²⁾	20 %
Produits d'exception	4 mois calendaires maxi ⁽²⁾	20 %
Fabrications spéciales, produits non présentés au tarif	Non repris	NC
Produits verrières modulaires en résidentiel	Non repris	NC

Pour toute demande de reprise, contactez : litigepro.vf@velux.com.

Pour les fenêtres classiques uniquement, dans l'hypothèse où certaines fenêtres ne seraient pas dans leur état d'origine, VELUX® France retiendra en supplément une franchise de 40 € H.T. par fenêtre abîmée pour couvrir les frais de tri, nouvel emballage, réparation, etc., la décision de réparer ou non la fenêtre abîmée appartenant au centre de retour VELUX® et devant être acceptée comme telle par le distributeur. Si les fenêtres ne sont pas réparables, VELUX® France émettra un bon de destruction sans émission d'un quelconque avoir.

3.2.6 Prestations annexes

D'autres prestations de service sont possibles en fonction des besoins du distributeur. Pour cela, le distributeur devra au préalable choisir d'adresser ses commandes par EDI ou par le portail VELUX® DealerExtranet. Toute prestation de services autre que celles prévues de 3.1 à 3.2 est considérée comme prestation annexe (prestations de livraisons particulières, etc.) et sera tarifée sur demande.

Contactez votre Responsable de Secteur pour plus d'informations.

⁽¹⁾ Dans la limite de 5 % des achats des 6 derniers mois.

⁽²⁾ VELUX® France se réserve le droit de ne pas générer d'avoir pour les produits dont la date de production excède un an à la réception des produits dans nos dépôts.

4. Bonifications annuelles



Les bonifications annuelles calculées et attribuées à chaque point de livraison sous forme d'un avoir, en fonction du chiffre d'achat net H.T. réalisé au cours de l'ensemble de l'année, ou calculées et attribuées à la direction centrale du réseau, sont payées sous réserve :

- D'un montant total d'achat net supérieur ou égal à 30 000 € H.T.
- Que le cumul des bonus du point de livraison dépasse 300 €.
- Du parfait encaissement de tous les débits sur la période.

Un acompte de bonification sera calculé et édité à la fin de chaque quadrimestre (fin avril et fin août) suivant les calculs et conditions ci-dessous :

- Acompte de bonification réglé sous réserve :
 - > du parfait encaissement de tous les débits à l'issue de leur échéance en cours ;
 - > d'un montant supérieur à 300 €.

	Les montants des avoirs sont calculés comme ci-dessous	Date de paiement
Acompte de bonifications de Q1	30 % des bonifications perçues lors de l'année précédente	Payé le 15 juin de l'année en cours
Acompte de bonifications de Q2	30 % des bonifications perçues lors de l'année précédente	Payé le 15 octobre de l'année en cours
Solde des bonifications annuelles	Montants des bonifications acquises, moins les montants des acomptes Q1 et Q2 déjà versés	Payé le 15 février de l'année suivante

Un point de livraison, une entité juridique de facturation ou une société commerciale ne peuvent bénéficier d'une bonification dès lors que le réseau commercial auquel ils appartiennent a déjà bénéficié de celui-ci à un niveau hiérarchique différent.

4.1. Les bonus « dynamiques »

Les bonus dynamiques sont calculés et attribués à chaque point de livraison : ils rémunèrent les efforts de vente de produits à valeur ajoutée.

Ils se calculent à partir d'un pourcentage fixe appliqué aux chiffres d'achat net H.T. annuels de chaque référence ci-dessous :

Produits concernés	Références	% de rémunération appliqué sur le chiffre d'achat net H.T. des références concernées
FENÊTRES		
Fenêtres tout confort	GGL / GPL -057	6 %
	GGU / GPU -057	6 %
Fenêtres motorisées	GGU (GGL) -0--21	8 %
	GGU (GGL) -0--30	8 %
	GPU 05721	8 %
Verrières	GDL / GIL / VFE / VIU -057	8 %
	GGLS / GPLS -076-- et -057--	8 %
Fenêtres-coupoles motorisées	CVU / CVP / CVJ	8 %
Fenêtres-coupoles fixes	CFU / CFJ	6 %
Protection fenêtres-coupoles	ISU / ISD / ISJ	6 %
ÉQUIPEMENTS		
Stores multifonctions	DFD 1100/1085	6 %
	FHC 1047 / ZIL0000-	6 %
Stores électriques et solaires	MSL / MML 5060	6 %
	DSL 1100/1085	6 %
Volets roulants	SML - SSL - SSS	8 %
Stores pour fenêtres-coupoles	MSU / DSU / ZIU	6 %
	MSG / FSK / FMG	6 %

4.2. Les bonus « logistiques »

Ils rémunèrent la contribution, soit du point de vente, soit de la plateforme, à la rationalisation de la logistique des produits VELUX®.

4.2.1. Le bonus « logistique pour points de vente »

Le point de vente bénéficiera d'un bonus logistique pour les produits classiques commandés par multiple de conditionnement complet (voir feuillet encarté dans les présentes Conditions Commerciales de Distribution) dès l'instant où le conditionnement est au moins supérieur ou égal à 2 pièces.

Le bonus logistique pour points de vente correspond à 1 % des achats net H.T. des fenêtres, verrières 2en1 et 3en1, raccords, volets roulants commandés par conditionnement complet (palette complète) ainsi que des achats net H.T. des stores commandés par conditionnement complet (suremballage complet).

4. Bonifications annuelles

4.2.2. Le bonus « logistique pour plateforme »

(Voir définition de la plateforme au 3.2.4.) :
La plateforme bénéficiera d'un bonus de 0,65 % sur l'ensemble des achats net H.T. annuels ainsi que du bonus « conditionnement complet » (voir paragraphe 4.2.1.).

4.3. Le bonus « partage d'information de ventes et stocks »

Ce bonus rémunère la contribution d'une société commerciale, d'un groupe ou groupement à une meilleure visualisation des stocks et des ventes du distributeur par VELUX® France et à une meilleure connaissance du marché via l'envoi régulier d'informations des stocks et des reventes des produits VELUX®.

Pour que les informations soient prises en compte, elles doivent répondre aux conditions suivantes :

- Être envoyées à VELUX® France : **(stocks-ventes@velux.com)** avant le 10 du mois suivant et pour au moins 6 mois de l'année en cours.
- Elles doivent concerner l'intégralité des références VELUX® stockées et/ou vendues par le distributeur pour chacun de ses points de vente ou plateformes.
- Être envoyées ou mises à disposition de VELUX® France, sous format Excel ou fichier structuré, en reprenant obligatoirement les données suivantes : année, mois, code (SIRET ou ILN), nom du point de vente, ville, code postal, références des produits VELUX® et code EAN associé.

Ce bonus annuel est calculé et attribué à l'entité juridique de facturation. La direction d'un groupe, une enseigne ou la direction centrale de réseau (à l'identique des bonus « ventes quantitatives » mentionnés ci-après) peut demander à bénéficier du bonus « partage d'information de ventes et stocks », dès lors que les entités juridiques de facturation qui lui sont rattachées renoncent à son profit au bonus « partage d'information de ventes et stocks ».

Les bonus proposés :

4.3.1. Le bonus « données de ventes »

Communication mensuelle par le distributeur et avant le 10 du mois suivant des données de reventes (ou de redistribution pour les plateformes⁽¹⁾) : bonus de 0,20 % à 0,50 % des achats net H.T. annuels. Bonus variable en fonction du nombre de mois de l'année pour lesquels les fichiers de ventes ont été reçus avant le 10 du mois suivant :

Nombre de mois	6	7	8	9	10	11	12
Bonus en % des achats net H.T. total	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50

4.3.2. Le bonus « données de stocks »

Communication mensuelle par le distributeur et avant le 10 du mois suivant des données de stocks : bonus de 0,20 % à 0,50 % des achats net H.T. annuels. Bonus variable en fonction du nombre de mois de l'année pour lesquels les fichiers de stocks ont été reçus avant le 10 du mois suivant :

Nombre de mois	6	7	8	9	10	11	12
Bonus en % des achats net H.T. total	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50

VELUX® se réserve le droit de ne pas rémunérer le bonus « données de ventes » ou le bonus « données de stocks » pour des données qui seraient manifestement erronées (produits stockés non achetés ou variation de stocks non liée à la différence achats/reventes).

4.4. Les bonus « ventes quantitatives »

4.4.1. Le bonus « ventes quantitatives fenêtres »

Le bonus « ventes quantitatives fenêtres » rémunère les efforts de vente en termes de quantité de produits de type fenêtres (fenêtres, raccords, moteurs de fenêtres, accessoires de fenêtres). Le montant du bonus varie en fonction du nombre de fenêtres achetées dans l'année, selon le barème ci-dessous, étant précisé qu'un bonus n'est dû qu'à partir du moment où le nombre de fenêtres achetées au cours de l'année est supérieur ou égal à 2 000 unités.

Nombre de FENÊTRES ⁽²⁾ achetées	Bonus annuel applicable aux achats net H.T. de la tranche considérée ⁽³⁾
Entre 0 et 4 999 PC	1,80 %
Entre 5 000 et 14 999 PC	1,90 %
Entre 15 000 et 24 999 PC	2,00 %
Entre 25 000 et 39 999 PC	2,25 %
Entre 40 000 et 54 999 PC	2,50 %
Entre 55 000 et 69 999 PC	2,75 %
Entre 70 000 et 84 999 PC	3,00 %
Entre 85 000 et 99 999 PC	3,50 %
100 000 PC et plus	4,00 %

⁽¹⁾ Il n'y a pas de rémunération du bonus « données de ventes » pour une plateforme, dès lors que les données de ventes des points de vente qu'elle livre sont communiquées à VELUX® France et donne lieu à un bonus « données de ventes ».

⁽²⁾ Unité de fenêtres (dont fenêtres verrières, hors châssis VLT et GVT + nombre de cadres vitrés additionnels des verrières 2en1 et 3en1).

⁽³⁾ Nombre de fenêtres et cadres vitrés des verrières 2en1 et 3en1 achetées dans la tranche considérée X valeur moyenne d'achat d'une fenêtre. Valeur moyenne d'achat d'une fenêtre = total achats net H.T. des fenêtres (dont fenêtres verrières et hors châssis VLT et GVT) + raccords + moteurs de fenêtres + accessoires de fenêtres / Unité total de fenêtres (dont produits verrières, hors châssis VLT et GVT + nombre de cadres vitrés additionnels des verrières 2en1 et 3en1) achetées de l'année.

4.4.2. Le bonus « ventes quantitatives équipements »

Le bonus « ventes quantitatives équipements » rémunère les efforts de vente en termes de quantité de produits de type équipements (stores et accessoires, volets roulants, commandes électriques et solutions de pilotage). Le montant du bonus varie en fonction du nombre de stores et de volets roulants achetés dans l'année, selon le barème ci-dessous, étant précisé qu'un bonus n'est dû qu'à partir du moment où le nombre de stores et de volets roulants achetés au cours de l'année est supérieur ou égal à 1 000 unités.

Nombre de STORES et de VOILETS ROULANTS achetés ⁽⁴⁾	Bonus annuel applicable aux achats net H.T. de la tranche considérée ⁽⁵⁾
Entre 0 et 9 999 PC	1,80 %
Entre 10 000 et 24 999 PC	2,00 %
Entre 25 000 et 44 999 PC	2,25 %
Entre 45 000 et 64 999 PC	2,50 %
Entre 65 000 et 84 999 PC	3,00 %
Entre 85 000 et 104 999 PC	3,50 %
105 000 PC et plus	4,00 %

Les deux bonus précédents (4.4.1 et 4.4.2) sont calculés et attribués par entité juridique de facturation. Les produits pris en compte sont ceux facturés à un même distributeur (une seule raison sociale, quels que soient les liens pouvant exister entre sociétés).

L'avoir correspondant à ces bonus est attribué à cette entité juridique de facturation, à la condition du parfait encaissement des débits sur l'année.

Lorsqu'une entité juridique de facturation appartient à un réseau commercial, elle peut demander que la totalité de ses quantités achetées soit attribuée à la direction centrale de ce réseau pour le calcul des deux bonus annuels cumulés « ventes quantitatives » selon 4.4.1 et 4.4.2 ci-dessus. Cette attribution centralisée du bonus est possible uniquement si le réseau commercial fait la promotion des produits VELUX® dans son/ses catalogue(s) papier ou digital, si ceux-ci existent, catalogues impérativement disponibles à la clientèle pendant la totalité de l'année, sur tous les points de vente de tous les membres du réseau ayant choisi l'option du présent paragraphe.

Les catalogues intégreront le logo VELUX® et les produits VELUX® sur au moins une page complète. Les sites internet devront également intégrer le logo VELUX® sur la présentation des produits VELUX®.

⁽⁴⁾ Nombre d'équipements achetés (nombre de stores + nombre de volets roulants) dans la tranche considérée X valeur moyenne d'achat d'un équipement.

⁽⁵⁾ Valeur moyenne d'achat = (total achats net H.T. stores + volets roulants + commandes électriques + accessoires stores + solutions de pilotage) / (total de stores + volets).

À défaut de catalogue, la direction du réseau devra démontrer avoir initié des actions de promotion sur les produits VELUX® auprès de l'ensemble de ses membres au cours de l'année considéré, et ce dans le cadre de ses initiatives habituelles de communication sur les produits mis à disposition de la clientèle. Les modalités détaillées sont précisées dans le feuillet séparé disponible sur simple demande.

4.5. Les bonus « flux électronique des commandes »

Parce que le distributeur (point de livraison), en transmettant ses commandes à VELUX® France, utilise un système de transmission automatique ne demandant aucune intervention manuelle, permet à VELUX® France de réaliser des économies, il bénéficie en contrepartie d'un bonus flux électronique des commandes.

Ce bonus rémunère les efforts d'organisation et de référencement du distributeur. Ainsi, en transmettant ses commandes à VELUX® France, le distributeur qui utilise un flux électronique de commandes, et si celles-ci ne nécessitent aucun retraitement manuel, bénéficie d'un bonus de :

% de lignes de commandes intégrées directement et sans intervention manuelle par VELUX® France	Bonus en % du CA total
50 %	0,5 %
De 50 % à 90 % (calcul linéaire)	De 0,5 % à 0,9 %
90 % et plus	0,9 %

Plusieurs flux de commandes automatisées sont proposés :

- Commande EDI. Une commande EDI est considérée sans intervention manuelle lorsque le produit est identifié par son code EAN.
- Commande via le portail distributeurs : <https://www.dealerextranet3.velux.fr/>
- Ou toutes autres solutions techniques validées par VELUX® France et permettant d'intégrer les commandes directement et sans aucune intervention manuelle.



VELUX® France tient à la disposition des distributeurs qui le souhaitent le détail de chacune de leurs commandes ainsi que les interventions éventuelles manuelles opérées sur celles-ci.

5. Participations promotionnelles

Rémunération « Promotion digitale de la stratégie de communication VELUX® »

Elle rémunère la contribution digitale de l'entité juridique de facturation ou la direction centrale de réseau (reprise à l'identique du périmètre de calcul des bonus quantitatifs) à la promotion digitale de la stratégie de communication VELUX®, au cours de l'année considérée.

Une société commerciale, rattachée à la direction centrale de réseau et différente de celle-ci, pourra bénéficier de la rémunération « Promotion digitale de la stratégie de communication VELUX® » dès lors que la direction centrale de réseau renonce à son profit à la rémunération « Promotion digitale de la stratégie de communication VELUX® ».

La promotion digitale de la stratégie de communication VELUX® peut-être réalisée :

- **En e-mailing** adressé à l'ensemble des clients professionnels concernés par les produits et solutions VELUX®.
- **Sur la home page**, page univers ou page actualités du/des site(s) internet du distributeur.
- **Sur tous réseaux digitaux publics.**

Cette rémunération, calculée et attribuée sur le périmètre du bonus quantitatif par entité juridique de facturation ou par société commerciale, doit faire l'objet d'un contrat d'application et sera facturée par le distributeur dans ce cadre.

« Promotion digitale de la stratégie de communication VELUX® »	Rémunération applicable à 1/12 ^e des achats net H.T.
--	---

1 communication	6 %
-----------------	-----

Jusqu'à 2 communications par année peuvent être rémunérées dans ce cadre.

Le contenu des communications est validé au préalable par la direction de VELUX® France.

Le distributeur bénéficiant de la rémunération « Promotion digitale de la stratégie de communication VELUX® » se doit d'informer la direction nationale de VELUX® France des dates et supports de publication et envoie une copie d'écran de la communication à supportco.france@velux.com.

À l'issue du premier semestre, dès lors qu'au moins une communication aura été réalisée par le distributeur et validée par VELUX® France, le distributeur enverra à VELUX® France une facture d'acompte correspondant à 80 % de 0,5 % du chiffre d'achat de l'année précédente.

À l'issue de l'année en cours, le solde sera calculé et facturé par le distributeur.

Facture à adresser à :
reglementsclients.v-f@velux.com.



6. Conditions d'achat des packs verrières modulaires en résidentiel



6.1. Les produits concernés

Sont concernés les produits de la gamme « verrières modulaires en résidentiel VELUX® » tels que décrits dans les pages « verrières modulaires en résidentiel » du tarif-catalogue en vigueur.

Est rappelé qu'en application des dispositions spécifiques de sécurité, décrites en paragraphe 1.2., la commercialisation des packs verrières modulaires en résidentiel concerne les distributeurs de commerces de gros répondant au code APE 46-- et disposant de matériel de déchargement et de livraison permettant la manipulation et le stockage à couvert de palettes de grandes largeurs et non défilmables avant relivraison sur chantier. VELUX® France se réserve le droit de ne pas livrer les points de vente ne répondant pas à ces critères.

6.2. Commande

Les produits de la gamme « verrières modulaires en résidentiel » sont commandés par le distributeur indépendamment de toute autre commande de produits VELUX®. Les remises et les bonifications associées leur sont propres. Les produits de la gamme « verrières modulaires en résidentiel » sont vendus par pack de 1 à 5 modules, chacun des packs comprenant l'ensemble des produits principaux et accessoires nécessaires à l'installation.

Chaque pack est une référence produit. Pour toute commande, un engagement écrit ferme et irrévocable doit être notifié par le distributeur pour que sa commande soit enregistrée.

6.3. Remise de base sur les packs « verrières modulaires en résidentiel »

Les produits de la gamme « verrières modulaires en résidentiel » bénéficient d'une remise de 32 % sur les prix du tarif-catalogue en vigueur et quelle que soit la quantité de packs commandée. Les modules et accessoires composant les packs ne sont ni vendus séparément, ni dissociables.

6.4. Bonification annuelle

Une bonification annuelle est calculée et attribuée à chaque point de livraison sous forme d'un avoir, en pourcentage du chiffre d'achat net H.T. réalisé au cours de l'ensemble de l'année, sous réserve du parfait encaissement de tous les débits sur la période et d'un chiffre d'affaires avec cette famille de produits supérieur à 2 000 € net H.T. :

- Le chiffre d'achat généré par les commandes de produits de la gamme « verrières modulaires en résidentiel » est bonifié à hauteur de 6 % du chiffre d'achat net H.T.

Dans le cas particulier des verrières modulaires en résidentiel VELUX®, non proposées au tarif-catalogue VELUX® et dont l'affaire a été réalisée directement par VELUX® France suite à une information inédite communiquée par le distributeur (au moment de la communication, VELUX® France n'avait pas connaissance de l'affaire), VELUX® France propose une commission : **nous contacter**.

6.5. Annulation ou modification de commandes

Les commandes reçues du distributeur étant mises en production immédiatement, **les commandes sont réputées définitives et irrévocables.**

En cas d'annulation de la commande ou de refus de livraison, 100 % de la valeur T.T.C. de la commande sera facturée au distributeur.

Aucun retard de livraison n'autorise le distributeur à refuser la livraison ou annuler la commande. Le distributeur n'a pas de droit de retenir un pourcentage sur le prix d'achat à cause d'un retard de livraison.

6.6. Conditions de mise en œuvre

En tant que fournisseur de matériaux de construction, VELUX® n'est pas responsable de la rehausse.

Il appartient au client de faire appel à des professionnels dûment qualifiés et habilités, notamment à un ingénieur structure habilité au niveau national, pour procéder au dimensionnement de la rehausse selon les exigences de chaque projet.

Dans le cadre de sa mission (fournisseur de matériaux de construction), l'équipe VELUX® remet au client une note avec un exemple de calculs théoriques des forces horizontales et verticales des produits VELUX®.

Les informations fournies peuvent être utilisées uniquement s'agissant des forces de la structure primaire de la verrière comme le cadre, les supports de fixation et le vitrage.

Le client est responsable du calcul en fonction des conditions de charge spécifiques au projet.

Le client reconnaît qu'il a reçu l'exemple de calculs théoriques susvisé préalablement à la commande.

Il reconnaît en outre être parfaitement informé que ces calculs théoriques ne peuvent en aucun cas se substituer aux calculs et vérifications qui doivent être effectués pour chaque projet par un professionnel dûment qualifié et habilité, notamment un ingénieur structure habilité au niveau national, avant de procéder à l'installation effective des produits VELUX®.

Le client reste entièrement responsable de l'établissement définitif des conditions de charge locale, selon l'application des méthodes nationales et les éventuels facteurs de sécurité additionnels.

7. Conditions de règlement et de vente

7.1. Prix

Les prix appliqués sont ceux du tarif catalogue VELUX® en vigueur au jour de la réception de la commande par VELUX® France dès lors que celle-ci fait l'objet d'un délai de livraison conforme au paragraphe 3. des conditions commerciales de distribution de VELUX® France. Toute demande de report de livraison entraîne l'acceptation des prix pratiqués au jour de l'expédition de la commande et suivant les conditions commerciales de distribution de VELUX® France à cette date. VELUX® France se réserve le droit de modifier, sans préavis, ses modèles et leurs caractéristiques.

7.2. Conditions de règlement

Au comptant, par chèque ou virement. Dans le cadre de relations commerciales suivies et sans incident avec un distributeur, VELUX® France peut ouvrir dans ses livres un compte au nom de celui-ci et lui consentir, sous réserve d'avoir obtenu des garanties suffisantes, un règlement différé de ses factures. L'article L.441-10 du Code de commerce fixe un délai cadre de paiement entre entreprises de 30 jours.

Par dérogation, VELUX® consent les délais de paiement suivants :

7.2.1. Paiement au comptant

C'est-à-dire dans les 21 jours à compter de la facturation : application d'un escompte de 0,8 % pour un règlement comptant. Aucun escompte ne sera accordé en cas de refus explicite de la clause de réserve de propriété de VELUX®.

7.2.2. Paiement différé

Le délai de paiement convenu entre les parties ne peut dépasser 45 jours fin de mois, à compter de la date d'émission de la facture. Deux modes de calcul sont possibles :

- Comptabiliser 45 jours à compter de la fin du mois en cours (les échéances intervenant le 15).
- Comptabiliser 45 jours à compter de la date de facturation, le règlement s'opérant à la fin du mois (les échéances intervenant le dernier jour de chaque mois).

Il est à noter que toute modalité de computation retenue reste valable entre les parties pour la durée d'exécution du contrat. Le paiement se fera par traite acceptée et domiciliée ou virement commercial à échéance.

7.3. Pénalités de retard

Les pénalités de retard sont appliquées de plein droit et sans mise en demeure le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date.

Le taux des pénalités de retard retenu est égal à trois fois le taux d'intérêt légal. Conformément à l'article L.441-6 du Code de commerce, une indemnité forfaitaire de 40 € par facture pour frais de recouvrement, sera facturée en sus des pénalités de retard. Tout règlement devra être adressé au siège social de VELUX®. VELUX® se réserve le droit de modifier ces conditions de règlement à tout moment.

7.4. Transfert de propriété

Tous les produits VELUX® sont grevés à son profit d'une réserve de propriété jusqu'au paiement intégral de leur prix en principal, intérêt et frais. L'acheteur s'engage à informer son client de l'existence de la clause de réserve de propriété pesant sur les marchandises qu'il se propose d'acquérir, et du droit que se réserve VELUX® France de revendiquer, entre ses mains, soit la marchandise litigieuse, soit le prix en vertu de l'article L.624-16 du Code de commerce. Durant cette période, la responsabilité de leur garde et de leur conservation incombe à l'acheteur qui est responsable de tous les risques de perte, de destruction partielle ou totale, des produits, quelle que soit la cause du dommage, y compris le cas de force majeure.

À ce titre, l'acheteur s'engage à souscrire un contrat d'assurance dont VELUX® France est le seul bénéficiaire.

7.5. Transfert des risques

Le transfert des risques interviendra lors de la livraison des produits au lieu prévu. Le destinataire doit signaler par écrit les dommages (manquants et/ou avaries) constatés et subis par la marchandise sur le bon du transporteur présenté lors de la livraison. Ces dommages devront être confirmés au transporteur par courrier recommandé avec accusé de réception au plus tard dans les 3 jours à compter de la livraison. Une déclaration de litige devra également être faite directement au service litige (litigepro.vf@velux.com).

7.6. Compensation financière

VELUX® France accepte la compensation financière entre les débits et crédits liés à la facturation des produits et aux bonifications qui en découlent : demande d'avoir validée et bonifications acquises. Il ne peut pas y avoir de compensation financière concernant les services propres à favoriser la commercialisation des produits et ne relevant pas des obligations d'achat et de vente. Ces services doivent faire l'objet d'un contrat d'application détaillant leur application et doivent être facturés par le distributeur à l'issue de leur réalisation.

7.7. Autres conditions de vente

Les conditions de vente non précisées dans le présent document sont celles des Conditions Générales VELUX® figurant sur les bons de livraison VELUX®.

7.8. Litiges

Tout litige sera soumis aux tribunaux compétents.

7.9. Informations légales

Conformément à l'article R.541-173 du Code de l'Environnement, sont indiqués ci-après les différents identifiants uniques prévus à l'article L.541-10-13 de ce même Code pour les filières de responsabilité élargie du producteur auxquelles VELUX® France est soumise :

- **Filière Emballages ménagers** : FR210924_01AOFN (éco-organisme déclarant : CITEO).
- **Filière EEE professionnels** : FR006750_054TVA (éco-organisme déclarant : ECOSYSTEM).
- **Filière Piles et Accumulateurs** : FR006750_06N83T (éco-organisme déclarant : COREPILE).
- **Filière Papiers** : FR210924_03SOCV (éco-organisme déclarant : CITEO).
- **Filière PMCB** : FR210924_04KTWH (éco-organisme déclarant : VALOBAT).

La part du coût unitaire que VELUX® France supporte pour la gestion des déchets des Produits et Matériaux de Construction du Bâtiment (PMCB), tel que facturé par l'éco-organisme auquel VELUX® France adhère, est intégralement répercutée à l'acheteur professionnel du produit sans possibilité de réfaction.

8. Protection légale de la marque VELUX®, des documents et des produits



8.1. Protection de la marque et des produits

VELUX® est très sensible et rigoureux à l'égard de la communication effectuée sur ses marques déposées et autres signes distinctifs qu'elle détient (noms de domaines, noms commerciaux, enseignes, etc.). Les distributeurs de produits VELUX®, pour toute communication mentionnant la marque VELUX® ou tout autre signe appartenant à VELUX®, doivent se conformer aux dispositions légales ainsi qu'aux conditions d'utilisation établies par le groupe VELUX® disponibles sur simple demande.

En outre, ces communications feront l'objet d'un accord préalable.

Toute copie de produit ou emploi illicite de marque ou d'un signe distinctif de VELUX® entraînant une confusion avec les produits ou marques VELUX® fera l'objet de poursuites judiciaires, conformément à la législation en vigueur.

8.2. Protection des documents (schémas techniques, plans...)

Tous les documents fournis demeurent la propriété de VELUX® France, qui peut en exiger la restitution à tout moment.

La reproduction de ces documents est interdite, sauf autorisation préalable de VELUX® France.

Ils ne peuvent être mis à disposition de tiers ou utilisés à d'autres fins que celles de la commande pour laquelle ils ont été fournis.

VELUX® France
1, rue Paul Cézanne - BP 20
91421 MORANGIS CEDEX
www.velux.fr

0 809 10 10 50 



© 2025 Groupe VELUX® VF 7345-1120 VELUX® et le logo VELUX® sont des marques déposées et utilisées sous licence par le groupe VELUX®.
Ce document n'est pas contractuel. VELUX® France, S.A.S. au capital de 6 400 000 euros, R.C.S. ÉVRY 970 200 044.
 AGENCEZEBRA.COM