

BON DE COMMANDE

Je soussigné....., représentant légal de l'entité
enregistrée sous le numéro, confirme avoir pris connaissance des conditions générales
de mise en relation ci-jointes et des conditions tarifaires ci-dessous.

Je suis d'accord avec ces termes, en particulier le mandat d'encaissement y figurant et j'accepte de nouer
un partenariat avec Décathlon Expérience au jour du mois de en l'année
conformément à ces termes.

Commission sur les réservations (sur le montant des ventes TTC)	Frais d'inscription à la plateforme Decathlon Travel
15% HT sur le montant des ventes TTC	Offerts

(NB : le taux de commission indiqué dans ce bon de commande prévaut sur celui génériquement indiqué dans les
conditions générales de mises en relation).

Engagements clés du partenaire :

- **Frais d'annulation:** ne pas appliquer de frais à plus de 30 jours du départ. A partir de J-30 ce sont vos conditions qui s'appliquent.
- **Frais de dossier :** ne pas appliquer de frais de dossier en plus du prix de vente affiché sur le site.
- **Principe de parité tarifaire :** les tarifs proposés sur Decathlon Travel ne doivent pas être supérieurs aux tarifs proposés en vente directe ou ceux proposés à d'autres revendeurs.
- **Intégrité partenariale et vente directe :** en cas de vente directe entre le partenaire et un client prospecté Decathlon Travel, le partenaire s'engage à déclarer le dossier à Decathlon Travel et payer la commission correspondante, sauf si le client avait préalablement sollicité le partenaire, auquel cas une preuve recevable sera requise.

Engagements clés de Decathlon Travel :

- **Une plateforme automatisée** : Decathlon doit fournir une plateforme de réservation permettant de vendre les séjours du partenaire, ainsi que les éventuelles options facultatives afférentes, en limitant au maximum les interventions manuelles du partenaire.
- **Encaissement** : Decathlon s'engage à récolter l'intégralité des sommes dues par le client au plus tard un mois avant la date de départ. Les sommes encaissées sont reversées au partenaire le 15 du mois suivant l'encaissement.
- **Accompagnement** : Afin d'optimiser les performances de chaque séjour, Decathlon Travel met à la disposition du partenaire une équipe dédiée, comprenant un chargé de compte, un chargé de publication, et un agent de réservation spécialement formé aux produits du partenaire.

En parallèle de ces engagements mutuels, vous trouverez en annexes nos objectifs de performance et de qualité.

Fait à :

Le :/..../.....

Signature partenaire :

Annexe I Satisfaction client

La satisfaction client est un pilier de Decathlon Travel, elle est mesurée au travers d'un questionnaire de satisfaction envoyé au client à la fin du séjour dans les 48h. Celui-ci permet de mesurer la satisfaction du séjour et celle de Decathlon Travel. Les résultats de ce questionnaire vous sont communiqués pour améliorer le produit.

Pour 2025 notre objectif est une note partenaire de 4,5 / 5.

Annexe II Niveau de service minimale de la plateforme Decathlon Travel

Pour offrir la meilleure expérience à nos visiteurs nous demandons aux partenaires:

- **une réactivité maximale** : toute sollicitation d'un client doit recevoir une réponse dans les 48h à 72h (envoi du devis 48h, validation d'une réservation 72h).
Dans le cas où il est impossible de donner satisfaction au client dans le délai imparti (ex : devis manuel complexe, confirmation définitive compliquée à obtenir etc.), il faut tout de même répondre au client dans les 48h, expliquer la raison du retard, et s'engager sur un nouveau délai pour envoyer la réponse définitive.
- **une excellence opérationnelle** : les incidents de réservation doivent rester tout à fait exceptionnels. Quelques exemples d'incidents de réservation :
 - ◆ annulation en raison d'un manque de participants
 - ◆ annulation faute de disponibilité alors que la disponibilité était ouverte en ligne.
 - ◆ erreur de pricing, obligeant à prélever au client des frais après la réservation.

Annexe III Performance produit

Decathlon Travel s'engage à surveiller la performance de chaque séjour publié.

Notre indicateur le plus suivi est le chiffre d'affaires généré par affichage de la fiche produit.

- 1) Les produits avec une **rentabilité supérieure à 5€** par affichage recevront une visibilité accrue. Decathlon Travel s'engage à dédier des investissements marketing importants sur les produits les plus performants. En accord avec le partenaire, ces séjours sont susceptibles d'apparaître dans nos newsletters, nos communications sur les réseaux sociaux, d'être affichés sur la home page du site, ou encore dans des campagnes marketing thématiques.
- 2) Les produits avec une **rentabilité inférieure à 2,50€** par affichage feront l'objet d'une analyse poussée afin d'identifier les leviers d'amélioration, tels que :
 - Baisse du prix
 - Augmentation du stock
 - Animation commerciale plus agressive
 - Améliorations technologiques (connectivités etc.)
 - Amélioration des conditions de vente (frais d'annulation, départs garantis etc.)
 - Amélioration des textes et photos
 - Amélioration des process en cas de traitements manuels (devis, contre-propositions etc.)

Les produits seront dépubliés si aucune amélioration n'est proposée par le partenaire.

Annexe IV Départs garantis GIR

Pour chaque séjour, 50% des dates mises en ligne doivent être assorties d'une garantie de départ.

En ce qui concerne les dates non garanties, si des participants Decathlon Travel sont inscrits sur ce séjour, nous nous réservons le droit d'acquiescer les billets restants à partir de J-30 pour assurer le départ du séjour. Ces places devront nous être proposées à un prix réduit de 30% par rapport au prix initial.