

Dossier partenaire

Ce dossier présente FUSARA, le déroulé concret d'une mise en distribution, ce que la marque y gagne et les engagements que nous prenons. Il est conçu pour être transmis en interne à toute personne dont l'accord est nécessaire.

SOMMAIRE

1

Identité de la société

1

2

Ce que la marque y gagne

1

3

Comment se déroule une mise en distribution

2

4

Nos engagements

2

5

Ce que nous attendons de la marque

2

6

Dialogue et fin de la relation

2

7

Données personnelles

3

La version anglaise de ce dossier figure page 4.

1 Identité de la société

Dénomination sociale	FUSARA
Forme juridique	SASU
SIREN	933 334 781
SIRET (siège)	933 334 781 00012
RCS	Vannes 933 334 781
TVA intracommunautaire (France)	FR27933334781
TVA Allemagne	DE449814327
TVA Italie	IT00391589991
Code APE / NAF	4791A
Siège social	3 rue Saint-Nicolas, 56800 Ploërmel, France
Pays de stockage	France · Allemagne · Italie
Contact	contact@fusara.fr

Le SIREN est consultable sur annuaire-entreprises.data.gouv.fr et les trois numéros de TVA sur le système VIES de la Commission européenne.

2 Ce que la marque y gagne

Un marché européen sans investissement. Vos produits sont vendus dans plus de 27 pays sans ouverture de filiale, sans recrutement et sans immobilisation de trésorerie de votre côté.

Les obligations européennes portées par le distributeur. Immatriculations à la TVA et déclarations dans chaque pays de vente, obligations REP et éco-contributions, conformité GPSR. Ce sont des coûts et des risques que vous n'avez pas à internaliser.

Des commandes fermes, pas du dépôt-vente. Nous achetons, nous payons, nous portons le stock. Aucun invendu ne revient chez vous et votre chiffre d'affaires est acquis dès la commande.

Aucune participation financière demandée. Ni droit de référencement, ni budget marketing, ni remise arrière, ni prestation facturée. Votre seul engagement est un tarif d'achat.

Des fiches produits tenues dans chaque langue. Traduction, visuels, attributs techniques, mentions réglementaires. Le travail de contenu est à notre charge et vous le validez avant publication.

Un retour terrain que les circuits classiques ne remontent pas. Prix pratiqués par les autres vendeurs, vendeurs non autorisés sur vos références, motifs de retour, saisonnalité par pays.

3 Comment se déroule une mise en distribution

Étape 1	Audit de trois références. Nous relevons l'état de vos fiches sur les principaux marchés européens : vendeurs tiers présents, écarts de prix entre pays, conformité GPSR, contenu manquant. Remis sous 48 heures ouvrées, sans contrepartie.
Étape 2	Cadrage. Nous définissons ensemble le périmètre : références retenues, pays, canaux autorisés, tarif d'achat, conditions de règlement. Tout est écrit avant la première commande.
Étape 3	Commande test. Un volume volontairement limité sur quelques références. Vous mesurez notre sérieux sur une exposition faible avant d'ouvrir un compte complet.
Étape 4	Mise en vente. Création ou reprise des fiches, traductions, documentation réglementaire, mise en stock dans les trois pays. Vous validez les contenus avant publication.
Étape 5	Suivi et réassort. Point régulier sur les volumes écoulés, les prix constatés et les retours marché. Les commandes suivantes se planifient sur cette base.

4 Nos engagements

Une distribution saine tient autant à ce qu'un distributeur s'interdit qu'à ce qu'il promet. Ces six règles s'appliquent dès la première commande.

Nous ne cassons pas les prix sur vos produits.

Nous positionnons chaque référence au niveau qui la fait tourner sans dévaloriser votre marque, en tenant compte de votre prix conseillé et de l'état réel du marché. Aucune baisse ne part de nous et vos produits ne sont jamais utilisés comme produit d'appel. Quand le marché décroche, nous vous signalons qui tire les prix vers le bas plutôt que de suivre en silence.

Nous ne revendons pas à d'autres revendeurs.

Vos produits sont vendus au client final. Ils ne repartent pas dans un circuit de revente que ni vous ni nous ne maîtrisons.

Nous n'ouvrons aucun canal sans votre accord.

Pays, marketplaces et boutiques en ligne sont listés par écrit. Toute extension du périmètre fait l'objet d'un accord préalable.

Nous ne publions pas une fiche que vous n'avez pas validée.

Textes, visuels et traductions vous sont soumis avant mise en ligne. Les contenus et marques que vous fournissez restent votre propriété et cessent d'être utilisés à la fin de la relation.

Nous n'achetons pas sur le marché parallèle.

L'approvisionnement se fait auprès de la marque ou d'un distributeur qu'elle a agréé. Les factures d'achat sont conservées et l'origine d'un produit peut être justifiée sur demande.

Nous ne demandons ni budget, ni dépôt-vente, ni reprise d'inventus.

Nous achetons ferme et payons aux conditions convenues. Le risque de stock est porté par FUSARA.

Sur le prix de revente

Aucun distributeur ne peut s'engager contractuellement sur un prix minimum : le droit de la distribution ne permet pas d'inscrire une telle clause dans un accord. Ce qui protège réellement le niveau de prix d'une référence, c'est le nombre de vendeurs qui l'occupent. Une distribution restreinte à quelques opérateurs identifiés tient ses prix ; une distribution ouverte les fait décrocher, quelles que soient les intentions de chacun.

5 Ce que nous attendons de la marque

- Un tarif d'achat et des conditions de règlement écrits.
- Un périmètre autorisé formalisé : références, pays, canaux.
- Une position claire sur le nombre de revendeurs autorisés par marché. C'est la condition pour qu'un engagement tarifaire ait un sens ; une exclusivité ou une distribution sélective sur un pays est le cadre le plus efficace.
- L'accès aux visuels haute définition, descriptifs et fiches techniques.
- La documentation de conformité : déclaration UE de conformité, notices, coordonnées de la personne responsable au sens du GPSR, identifiants REP le cas échéant.
- L'information sans délai en cas de modification produit, de changement de conditionnement ou de rappel.

6 Dialogue et fin de la relation

Si vous constatez qu'un de nos engagements n'est pas tenu, écrivez-nous à contact@fusara.fr en précisant la référence concernée. Nous accusons réception sous deux jours ouvrés et traitons le point avec vous. Si l'origine d'un produit est en question, nous justifions son approvisionnement sur pièce.

La relation est conclue sans engagement de durée, sauf contrat de distribution spécifique, et chaque partie peut y mettre fin par simple notification écrite. Un délai d'écoulement du stock détenu est alors convenu, adapté aux quantités en cours ; d'un commun accord, le stock résiduel peut être repris par la marque à son prix d'achat initial. À l'issue, les fiches créées par nos soins sont retirées et tout usage de vos marques et visuels cesse.

7 Données personnelles

Les données échangées dans le cadre de la relation commerciale sont traitées conformément au règlement (UE) 2016/679. La politique de confidentialité de FUSARA est consultable sur fusara.fr.

FUSARA · SASU au capital de 100 € · SIREN 933 334 781 · TVA FR27933334781
3 rue Saint-Nicolas, 56800 Ploërmel, France · contact@fusara.fr · fusara.fr
Dossier partenaire v1.0 · août 2026. La version en vigueur est publiée sur fusara.fr.

Partner dossier

This dossier introduces FUSARA, sets out how a product range is actually taken to market, what the brand gains from it and the commitments we make. It is written to be passed on internally to anyone whose approval is required.

CONTENTS

1

Company details

4

2

What the brand gains

4

3

How a range is taken to market

5

4

Our commitments

5

5

What we expect from the brand

5

6

Dialogue and termination

5

7

Personal data

6

The French version of this dossier starts on page 1.

1 Company details

Company name	FUSARA
Legal form	SASU
SIREN	933 334 781
SIRET (head office)	933 334 781 00012
Trade register	Vannes 933 334 781
EU VAT number (France)	FR27933334781
German VAT number	DE449814327
Italian VAT number	IT00391589991
Activity code (NAF)	4791A
Registered office	3 rue Saint-Nicolas, 56800 Ploërmel, France
Stocking countries	France · Germany · Italy
Contact	contact@fusara.fr

The SIREN can be checked on annuaire-entreprises.data.gouv.fr and all three VAT numbers on the European Commission's VIES system.

2 What the brand gains

A European market with no investment. Your products are sold in more than 27 countries with no subsidiary to open, no hiring and no working capital tied up on your side.

European obligations carried by the distributor. VAT registration and filings in every country of sale, EPR obligations and eco-contributions, GPSR compliance. These are costs and risks you do not have to bring in-house.

Firm orders, not consignment. We buy, we pay, we carry the stock. No unsold goods come back to you and your revenue is booked at the order.

No financial contribution requested. No listing fees, no marketing budget, no retrospective rebates, no invoiced services. Your only commitment is a purchase price.

Product listings maintained in every language. Translation, images, technical attributes, regulatory information. The content work is on us and you approve it before publication.

Field feedback conventional channels do not return. Prices charged by other sellers, unauthorised sellers on your references, reasons for returns, seasonality by country.

3 How a range is taken to market

Step 1	Audit of three references. We report the state of your listings on the main European markets: third-party sellers present, price gaps between countries, GPSR compliance, missing content. Delivered within 48 business hours, at no cost and with no obligation.
Step 2	Framing. We define the scope together: references retained, countries, authorised channels, purchase price, payment terms. Everything is written down before the first order.
Step 3	Test order. A deliberately limited volume on a few references. You measure how we work at low exposure before opening a full account.
Step 4	Going live. Listings created or taken over, translations, regulatory documentation, stock positioned in the three countries. You approve content before publication.
Step 5	Follow-up and reorder. Regular review of volumes moved, observed prices and market feedback. Subsequent orders are planned on that basis.

4 Our commitments

Sound distribution rests as much on what a distributor rules out as on what it promises. These six rules apply from the first order.

We do not undercut your products.

We position each reference at the level that keeps it moving without devaluing your brand, taking into account your recommended price and the actual state of the market. No price drop starts with us and your products are never used as a loss leader. When the market slides, we tell you who is pulling prices down rather than quietly following.

We do not resell to other resellers.

Your products are sold to end customers. They are not fed back into a resale channel that neither you nor we control.

We do not open any channel without your agreement.

Countries, marketplaces and online stores are listed in writing. Any extension of the scope requires prior agreement.

We do not publish a listing you have not approved.

Copy, images and translations are submitted to you before going live. The content and trademarks you provide remain your property and cease to be used when the relationship ends.

We do not buy on the grey market.

Sourcing is from the brand or from a distributor it has authorised. Purchase invoices are retained and the origin of a product can be evidenced on request.

We ask for no budget, no consignment, no returns of unsold stock.

We buy outright and pay on the agreed terms. The inventory risk is carried by FUSARA.

On resale pricing

No distributor can contractually commit to a minimum price: distribution law does not allow such a clause in an agreement. What actually protects the price level of a reference is the number of sellers occupying it. Distribution restricted to a few identified operators holds its prices; open distribution lets them slide, whatever everyone's intentions.

5 What we expect from the brand

- A written purchase price and payment terms.
- A formalised authorised scope: references, countries, channels.
- A clear position on the number of authorised resellers per market. This is what makes a pricing commitment meaningful; exclusivity or selective distribution in a country is the most effective framework.
- Access to high-resolution images, descriptions and technical data sheets.
- Compliance documentation: EU declaration of conformity, instructions, contact details of the responsible person under the GPSR, EPR identifiers where applicable.
- Prompt notice of any product change, packaging change or recall.

6 Dialogue and termination

If you find that one of our commitments is not being met, write to contact@fusara.fr quoting the reference concerned. We acknowledge within two business days and work through the point with you. Where the origin of a product is in question, we evidence how it was sourced.

The relationship is entered into with no fixed term, unless a specific distribution agreement provides otherwise, and either party may end it by written notice. A sell-through period for the stock held is then agreed, sized to the quantities in hand; by mutual agreement, the remaining stock may be taken back by the brand at its original purchase price. On termination, listings we created are withdrawn and all use of your trademarks and images ceases.

7 Personal data

Data exchanged in the course of the business relationship is processed in accordance with Regulation (EU) 2016/679. FUSARA's privacy policy is available at fusara.fr.