



Procedură de selecție pentru noi distribuitori de produse și servicii Orange PrePay

Prezenta procedură detaliază criteriile aplicate de Orange România S.A. („Orange România”) în vederea selectării societăților comerciale care vor asigura distribuția de produse și servicii Orange PrePay prin încheierea unui contract de distribuție cu Orange România, începând cu data de 1 septembrie 2012. Orange Romania va aplica criteriile de selecție menționate în cele de mai jos, în mod nediscriminatoriu și transparent, în raport cu orice societate comercială care își manifestă în mod explicit interesul de a încheia cu Orange România un contract de distribuție de produse și servicii Orange PrePay.

În ipoteza în care o societate comercială nu îndeplinește criteriile de selecție menționate în cele de mai jos, aceasta are dreptul de a se adresa oricărui dintre distribuitorii Orange România în vederea încheierii cu acesta a unui contract de sub-distribuție de produse și servicii Orange PrePay, având de asemenea și posibilitatea de a adresa o nouă cerere către Orange România la orice moment la care criteriile de selecție vor fi îndeplinite.

Odată semnat contractul de distribuție cu distribuitorul selectat conform prezentei proceduri, acesta nu va putea fi încetat decât conform prevederilor specifice incluse în contract. Orange România nu va beneficia de un drept de încetare unilaterală a contractului de distribuție în absența culpei celeilalte părți.

Pe parcursul derulării contractului de distribuție de produse și servicii Orange PrePay, distribuitorii trebuie să poată face la orice moment, la solicitarea Orange România, dovada îndeplinirii condițiilor de preselecție și selecție menționate în prezenta procedură. În ipoteza în care una sau mai multe din aceste condiții nu vor mai fi îndeplinite, Orange România va acorda distribuitorului în cauză un termen pentru remediere, iar în cazul în care situația se menține și după expirarea termenului de remediere, Orange România are dreptul de a rezilia contractul cu notificarea de 30 de zile calendaristice.

Orice societate comercială care a dobândit calitatea de distribuitor de produse și servicii Orange PrePay conform prezentei proceduri de selecție va beneficia de dreptul de a-și păstra statutul de distribuitor dacă va continua să îndeplinească în mod cumulativ criteriile de preselecție și criteriile de selecție de calificare, întrunind punctajul minim de 4 puncte aferent criteriilor de selecție de punctaj conform prezentei proceduri. Pierderea calității de distribuitor de produse și servicii Orange PrePay nu va putea interveni decât la solicitarea distribuitorului sau ca rezultat al încălcării de către acesta a unuia sau mai multor criterii de selecție sau preselecție sau a încălcării acelor obligații a căror nerespectare duce în mod



uzual la încetarea unui contract de distribuție (de ex. neplata facturilor după o anumită perioadă, un volum redus al vânzărilor care nu justifică administrarea unui contract direct cu operatorul, respectiv valoarea vânzărilor de produse și servicii Orange PrePay într-o perioadă de un an contractual este sub 240.000 euro).

Orange România nu impune distribuitorilor săi de produse și servicii Orange PrePay să aplice prezenta procedură în relațiile dintre aceștia și sub-distribuitorii lor. Fiecare distribuitor este liber să-și stabilească propriile proceduri și criterii de selecție, cu respectarea strictă a tuturor regulilor de concurență și a principiilor directoare ale prezentei proceduri, conform angajamentelor asumate de Orange și distribuitorii săi și aprobate de către Consiliul Concurenței prin Decizia 24 din 6 iunie 2012.

Prezenta procedură subzistă pe durata existenței sistemului de distribuție a produselor și serviciilor Orange PrePay.

Identificarea candidaților

Ipoteza 1

Atunci când o societate comercială dorește să devină distribuitor de produse și servicii Orange PrePay, aceasta va adresa Orange Romania o cerere scrisă explicită în acest sens.

Cererea va fi însoțită de următoarele informații:

- o prezentare generală a societății (e.g. datele de identificare, inclusiv numărul de înregistrare la Registrul Comerțului și codul de identificare fiscală, structura controlului, reprezentantul sau după caz reprezentanții desemnați pentru negocierile cu Orange Romania etc.); și
- declarație pe proprie răspundere cu privire la numărul de puncte de vânzare (fără localizarea acestora) la care societatea are acces în temeiul unui contract în care este prevăzut dreptul de acces al solicitantului în respectivele puncte de vânzare și/sau ca titulară a dreptului de proprietate. Solicitantul va preciza în mod expres numărul de puncte de vânzare proprii (i.e. înregistrate ca atare ca puncte de lucru ale solicitantului) din totalul punctelor de vânzare la care are acces;
- o adresa de e-mail sau un număr de fax pentru corespondența pe parcursul evaluării cererii.



Dacă cererea inițială nu conține toate informațiile menționate mai sus, reprezentanții Orange România vor comunica solicitantului la adresa de e-mail/nr. de fax de mai sus că cererea este incompletă și că nu va fi evaluată decât în urma completării ei de către solicitant.

Ipoteza 2

La inițiativa Orange România, în funcție de informațiile primite din piață și de strategia sa de dezvoltare (e.g. intenția de a dezvolta rețeaua de distribuitori PrePay într-o anumită perioadă, zonă etc.), reprezentanții Orange România pot adresa cereri acelor societăți comerciale care sunt considerate la acel moment a avea un potențial important pentru rețeaua de distribuție Orange România, solicitându-le acestora furnizarea informațiilor menționate la punctele (i) și (ii) de mai sus.

Faza de preselecție

Principii aplicabile fazei de preselecție

- preselecția agenților economici care doresc să devină distribuitori se va face exclusiv pe baza criteriului numărului de puncte de lucru deținute și/sau controlate.
- evaluarea îndeplinirii criteriului de preselecție se va realiza în mod nediscriminatoriu, cu respectarea principiului egalității de tratament (se vor acorda beneficii egale tuturor acelor agenți economici aflați în situații egale).
- criteriile de preselecție reprezintă, alături de criteriile de selecție, și criteriile de menținere a calității de distribuitor.

Criterii de preselecție

După primirea cererilor cuprinzând informațiile complete de la candidați, Orange România va verifica (prin propriile mijloace, din surse disponibile public) măsura în care candidații respectivi îndeplinesc criteriul minim obligatoriu de preselecție, respectiv criteriul numărului minim de puncte de vânzare. În cazul solicitanților care dețin puncte proprii de vânzare (i.e. înregistrate ca atare ca puncte de lucru ale solicitantului), limita minimă acceptată este de 100 puncte de vânzare. În ipoteza în care un candidat va declara pe proprie răspundere că nu deține puncte proprii de vânzare sau deține mai puțin de 100 de puncte de vânzare proprii, dar că are acces, în temeiul unui contract, la puncte de vânzare deținute de terți, atunci numărul minim de astfel de puncte de vânzare la care candidatul are acces pe care Orange îl va avea în vedere pentru criteriul de preselecție este de 500 de puncte de vânzare.



Acei candidați care nu vor îndeplini criteriul minim obligatoriu de preselecție vor primi o scrisoare din partea Orange România prin care vor fi informați cu privire la faptul că, la momentul respectiv, nu se califică pentru a semna cu Orange România un contract de distribuție de produse și servicii Orange PrePay. Scrisoarea va fi însoțită de o listă a tuturor distribuitorilor cu care Orange România are încheiate la acea dată contracte de distribuție de produse și servicii Orange PrePay, indicându-se solicitantului că are posibilitatea de a se adresa oricărui dintre aceștia în vederea negocierii și încheierii unui contract de sub-distribuție. Orange Romania nu va interveni în niciun fel în negocierea dintre distribuitorii săi și un potențial sub-distribuitor.

Acei candidați care îndeplinesc criteriul minim obligatoriu de preselecție vor parcurge etapa următoare – faza de selecție.

Faza de selecție

Principii aplicabile fazei de selecție

- selectarea distribuitorilor de produse și servicii Orange PrePay se va realiza pe baza unor criterii cumulative obiective și cuantificabile (referitoare la capacitatea juridică și situația financiară a candidatului, precum și la capacitatea de vânzare a candidatului);
- evaluarea îndeplinirii criteriilor de selecție se va realiza în mod nediscriminatoriu, cu respectarea principiului egalității de tratament (se vor acorda beneficii egale tuturor acelor agenți economici aflați în situații egale);
- criteriile de selecție reprezintă și criterii de menținere a calității de distribuitor.

Criterii de selecție

În faza de selecție, candidatul va fi evaluat prin raportare la două seturi de criterii ("Criteriile de selecție"): (I) criteriile de calificare; și (II) criteriile de punctaj detaliate în prezenta procedură.

I. criterii de calificare

Fiecare candidat trebuie să îndeplinească în mod cumulativ totalitatea criteriilor de calificare. În cazul în care oricare dintre criteriile de calificare descrise mai jos nu este îndeplinit de candidat, acesta va fi descalificat și va primi o informare scrisă în acest sens.

1. capacitate juridică



Candidatul trebuie să aibă capacitatea juridică de a iniția negocieri și de a semna un contract de distribuție cu Orange România. De asemenea, obiectul de activitate al candidatului trebuie să acopere activitățile necesare distribuției de produse și servicii Orange PrePay. Candidatul trebuie să dețină toate autorizațiile (inclusiv cele de drept societar) necesare în vederea semnării unui contract de distribuție cu Orange România.

2. situație financiară

- a. capitalurile proprii: valoarea capitalurilor proprii nu poate fi mai mică de 25.000 de euro (echivalentul acestei valori în RON conform cursului de schimb Euro/Ron comunicat de BNR la data analizei);
- b. cifra de afaceri: pe anul anterior solicitării nu poate fi mai mică de 70.000 de euro în medie pe lună (echivalentul acestei valori în RON conform cursului de schimb Euro/Ron comunicat de BNR la data analizei);
- c. certificat fiscal: candidatul trebuie să furnizeze Orange România certificate fiscale emise pentru luna anterioară solicitării, prin care să se ateste inexistența vreunei datorii către bugetul central al statului sau către bugetele locale ale autorităților locale conform legislației în vigoare;
- d. bilanț contabil: din care să rezulte că în ultimul an anterior cererii candidatul a obținut profit, este solvabil (i.e. are capacitatea de a-și acoperi datoriile prin activele curente) și are un grad de îndatorare mai mic de 3;
- e. scrisoare de bonitate bancară : din partea unei bănci cu reputație în România, care să ateste bonitatea candidatului în relațiile acestuia cu banca respectivă.

Candidații care sunt societăți nou create (i.e. au fost înființate cu mai puțin de un an financiar anterior momentului cererii adresate către Orange România) nu vor fi evaluați în funcție de criteriile menționate la punctele 2 b-d de mai sus.

3. criteriu etic: nu se va accepta o colaborare directă cu un distribuitor care nu respectă principii etice sau care înregistrează un conflict de interese față de Orange România (asociații / acționarii sau reprezentanții legali ai candidatului, precum și rudele și afinii de gradul 1 sau 2 ale acestora dețin funcții cheie în departamente relevante din cadrul Orange România. Candidatul va depune o declarație pe proprie răspundere în acest sens.
4. inexistența unor situații adverse: candidatul trebuie să nu se afle în procedura de executare silită, faliment, reorganizare judiciară, dizolvare, închidere operațională, lichidare sau alte situații asemănătoare reglementate de lege și nici nu are cunoștință despre iminența unor astfel de situații. Candidatul va depune o declarație pe proprie răspundere în acest sens.



II. criterii de punctaj

Acei candidați care îndeplinesc cumulativ totalitatea criteriilor de calificare menționate mai sus vor fi evaluați în funcție de criteriile de punctaj menționate în cele de mai jos. Îndeplinirea fiecărui criteriu se punctează cu 1 punct. În cazul neîndeplinirii oricărui criteriu, punctajul acordat în legătură cu respectivul criteriu este 0. Vor fi selectați în vederea semnării unui contract de distribuție de produse și servicii Orange PrePay exclusiv acei candidați care obțin un punctaj minim de 4 de puncte.

1. experiența în distribuție: experiența în distribuție mai mare de 24 luni, indiferent de tipul produselor distribuite.
2. tipuri de produse distribuite: experiența în distribuția de produse de larg consum sau produse telecom, pentru o durată de cel puțin 12 luni anterior depunerii candidaturii.
3. distribuție teritorială administrativă: distribuție care să acopere atât zonele rurale cât și cele urbane, astfel încât din totalul punctelor de vânzare, cel puțin 10% să fie localizate în zone rurale. În dovedirea acestui criteriu de punctaj, candidatul va depune o declarație pe proprie răspundere în acest sens, fără a dezvălui Orange România locația punctelor de vânzare.
4. potențialul de dezvoltare a rețelei de distribuție produse și servicii Orange PrePay: acces direct la canale alternative de distribuție față de acele canale existente sau dezvoltate la momentul depunerii candidaturii. Vor fi considerate canale alternative de distribuție acele mijloace, metode, tehnologii și proceduri noi, care permit dematerializarea procesului de vânzare a produselor și serviciilor Orange PrePay (de ex. până în anul 2011 au fost identificate următoarele tipuri de canale alternative: bancomate, mașini automate stradale, internet banking, încărcare online).
5. instrumente de gestionare a distribuției: capacitatea distribuitorului de a deține / utiliza un sistem automatizat de gestionare a distribuției, cu care să aibă posibilitatea de gestionare a stocului de marfă, a vizitelor din teren ale forței de vânzare, a sumelor ce trebuie încasate, a scadențelor, precum și îndeplinirea sarcinilor de serviciu. Acest criteriu demonstrează o distribuție organizată care va da distribuitorului siguranță în activitatea pe care o desfășoară.

Situația specifică a unui candidat aflat sub controlul direct sau indirect al unui concurent Orange România



În situația în care un candidat se află sub controlul direct sau indirect (conform definiției noțiunii de control din dreptul concurenței) al unui concurent Orange România pe piața produselor și serviciilor PrePay, Orange România are interesul legitim de a-și proteja acele informații de natură confidențială și de secret de afaceri împotriva riscului ca acestea să devină accesibile concurenților săi ca urmare a executării contractului de distribuție de produse și servicii Orange PrePay.

În acest context, Orange România va solicita candidatului ca, în plus față de îndeplinirea criteriilor de calificare și de punctaj menționate în cele de mai sus, acesta să accepte instituirea unui mecanism menit să asigure protecția informațiilor confidențiale și a secretelor de afaceri aparținând Orange România, după cum urmează:

- informații prealabile revânzării. În virtutea calității de distribuitor de produse și servicii Orange PrePay, un partener are acces la anumite informații confidențiale și secrete de afaceri cu mult timp anterior lansării acestora în piață. Astfel de informații vizează strategia de distribuție a Orange România (e.g. discount-uri / comisioane / acțiuni promoționale / concursuri / bonusuri cu target / strategii comerciale practicate etc.) și ofertele comerciale adresate clientului final (preturi și tarife, număr de minute promoționale, mecanisme de funcționare a acestor oferte, reguli de alocare a minutelor etc). Pentru a evita oferirea unui avantaj concurențial nejustificat operatorului de telefonie mobilă care controlează, direct sau indirect, candidatul în cauză, acesta din urma va primi pe întreaga durată a contractului acces la astfel de informații cu cel mult 24 de ore înainte ca acestea să fie lansate pe piață.
- informații post-vânzare. Datele din sistemul informatic la care au acces distribuitorii Orange PrePay cuprind informații cu privire la vânzările de produse de reîncărcare Orange PrePay (electronic sau prin cartele de reîncărcare). În funcție de soluția utilizată, fiecare agent economic are acces la o aplicație de gestionare vânzări (clienți, limite de credit, vânzări etc.), fie de la furnizorul de soluție, fie de la soluția proprie. Prin acordarea accesului la rețeaua operatorului, agentul economic respectiv poate observa în timp real toate tranzacțiile efectuate în rețeaua sa de terminale (i.e. POS-uri) sau PC-uri, cu alte cuvinte poate avea acces la date cu privire la vânzările finale din punctele de vânzare către utilizatorii finali, ca de exemplu:
 - vânzări pe fiecare tip de produs / valori reîncărcare din portofoliul Orange la nivelul fiecărui punct de vânzare, agent de vânzări, sub-distribuitor, oraș, regiune și/sau la nivel național;



- proporția fiecărui produs (valori reîncărcate) Orange PrePay în totalul de reîncărcări Orange PrePay în fiecare punct de vânzare, oraș, regiune, național;
- evoluția vânzărilor și reacția imediată a pieței la lansarea unei noi oferte comerciale sau a unei promoții speciale (e.g. o nouă opțiune cu minute/credit, un nou mecanism de consumare a minutelor, promoții de loializare etc);
- proporția în fiecare punct de vânzare, din fiecare moment (zi, luna, an) a vânzărilor între cei 3 operatori telecom în fiecare punct de vânzare, oraș, regiune și/sau la nivel național.

Distribuitorului controlat direct sau indirect de un concurent Orange România nu i se va acorda acces direct în sistemul informatic pe care sunt stocate astfel de informații confidențiale sau secrete de afaceri. Astfel, în acest caz părțile la contractul de distribuție vor mandata un terț independent de distribuitor și de grupul din care acesta face parte (e.g. însuși furnizorul de soluție dacă distribuitorul nu folosește o soluție proprie) care să aibă acces la sistemul informatic și care să comunice distribuitorului cu frecvența necesară, dar nu în timp real (e.g. zilnic, săptămânal, lunar, după caz) informațiile strict necesare distribuitorului în vederea emiterii de către acesta a facturilor către punctele de vânzare. Aceste informații vor acoperi strict valoarea vânzărilor realizate de un anumit punct de vânzare într-o anumită perioadă agreată, fără a indica în mod individualizat tipurile de produse sau servicii vândute, denominările acestora și nici evoluția în timp real a acestor vânzări).