



PM-International

Simplement. Avec succès.



RÈGLEMENT du DISTRIBUTEUR DE LA SOCIÉTÉ PM-INTERNATIONAL AG (PM), OCTOBRE 2022 Pour PM-International Belgique BV

1. Position juridique d'un distributeur

- 1.1. Un distributeur est un vendeur indépendant, qui gagne un revenu d'entrepreneur en distribuant des produits PM.
- 1.2. Les activités de distribution des distributeurs comprennent la vente de produits PM en leur propre nom directement aux consommateurs finaux et aux consommateurs finaux qui achètent leurs produits PM directement auprès de PM, ainsi que l'orientation des consommateurs finaux vers PM (Customer Direct Program) et l'orientation de nouveaux distributeurs vers PM en tant que sponsor.
- 1.3. Les distributeurs n'ont aucune obligation opérationnelle et peuvent librement stipuler le lieu, le type, le temps et le volume de leur activité, sous leur propre responsabilité et sans aucune instruction. Les distributeurs eux-mêmes doivent supporter tous les frais liés à l'activité. Chacun, en tant qu'entrepreneur, est responsable du respect de toutes les obligations légales découlant de l'activité (enregistrement d'une société, impôt sur le revenu, impôt sur les ventes, assurances sociales, droit de la concurrence).
- 1.4. Les distributeurs gèrent leur entreprise à temps partiel ; toute personne réalisant que ce n'est plus le cas doit en informer PM.

2. Création et cessation d'une activité de distribution

- 2.1. Un partenariat de distribution nécessite une demande entièrement remplie de manière lisible par un distributeur ; il devient un accord légal dès que la demande est acceptée par PM. Il n'est pas nécessaire de commander des produits PM. PM informera sans délai le distributeur de l'acceptation de sa candidature.
- 2.2. Dans les 30 jours suivant la réception de l'information sur l'acceptation de la demande, un Distributeur peut résilier son contrat par une déclaration écrite à PM sans en indiquer les motifs. Après la résiliation du contrat, tous les produits PM achetés en tant que Distributeur peuvent être retournés et PM restituera le montant total payé. PM International n'est pas obligé de racheter les articles s'ils ne sont pas dans leur état d'origine.
- 2.3. L'activité de distribution existe pour une durée indéterminée et peut normalement être résiliée à tout moment dans le délai de préavis légal. Le droit de résiliation extraordinaire pour motif valable n'est pas affecté. Si un distributeur ne respecte pas les obligations qui lui incombent en vertu des articles 4.1, 4.2 et 5.2 du Règlement relatif aux distributeurs, PM considère qu'il s'agit d'une raison importante pour prononcer un préavis.

- 2.4. En cas de décès, le droit de distribution peut être transféré au conjoint, à un enfant ou à un parent à condition que le transfert soit demandé par écrit avec l'accord de tous les héritiers, que l'héritier accepte le règlement de distribution de PM dans sa version actuelle et que PM donne son accord par écrit. L'accord de PM ne peut être refusé que pour une raison de force majeure.

3. Les droits d'un distributeur à une prime

- 3.1. Le distributeur a le droit de recevoir un bonus pour la recommandation de consommateurs finaux dans le cadre du programme de Client Direct ainsi que pour la présentation, la formation et le soutien de nouveaux Distributeurs référencés en tant que sponsor. Les conditions pour, et les montants de la prime peuvent être tirés du plan de marketing PM en vigueur au moment de la signature du contrat; PM a un droit de stipulation dans la mesure où le plan de marketing en vigueur à un moment donné s'applique de la même manière pour tous les distributeurs. Le distributeur a connaissance de la Décision n° E.T.102.595 du 19 juin 2002 (décision générale sur les ventes directes) de l'Administration de l'A.F.E.R., Services Centraux, Secteur TVA. Le distributeur s'engage à se conformer à toutes les dispositions de la décision, notamment en ce qui concerne les formalités à effectuer par le distributeur, comme par exemple l'obligation de conserver certains documents pendant dix ans ou de délivrer une facture à certains clients.
- 3.2. PM verse la prime sur une base mensuelle. Contrairement à la règle de l'article 87a, paragraphe 1 du HGB, le droit du distributeur aux commissions résulte du paiement de la marchandise. En outre et sauf mention contraire dans le règlement du distributeur, les dispositions légales s'appliquent. Le paiement n'est effectué avec la taxe de vente sur le chiffre d'affaires que si le distributeur a préalablement informé PM de son droit de déclarer la taxe sur le chiffre d'affaires et a fourni son numéro d'identification fiscale et le bureau des impôts compétent. Le relevé sera envoyé par e-mail, cependant, si un distributeur souhaite le recevoir par courrier / chèque, des frais administratifs de 10,00€ seront facturés. Le paiement de la prime sera effectué au plus tard le 20 du mois suivant. Si le relevé mensuel indique une somme inférieure à 5,00€ net, aucun paiement ne sera effectué et le droit à la prime est perdu.

4. Activité de vente d'un distributeur autre que pour PM

- 4.1. Sans l'accord écrit préalable de PM, il est interdit à un distributeur d'entreprendre des activités pour un concurrent de PM. Un concurrent de PM est toute entreprise qui offre des biens ou des services par le biais du marketing direct personnel ou d'un système

de marketing de réseau, ainsi que, indépendamment du moyen de distribution, toutes les entreprises dont les produits sont partiellement ou totalement en concurrence avec les produits PM.

- 4.2. Un distributeur est tenu de séparer complètement toute activité de distribution autorisée pour une autre société de son activité pour PM et avec les produits PM. Il n'est pas permis d'attirer l'attention sur son activité pour PM ou sur son statut de distributeur PM, ni de proposer des biens et des services de l'autre société avec des produits PM, ni d'inciter d'autres distributeurs PM, de quelque manière que ce soit, à acheter des biens ou des services à l'autre société ou à devenir actif pour l'autre société en plus ou à la place de leur activité pour PM.

5. Achat et distribution de produits PM

- 5.1. Un distributeur commande et reçoit les produits PM exclusivement et directement de PM. Il n'est pas autorisé à acheter des produits PM auprès d'un autre distributeur.
- 5.2. Un distributeur vend des produits PM exclusivement par distribution directe personnelle aux consommateurs finaux. La distribution par le biais de points de vente au détail, de marchés, de foires commerciales, de ventes aux enchères sur Internet et d'autres événements de vente similaires n'est pas autorisée.
- 5.3. Un distributeur est tenu de reprendre les produits PM vendus aux consommateurs finaux dans les 30 jours suivant la livraison; le client n'a pas besoin de donner de raisons particulières, il suffit qu'il ne les apprécie pas (garantie de satisfaction PM). Après avoir repris les marchandises, le distributeur permet au client de choisir entre l'échange des produits, l'obtention d'une note de crédit ou le remboursement du prix d'achat payé.
- 5.4. Un distributeur décide librement de l'opportunité et des quantités qu'il souhaite acheter à PM. Il n'y a aucune obligation de commander une quantité minimale. Le retour de produits PM à PM est possible conformément à la politique de retour de PM, qui peut être consultée sur notre page Web au lien suivant : <https://www.pmebusiness.com>.
- 5.5. Toutes les commandes passées par le Distributeur sont traitées conformément à la liste de prix PM en vigueur au moment de la commande. Les prix sont généralement calculés sans la taxe de vente, les frais d'emballage et d'expédition, pour autant que ceux-ci soient applicables. Le paiement doit avoir été confirmé ou complété avant que l'expédition des produits ne soit effectuée. Cela est possible par prélèvement automatique sur un compte bancaire,
- paiement par carte de crédit, paiement contre remboursement ou paiement en espèces lors de l'enlèvement.
- ## 6. Autres obligations d'un distributeur / contractuelles Pénalité
- 6.1. Un distributeur doit toujours agir en tant qu'entrepreneur indépendant et responsable et doit éviter toute prétention d'agir en tant qu'employé de PM ou fournir des explications au nom de PM.
- 6.2. Dans la mesure où PM est membre d'associations nationales et internationales de marketing direct, les distributeurs doivent respecter strictement les normes de conduite spécifiées par ces associations pour leurs membres et leurs représentants de distribution. PM informera sans délai les distributeurs des normes de conduite à respecter.
- 6.3. Tout ce qu'un distributeur dit à propos de PM et des produits PM doit être conforme aux stipulations de PM, notamment celles figurant dans le catalogue de produits, sur les étiquettes des produits et dans les autres informations relatives aux produits. Un distributeur ne peut en aucun cas attribuer des propriétés thérapeutiques ou curatives aux produits PM.
- 6.4. Un Distributeur ne peut apporter aucune modification aux produits PM ou à leur emballage et ne peut pas non plus permettre à des tiers d'apporter de telles modifications. Il est permis d'inclure une étiquette d'adresse avec les coordonnées d'un distributeur sur une étiquette tant qu'aucune publicité ou information sur le produit n'est couverte par celle-ci.
- 6.5. Dans leurs propres supports publicitaires ou sur leurs sites Internet, les distributeurs ne peuvent ni faire référence à PM ou aux produits PM, ni utiliser les marques ou autres brevets commercialement protégés de PM. En outre, les directives Internet de PM s'appliquent, qui peuvent être consultées sous www.pm-international.de.
- 6.6. Pour chaque violation des obligations prévues aux N° 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 et 6.5 des Règles de distribution, un distributeur devra payer une pénalité contractuelle à PM, dont le montant sera stipulé par PM dans chaque cas individuel en tenant compte de l'importance de la violation et des revenus du distributeur. La réclamation d'une pénalité contractuelle n'affecte pas les autres demandes, en particulier les demandes d'injonction et de dommages et intérêts.
- 6.7. Chaque distributeur doit reconnaître et respecter les dispositions légales contraignantes ainsi que les règles de comportement généralement reconnues en matière de marketing direct, tant pour les

mesures publicitaires générales que pour l'attraction de nouveaux distributeurs. Cela s'applique en particulier à l'interdiction expresse de toute forme de "spamming" et de la chasse systématique aux partenaires de distribution d'autres entreprises. Toute violation de ces règles sera strictement suivie par PM, pouvant même conduire à la résiliation du partenariat. PM a également défini des règles générales de comportement qui doivent être strictement respectées à tout moment et qui sont disponibles sur www.pm-international.com. Une copie des règles de l'Association belge de vente directe est jointe à l'accord.

7. Protection de la ligne

- 7.1. PM-International a pour principe de conserver et de protéger la ligne de parrainage. Un distributeur qui a mis fin à son partenariat commercial ne peut être réenregistré en tant que distributeur que s'il soumet une nouvelle demande et (a) est parrainé par son ancien sponsor ou si (b) au moins 12 mois se sont écoulés depuis la résiliation. Un Distributeur qui a été structuré en étant supprimé des registres en tant que Distributeur inactif (12 mois sans volume personnel) peut être librement réenregistré avec une nouvelle demande, c'est-à-dire pas seulement sous l'ancien sponsor mais dans n'importe quelle ligne sous n'importe quel sponsor.
- 7.2. La protection de ligne s'applique également aux clients du programme Client Direct. La protection de la ligne client est valable pendant 6 mois.
- 7.3. L'enregistrement des parents / conjoints est soumis à un règlement qui peut être téléchargé dans la FAQ de l'espace TP.

8. Clauses finales / Modifications / Consentement au traitement des données

- 8.1. La relation contractuelle entre les parties est régie par le droit de la République fédérale d'Allemagne.
- 8.2. Le tribunal compétent pour tout litige est celui de Speyer (Allemagne), si un Distributeur ne réside pas en Allemagne ou ne s'y trouve pas habituellement au moment de la conclusion du présent contrat ou lorsqu'une procédure judiciaire a été entamée ; le droit d'une partie contractuelle d'intenter une action contre l'autre partie dans sa juridiction reste intact. L'exigence de la forme écrite convenue par contrat est également satisfaite par télécopie ou par e-mail. Le site distributeur a le droit de résoudre tout litige par le biais du médiateur pour le commerce de détail (Avenue Edmond Van Nieuwenhuysse 8,1160 Bruxelles, info@ombudscom.be). Afin de garantir des normes de qualité élevées, le distributeur ne peut céder le contrat à une tierce personne sans l'accord de PM International. Le distributeur ne peut pas sous-traiter ses obligations.

- 8.3. PM annoncera par écrit à un distributeur une modification des Règles de distribution. Les modifications sont considérées comme acceptées si le distributeur ne les conteste pas par écrit dans les trois semaines suivant l'annonce de la modification. Cette conséquence doit être expressément mentionnée par PM dans l'annonce des modifications.
- 8.4. J'accepte que mes données personnelles, qui ont une incidence sur notre coopération commerciale et l'exécution du contrat, soient collectées, stockées, traitées et utilisées par PM à l'aide de procédures automatiques. Ces données peuvent être divulguées à ma ligne de parrainage et à PM International AG, Luxembourg, dans le but susmentionné. J'accepte également que PM procède à une vérification de ma solvabilité, lorsque je choisis le paiement par prélèvement automatique. Je suis conscient(e) que je peux révoquer mon consentement au stockage, au traitement et à l'utilisation de mes données comme décrit ci-dessus à l'avenir et à tout moment que j'estime approprié.
- 8.5. La protection de vos données personnelles et de votre vie privée est importante pour nous. Le règlement général européen sur la protection des données a imposé de nouvelles exigences en matière de traitement des données à caractère personnel, auxquelles nous adhérons depuis le 25 mai 2018 et qui sont énoncées à l'article 14 du règlement général européen sur la protection des données ("RGPD de l'UE"), c'est-à-dire des informations sur l'objet de l'activité, les finalités de stockage des données, les destinataires des données, nos responsables de la protection des données, votre droit de récupération des informations, le droit de suppression ou de correction, etc. se trouvent dans notre politique de confidentialité sous le lien suivant (<https://www.pm-international.com/de/datenschutz/footer/lang=de>)
- 8.6. Pour toute information complémentaire, veuillez contacter le service clientèle à l'adresse info@pminternational.be.

Conformément à la Vente Directe en Belgique/DSB, les dispositions suivantes s'appliquent également :

"EXCERPT FROM THE CODE OF ETHICS

Afin d'établir et de maintenir les meilleures relations fondées sur le respect d'une déontologie rigoureuse et amicale entre consommateurs, vendeurs et fabricants, les membres de l'Association Professionnelle de la Vente Directe (APVD) s'engagent solennellement à appliquer et à diffuser les garanties suivantes :

1. Garantie d'identification et de correction des entreprises et des vendeurs.

Les vendeurs mentionnent clairement l'identité de l'entreprise qu'ils représentent. Ils mentionnent leur appartenance à l'Association professionnelle de la vente directe. Les vendeurs s'engagent à respecter les principes les plus étendus de correction et de courtoisie envers les consommateurs. Si le vendeur constate que le client ne souhaite pas de visite en vue d'une vente directe, il s'abstient de toute discussion commerciale avec ce client.

demande écrite au secrétariat de l'APVD dont le siège est situé E. Van Nieuwenhuyse 8 - 1160 Bruxelles

- Tel : 02 788 05 00 00 - Fax : 02 788 05 01
 - e-mail: info@directsellingbelgium.be
 - site web: www.directsellingbelgium.be
 - numéro d'entreprise : 0409742549 "AS

2. Garantie des information sur les produits

Les produits sont décrits de façon claire et précise avec leurs caractéristiques par un vendeur avec une information appropriée et permanente.

3. Garantie de la présentation du produit

Les produits sont accompagnés d'une présentation détaillée permettant une connaissance complète de leur utilisation.

4. Garantie d'un bon de commande précis et facile à lire.

Chaque commande fait l'objet d'un document écrit, précis et facile à lire, reprenant l'ensemble des termes et conditions du contrat. Le bon de commande définit clairement les caractéristiques des produits et le nombre de produits commandés.

5. Garantie de rétractation

Le consommateur dispose d'un délai de rétractation de 14 jours civils à compter du lendemain du jour où le consommateur, ou la personne qu'il a désignée, prend physiquement possession du bien et, en cas de prestation de services, à compter du jour de la conclusion du contrat.

6. Garantie de la qualité et service après-vente

Tous les produits sont soumis à une garantie de qualité clairement exprimée. Les produits ou services qui ne répondent pas aux garanties de qualité contractuelles seront soit renvoyés gratuitement ou sans frais, soit échangés.

7. Garantie d'une procédure de plainte extrajudiciaire

Les entreprises et les démarcheurs informent le consommateur, lorsqu'un litige n'est pas résolu dans un délai raisonnable, de leur engagement à rechercher une solution auprès du médiateur du commerce (<https://www.ombudsmanducommerce.be/fr>). A cette fin, ils fournissent les coordonnées du médiateur du commerce sur papier ou sur un autre support durable.

La société est membre de l'ASBL, Association Professionnelle de la Vente Directe, dont le code de déontologie complet peut être obtenu sur simple