

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DE PM-INTERNATIONAL SA (SUISSE)

- 1.1 Les présentes conditions générales de vente (ci-après « CGV ») définissent les droits et les devoirs régissant la relation d'affaires entre PM-International SA (Suisse) (ci-après « PM ») et le partenaire commercial individuel actif en tant que travailleur indépendant (ci-après « partenaire commercial »).
- 1.2 PM concède au partenaire commercial le droit non exclusif d'acheter des produits de PM pour son propre usage, de les vendre en son nom propre et à son propre compte en Suisse, de promouvoir la vente de produits PM et d'agir en tant que sponsor dans le cadre du modèle commercial de PM.
- 1.3 Les présentes CGV, la demande de partenariat commercial, le plan marketing PM, la déclaration de confidentialité sur la protection des données de PM ainsi que les autres documents désignés par PM font partie intégrante de tout partenariat commercial et constituent l'ensemble de l'accord entre PM et le partenaire commercial.
- 2.1 Le partenariat commercial doit faire l'objet d'une demande complète et lisible rédigée par un partenaire commercial dont le siège est en Suisse. Le partenariat commercial entré en vigueur avec l'autorisation correspondante de la demande par PM. PM informe le partenaire commercial immédiatement par écrit de l'acceptation de sa demande.
- 2.2 Le partenaire commercial peut être un individu, des partenariats ou des personnes juridiques. La demande de partenariat commercial doit comporter, outre le demandeur, la ou les dirigeant(s) de la société de personnes ou de la personne juridique à enregistrer en tant que partenaire commercial et qui la contrôle directement ou indirectement. De même, tous les éventuels autres associés (y compris les associés tacites), ainsi que toutes les personnes participant directement ou indirectement à la personne juridique sont à déclarer. Les dispositions suivantes sont valables de manière analogue pour le dirigeant de la société de personnes enregistrée ou la personne juridique enregistrée.
- 2.3 Le partenaire commercial peut résilier le contrat par écrit dans un délai de 30 jours à compter de l'acceptation de sa demande sans fournir d'explications à PM. Après une résiliation, il peut rendre dans un délai de 14 jours tous les produits achetés en sa qualité de partenaire commercial et PM lui rembourse intégralement tous les paiements effectués.
- 2.4 Le partenariat commercial a une durée illimitée.
- 3.1 Le partenaire commercial est un entrepreneur indépendant. Il n'est ni employé ni représentant de PM et doit éviter de donner l'apparence qu'il pourrait être un employé de PM ou être autorisé à faire des déclarations au nom de PM.
- 3.2 Le partenaire commercial n'a aucune obligation d'activité et définit librement le lieu, le moment et le volume de son travail, de manière indépendante et sans être astreint aux instructions de PM.
- 3.3 Le partenaire commercial doit s'acquitter lui-même de tous les frais en rapport avec son entreprise. En tant qu'entrepreneur, il doit s'acquitter de toutes les obligations découlant de l'exercice de sa profession (inscriptions et autorisations nécessaires, impôt sur le revenu, taxe sur la valeur ajoutée, sécurité sociale, droit de la concurrence, etc.) et dégage PM de toute responsabilité si un tiers venait à demander des dommages et intérêts en rapport avec l'exercice de sa fonction.
- 4.1 Le partenaire commercial commande et achète des produits PM exclusivement auprès de PM et vend ces derniers en son nom propre et pour son propre compte. Le partenaire commercial détermine le prix de vente qu'il propose à ses clients finaux.
- 4.2 En outre, le partenaire commercial est autorisé à acquérir de nouveaux partenaires commerciaux en Suisse en tant que sponsors. En tant que sponsor, le partenaire commercial est tenu de former, de suivre et d'assister ses propres partenaires commerciaux dans leur activité commerciale. Pour le sponsoring de partenaires commerciaux de pays étrangers, il doit tenir compte des lois en vigueur dans le pays et des conditions générales de vente des filiales de PM correspondantes.
- 4.3 Le partenaire commercial vend des produits PM exclusivement par vente directe au consommateur final en Suisse. Il est interdit de commercialiser des produits PM en Suisse s'ils ne sont pas autorisés pour le marché suisse. Une vente par le biais de magasins de détail de tous types, sur des marchés, des sites d'enchères sur Internet et d'autres actions de ventes n'est pas autorisée. La vente directe sur des salons n'est autorisée qu'avec l'accord écrit préalable de PM.
- 4.4 Le partenaire commercial décide librement si et dans quelle quantité il commande les produits chez PM. Il n'y a pas de commande minimum. Le partenaire commercial n'est pas autorisé à constituer un stock important pour l'optimisation ou la manipulation du plan de rémunération. PM doit donner son aval préalable par écrit pour toute exception justifiée.
- 4.5 Si un consommateur rend un produit PM dans les règles en faisant foi de la garantie de satisfaction de PM, le partenaire commercial doit laisser au client final le choix entre un échange, un avoir ou le remboursement du prix d'achat.
- 4.6 Si un partenaire commercial reçoit des marchandises présentant des vices, PM remplacera alors au partenaire commercial le produit en question dans les conditions suivantes. Le partenaire commercial est tenu de vérifier la marchandise dès la réception, dans la mesure où cela est possible sans ouvrir l'emballage d'origine (dégâts lors du transport, mauvaise livraison), et doit envoyer toute réclamation par écrit sous 8 jours (réception chez PM) après livraison. La marchandise présentant un vice doit être retournée à PM dans un délai de 14 jours au maximum (réception chez PM) après la réception, assortie d'une copie de la facture correspondante. La reprise par PM de marchandises ne présentant pas de vices et dans l'emballage d'origine est uniquement possible en cas de résiliation du contrat (voir point 2.3 ci-dessus) et de cessation du partenariat commercial (voir point 7.4 ci-dessus).
- 4.7 Avant chaque livraison de produits, leur paiement doit être assuré ou avoir été effectué. Ceci peut également être réalisé par Postfinance Debit Direct, le système de prélèvement automatique de la banque, par carte de crédit, livraison contre remboursement ou paiement en liquide ou par Maestro au moment de l'enlèvement de la marchandise. Toutes les commandes du partenaire commercial sont réalisées selon la liste des prix de PM en vigueur au moment de la commande. Celle-ci peut être consultée sur le site PM-International.ch (section interne). Les prix s'entendent TTC et hors frais de port et d'envoi.
- 4.8 Pour certaines prestations de service, PM facture des participations aux frais (notamment une participation aux frais d'expédition, aux taxes de livraisons contre remboursement ou une majoration pour quantité moindre, non enlèvement de livraisons). Le type et le montant de ces participations aux frais sont réglementés dans la fiche respectivement en vigueur intitulée « Aperçu des frais ». PM est en droit de compenser ces frais et autres créances du partenaire commercial en les déduisant sur ses droits.
- 4.9 Les produits PM sont soumis à des contrôles stricts de qualité et des contrôles juridiques. Ainsi, toutes les déclarations du partenaire commercial concernant PM et les produits PM doivent être en accord avec les directives de PM, notamment le catalogue des produits, les étiquettes de produit et les autres informations relatives aux produits. Le partenaire commercial ne doit en aucun cas attribuer aux produits PM un caractère thérapeutique ou curatif. Il est strictement interdit de modifier les produits PM ou leur emballage. L'ajout d'une étiquette avec les coordonnées du partenaire commercial est permis tant que des indications publicitaires ou des informations de produit ne sont pas recouvertes.
- 4.10 PM est propriétaire de ses noms de société et de produits et de tout autre droit de la propriété intellectuelle en relation avec la désignation « PM ». Le partenaire commercial est autorisé à utiliser le nom de la société PM, ses marques, ses logos, ses photos, slogans et désignations de produits uniquement pour la vente directe de produits PM à des clients finaux. Il n'est pas autorisé à les utiliser à des fins publicitaires s'adressant à un nombre indéterminé de destinataires (publicité ouverte dans la presse, prospectus, sur Internet et sur d'autres supports). Pour toute production de supports publicitaires pour les produits PM, le partenaire commercial doit avoir une autorisation écrite préalable de PM. L'autorisation écrite établie par PM est également nécessaire pour le placement d'un lien hypertexte destiné à relier le site web du partenaire commercial à celui de PM, ainsi que vers des sites web qui ont été conçus par PM pour les partenaires commerciaux. Pour la publicité pour PM et pour la vente des produits PM, le partenaire commercial utilisera uniquement les informations produites, le matériel de vente et les supports de vente fournis par PM.
- 4.11 Le partenaire commercial s'engage à ne pas débaucher d'autres partenaires commerciaux, des fournisseurs et clients de PM pour son propre compte ou celui de tiers et à ne pas aider des tiers à débaucher. L'interdiction de débaucher persiste une année après dissolution du présent accord. Un partenaire commercial a également le droit de proposer, de diffuser ou de vendre d'autres prestations de service ou de produits que ceux fabriqués et/ou commercialisés par PM ou d'être actif dans d'autres entreprises de vente directe. Le partenaire commercial est autorisé à exercer ses fonctions pour d'autres sociétés de vente directe, à condition que les produits n'entrent pas en concurrence avec ceux de PM. Le partenaire commercial est tenu de séparer complètement toute activité permise pour une entreprise concurrente de son activité pour PM et des produits PM. Il n'est autorisé ni à évoquer son activité pour PM et son statut en tant que partenaire commercial ni à proposer les marchandises et les services de l'autre entreprise conjointement aux produits PM, ni à amener d'une quelconque manière d'autres partenaires commerciaux de PM à acheter des marchandises ou des services de cette autre entreprise ou à exercer une activité pour l'autre entreprise au lieu ou en plus de leur activité pour PM.
- 5.1 Le partenaire commercial acquiert tous les produits PM à un prix d'achat préférentiel conformément à la liste de prix en vigueur. En outre, le partenaire commercial a le droit à une rémunération en rapport avec son activité de sponsor, conformément au plan marketing en vigueur de PM. Le succès du partenariat commercial avec PM tient uniquement à l'engagement du partenaire commercial et à ses efforts de vente. La seule acquisition de la fonction de partenaire commercial n'est pas rémunérée.
- 5.2 PM fait mensuellement le décompte des rémunérations. Le décompte est effectué hors TVA lorsque le partenaire commercial a informé PM par écrit au préalable qu'il est en droit de déduire les taxes payées en amont. Le décompte est envoyé par E-mail. Le paiement de la rémunération a lieu au plus tard à la fin du mois suivant. Si la somme du décompte mensuel pour la rémunération est inférieure à CHF 10,- net, elle sera reportée à la prochaine période de facturation. Par ailleurs et sauf mention contraire dans les conditions générales ou le plan marketing PM, la législation en vigueur prévaut.
- 5.3 La rémunération est versée via l'option de paiement proposée au partenaire commercial par PM et sélectionnée par le partenaire commercial. En l'absence de donnée de paiement ou d'un compte inactif, PM retient le paiement. PM se réserve le droit de déduire les dettes actives avec le crédit du partenaire commercial.
- 6.1 Le principe de base de PM est le respect et la protection de la ligne de sponsors. Un partenaire commercial qui a résilié son partenariat commercial ou qui est inscrit comme partenaire commercial inactif dans le cadre d'une radiation (au moins 12 mois sans chiffre d'affaires propre) pourra de nouveau être inscrit comme partenaire commercial uniquement si il reformule une demande. Si moins de 12 mois se sont écoulés depuis sa résiliation ou sa radiation, il réintègrera sa structure initiale. Un partenaire commercial qui n'a pas réalisé de chiffre d'affaires propre depuis plus de 12 mois et qui effectue une nouvelle demande sera enregistré indépendamment d'une structure particulière.
- 6.2 Pour la protection de la ligne de sponsors, il est interdit au partenaire commercial d'utiliser ou d'impliquer directement ou indirectement sa ligne de sponsors PM dans un autre réseau de vente à structure multiple (p. ex. dans une entreprise dirigée par le partenaire commercial) respect. de diffuser, de proposer ou de vendre des produits ou des services étrangers à PM par l'intermédiaire de partenaires commerciaux individuels de sa ligne de sponsors PM.
- 6.3 Les époux peuvent avoir chacun un numéro de partenaire commercial. Dans ce cas, il faut s'assurer que l'un des époux est enregistré exclusivement comme ligne directe (première ligne) de l'autre époux. Les enfants en âge d'exercer leurs droits (dans le cadre de l'organisation de leurs parents) peuvent exclusivement être enregistrés en première ligne de leurs parents voire de l'un de leurs parents. Les frères et sœurs, parents, grands-parents et petits-enfants peuvent uniquement être enregistrés en première ligne.
- 7.1 Le partenaire commercial a le droit de résilier le contrat sans motif, à tout moment par écrit et sans préavis. PM a le droit de résilier le contrat par écrit, pour raison importante sans préavis et avec effet immédiat. Une raison importante se produit notamment lorsque le partenaire commercial ne respecte pas les présentes CGV, en cas de diffamation de PM ou des partenaires commerciaux, en cas de comportement illégal du partenaire commercial, de divulgation de fausses informations sur PM ou d'informations fausses ou induisant en erreur sur le plan marketing ou sur les possibilités de rémunération.
- 7.2 Le partenariat commercial expire par principe avec la mort du partenaire commercial. Il existe cependant la possibilité de léguer ledit partenariat à un membre de la famille par dernières volontés (testament ou dispositions successorales). En tout cas, les héritiers du défunt PM doivent confirmer par écrit et à l'unanimité qu'ils sont d'accord avec le transfert de partenariat. Si le partenariat doit être remis à un partenaire non encore enregistré, il faut procéder d'après le chiffre 2.1ff. des présentes CGV. Le partenariat commercial du défunt partenaire est bloqué jusqu'à la fin des litiges successoraux.
- 7.3 Si le partenaire commercial est une société de personnes ou une personne juridique, PM doit être informé des événements suivants par écrit dans les 30 jours précédant leur accomplissement: remplacement du dirigeant (en indiquant l'identité complète du nouveau dirigeant), remplacement de l'un des associés (en indiquant l'identité complète du nouvel associé), toute modification des rapports de participation directs ou indirects (en indiquant l'identité complète des personnes intéressées directement ou indirectement). Dans les 20 jours suivant la réception de la notification d'un événement à venir, PM informe le partenaire commercial si, et, le cas échéant, dans quelles conditions le partenariat commercial sera poursuivi avec les modifications notifiées.
- 7.4 En cas de cessation du partenariat commercial, le partenaire commercial sortant peut rendre les produits fermés pouvant être revendus et ayant été achetés au plus tôt trois (3) mois avant la résiliation, contre remboursement du prix d'achat après déduction des frais de dossier s'élevant à 10% du prix de vente conseillé. Le partenaire commercial doit fournir la preuve d'achat.
- 8.1 Si PM renonce à l'exercice de certains droits conformément à l'accord de partenariat commercial ou bien au respect strict des obligations du contrat par le partenaire commercial dans un cas particulier, cela ne constitue pas une renonciation au droit de PM d'exiger un respect exact de l'accord de partenariat commercial. Toute déclaration de renonciation de PM doit être faite par écrit.
- 8.2 Le présent contrat est soumis au droit suisse matériel hormis en ce qui concerne les règles de conflits de lois. Le lieu de juridiction exclusif est Thayngen SH (Suisse).
- 8.3 Une forme écrite convenue par contrat est aussi maintenue dans la communication par fax et par E-mail.
- 8.4 Toute modification des présentes conditions générales de vente et de tout document faisant partie intégrante de l'accord de partenariat commercial est affichée 30 jours avant son entrée en vigueur dans les locaux de PM-International SA (Suisse) et publiée sur la page d'accueil. Les CGV sont considérées comme acceptées dans la mesure où le partenaire commercial ne résilie pas son contrat à la date d'entrée en vigueur des dispositions modifiées.
- 8.5 En tant que partenaire commercial et / ou responsable du partenaire commercial, j'ai pris connaissance de la déclaration de protection des données de PM publiée sur le site [www.pm-international.ch](http://www.pm-international.ch) et j'accepte que mes données soient traitées conformément à la déclaration de protection des données de PM. Le partenaire commercial reçoit régulièrement des mises à jour et des notifications par e-mail afin d'être informé de l'état actuel.