

Demande d'agrément de Distribution - PM-International AG

1. Statut juridique du distributeur (dénommé Teampartner)

1.1 Le Teampartner PM exerce une activité indépendante en déterminant seul les revenus issus de la distribution des produits PM.

1.2 Lors de son activité commerciale le Teampartner PM peut vendre, en son nom propre, des produits PM à tout client final. Il peut également offrir par le biais du Programme Client-Direct (Kundendirektprogramm) son entremise entre PM et tout client final qui achète alors directement ses produits à PM. Il peut aussi présenter (sponsoriser) de nouveaux Teampartners à PM en sa qualité de sponsor.

1.3 Le Teampartner PM n'a aucune obligation d'activité et peut déterminer librement, et sans aucune restriction le lieu, la manière, le temps et l'étendue de son activité. Le Teampartner PM supporte lui-même tous les frais inhérents à son activité commerciale. En tant qu'entrepreneur, il est responsable de l'accomplissement de toutes les contraintes fiscales et légales résultant de son activité et correspondant à son statut fiscal et social : inscription au registre spécial des agents commerciaux, inscription au registre du commerce et des sociétés, impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés, cotisations sociales exigibles à l'exception de celles des VDI versées par PM. De plus, le Teampartner doit respecter, vis-à-vis de ses clients, les règles professionnelles ainsi que les articles L. 121-21 et suivants du code de la consommation et, en particulier, l'usage du bon de commande conforme à ces dispositions. Par ailleurs, le Teampartner s'engage à respecter le délai de rétractation de sept jours à compter de la signature du contrat de commande ou de l'engagement d'achat du client (aucun paiement ne peut être exigé pendant ce délai) et toutes les autres obligations dictées par la loi.

1.4 Le Teampartner PM exerce son activité de distribution à titre occasionnel. Au cas où il devrait exercer son activité à temps plein, il lui incombe d'en informer PM.

2. Début et fin d'agrément de distribution PM.

2.1 L'agrément de distribution PM est soumis à une demande lisible et dûment remplie par le Teampartner PM. Il prend effet à compter de son acceptation par PM.

2.2 Le Teampartner PM peut résilier son agrément dans un délai de 30 jours suivant la prise de connaissance de l'acceptation de sa demande, sans indication écrite des raisons de sa résiliation. Après sa résiliation, il peut rendre tous les produits PM acquis en sa qualité de Teampartner et PM les lui remboursera intégralement.

2.3 L'agrément est conclu pour une durée indéterminée et peut être résilié à tout moment conformément au délai légal. Le droit à la résiliation extraordinaire pour une raison importante reste acquis. Si le Teampartner déroge à ses obligations citées dans les paragraphes 4.1, 4.2 et 5.2 des présentes règles, PM considère ceci comme une raison importante de résiliation de l'agrément de Teampartner.

2.4 En cas de décès, l'agrément peut être transmis à l'époux/se, à un enfant ou à l'un des parents, si la transmission est sollicitée par écrit et par tous les héritiers, à condition que la personne désignée accepte les présentes règles dans leur version actuelle et que PM donne son accord par écrit, en sachant qu'un refus ne peut avoir lieu que pour une raison importante.

3. Commissions, marges de distribution et bonus versés au Teampartner PM

3.1 Les conditions et le montant des commissions, des marges de distribution, des marges sur client-direct et des bonus versés au Teampartner sont déterminés conformément au plan de marketing PM. Ils dépendent donc du dernier plan marketing s'appliquant à l'ensemble des Teampartners PM. PM se réserve par ailleurs le droit de modifier à tout moment ce plan marketing.

3.2 PM établit un décompte mensuel. Le décompte est envoyé par e-mail. Si le Teampartner souhaite un envoi par voie postale, PM déduira des frais d'administration s'élevant à 5,00 €. Le paiement s'effectuera au plus tard le 20 du mois suivant. Si le décompte mensuel des commissions n'excède pas le montant de 5,00 €, aucun paiement ne sera effectué et le versement sera annulé.

4. Autre activité de distribution du Teampartner PM.

4.1 Le Teampartner PM ne peut conclure d'autres contrats de distribution, en tant que VDI ou sous tout autre statut, avec une ou plusieurs autres sociétés diffusant des produits concurrents sans accord préalable écrit de PM. Sont considérées comme entreprises concurrentes de PM toutes les entreprises qui proposent des marchandises ou services en vente directe ou en système de marketing de réseau ainsi que, indépendamment du mode de distribution, toutes les entreprises dont les produits se trouvent tout ou partie en concurrence avec des produits PM.

4.2 Le Teampartner PM est tenu de séparer strictement toute activité de distribution pour une autre entreprise qui serait admise par PM, de son activité de distribution des produits PM. Par ailleurs il ne peut communiquer sur son activité pour cette autre entreprise au sein de PM, et ne peut pas proposer les produits et services de l'autre entreprise en commun avec des produits PM, ni inciter d'autres Teampartners de PM à acheter des marchandises ou services de cette autre entreprise ou ni de les débaucher au profit de celle-ci.

5. Achat et distribution de produits PM.

5.1 Le Teampartner PM commande et achète les produits PM de manière exclusive et directe à PM. L'achat des produits PM auprès d'un autre Teampartner n'est pas permis.

5.2 Le Teampartner PM vend les produits PM exclusivement dans le cadre d'une distribution à l'utilisateur final (vente directe). Une distribution dans des magasins de détail, sur des marchés, lors de foires et salons, lors de ventes aux enchères, sur Internet ou par tout autre moyen technique assimilable n'est pas permise.

5.3 Le Teampartner PM s'engage à reprendre dans un délai de 30 jours les produits PM vendus à un client final. Ce dernier n'a pas besoin préciser ses raisons, le simple fait d'insatisfaction (garantie de satisfaction PM) suffit. Après reprise des produits, le Teampartner PM laisse le choix au client final entre un échange, un avoir ou le remboursement du montant de la commande.

5.4 Le Teampartner PM décide librement, si et dans quelle quantité il commande auprès de PM. Il n'existe aucune obligation d'achat de marchandise minimale.

5.5 Toutes les commandes du Teampartner PM s'effectuent conformément à la liste des prix applicable à la date de la commande. Les frais de port et les frais liés au traitement de la commande sont à la charge du Teampartner. Le paiement doit avoir été effectué avant chaque livraison des produits.

6. Autres obligations du Teampartner / Pénalité

6.1 Le TP exerce son activité en toute indépendance, en gérant librement l'organisation de son travail et en déterminant seul son niveau d'activité, en évitant de donner l'apparence d'être employé auprès de PM à titre de salarié ou d'être autorisé à s'exprimer de manière officielle au nom de PM.

6.2 Le TP doit strictement observer et suivre, en exerçant son commerce, les codes de conduite et d'éthique établis par les associations / fédérations nationales ou internationales de vente directe dont PM est membre. PM met à disposition du TP ces normes à respecter.

6.3 Les déclarations du TP concernant la société PM et les produits de PM doivent être en adéquation avec les spécificités de la société PM et des produits PM, et notamment avec les caractéristiques données dans les catalogues, sur les étiquettes et par les autres supports d'information émanant de la société PM. En aucun cas, le TP doit attribuer aux produits de PM un effet thérapeutique ou de guérison. Les allégations médicales et thérapeutiques sont interdites.

6.4 Le Teampartner ne doit pas effectuer de changements sur les produits PM ou leurs conditionnements et ne pas permettre à des tiers d'effectuer des changements. L'apposition d'un autocollant avec des informations concernant le Teampartner (nom, coordonnées) est permise. Il faut toutefois éviter de couvrir les informations et les données techniques concernant les produits PM.

6.5 Le Teampartner s'engage à utiliser pour la publicité de PM et pour la distribution des produits de PM uniquement les informations produits et les supports de communication commerciale mis à disposition par PM. La communication et la distribution par internet sont seulement autorisées par le biais de l'espace internet mis à disposition des Teampartners. Sur son propre site internet le Teampartner n'a pas le droit d'utiliser le logotype de la société PM ou ceux concernant les produits PM. Le Teampartner s'engage par ailleurs à respecter les règles émises par PM concernant les réseaux sociaux sur Internet et relatives à l'utilisation des marques et des logotypes de PM dans ces derniers.

6.6 En cas de violation des obligations citées dans les paragraphes 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 et 6.5 et des règles de partenariat, le Teampartner devra payer à PM une peine conventionnelle dont le montant sera fixé par PM au cas par cas en fonction de la nature et de l'importance de l'infraction et du revenu du Teampartner. Le montant de la sanction s'élève à un minimum 500,00 € et un maximum 10.000,00 €. La sanction n'exclut pas la demande de dommages et intérêts ou l'engagement d'une action en justice.

6.7 Lors de ses campagnes de communication ou de recrutement d'un nouveau Teampartner, chaque Teampartner doit respecter la réglementation en vigueur, ainsi que les règles applicables dans la vente directe et le marketing de réseau. Il en résulte une interdiction formelle de toute forme de 'spamming' et de recrutement déloyal systématique de distributeurs d'autres sociétés. De pareilles violations seront toujours poursuivies par PM, jusqu'à résiliation du partenariat. En outre PM a élaboré une règle de conduite générale, laquelle est à respecter strictement et à consulter sous www.pm-international.com.

7. Protection de 'ligne'

7.1 Pour PM-International la prise en compte et la protection de la 'ligne' sponsorisée est un élément essentiel. Un Teampartner qui vient de résilier son agrément, ne peut redevenir partenaire qu'à condition de a) s'enregistrer sous son ancien sponsor ou b) après un délai minimum de 12 mois. Un Teampartner, devenu inactif (en cas d'absence de chiffre d'affaires réalisé en son nom durant 12 mois), sera exclu de la structure, et aura la possibilité de s'inscrire à nouveau en remplissant une nouvelle demande d'agrément auprès de n'importe quelle 'organisation', sous n'importe quel sponsor.

7.2 La protection de 'ligne' est aussi valable pour les clients dans le cadre du Programme Clients-Direct.

7.3 Des époux peuvent bénéficier chacun de leur propre numéro de Teampartner, à condition que l'un des époux soit enregistré dans la première 'ligne' de son conjoint. Les enfants majeurs qui souhaitent être sponsorisés dans 'l'organisation' de leurs parents et ainsi devenir Teampartner, doivent être exclusivement enregistrés dans la première 'ligne' des parents. Il en va de même pour les frères et soeurs, grands-parents et petits-enfants.

8. Dispositions finales / Modifications

8.1 Les relations contractuelles entre les parties sont soumises au droit allemand. Toutefois, les dispositions du droit de la consommation, dictées par la loi française, régissant la relation du Teampartner avec ses clients restent applicables.

8.2 Les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu relèveront de la compétence du Tribunal d'Instance de Speyer, si lors de la conclusion du contrat ou lors de l'ouverture de la procédure judiciaire, le Teampartner n'a pas de domicile fixe.

8.3 Tout écrit est également accepté sous forme de fax ou courriel.

8.4 Toute modification du Règlement sera communiquée par PM au Teampartner sous forme écrite. Elles seront considérées comme acceptées, en l'absence d'opposition sous forme écrite de la part du Teampartner dans un délai de 3 semaines.

8.5 Je soussigné, accepte le fait que PM se renseigne sur ma solvabilité et que mes données personnelles soient rassemblées, sauvegardées et traitées par PM, dans la mesure où ces données sont indispensables pour l'agrément de distribution.