

## **Conditions d'agrément de PM International AG (PM), datées de juin 2018 :**

### **1. Position légale d'un Distributeur**

- 1.1 Un Distributeur est un vendeur indépendant qui gagne un revenu entrepreneurial en distribuant les produits PM.
- 1.2 1.2 Les activités de distribution d'un Distributeur incluent la vente de produits PM en son nom directement aux consommateurs finaux, ainsi qu'aux consommateurs finaux qui achètent directement leurs produits PM auprès de PM, et la recommandation de consommateurs finaux à PM (Programme Direct Client) et la recommandation de nouveaux Distributeurs à PM en tant que Sponsor.
- 1.3 1.3 Les Distributeurs n'ont aucune obligation opérationnelle et peuvent librement déterminer leur lieu, type, heure et quantité d'activité, sous leur propre responsabilité et sans instructions. Les Distributeurs doivent supporter tous les coûts liés à l'entreprise. En tant qu'entrepreneurs, ils sont responsables de l'accomplissement de toutes les obligations légales résultant de l'activité (immatriculation de l'entreprise, impôt sur le revenu, TVA, assurance sociale, droit de la concurrence).
- 1.4 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. Début et fin d'une distribution**

- 2.1 Une distribution nécessite une demande dûment remplie par un Distributeur ; elle devient un contrat légal dès que la demande est acceptée par PM. Il n'est pas nécessaire de commander des produits PM. PM informera le Distributeur de l'acceptation de sa demande sans délai.
- 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 donner de raisons. Après la résiliation du contrat, tous les produits PM achetés en tant que Distributeur peuvent être retournés et PM remboursera le montant total payé.
- 2.3 Une distribution existe pour une durée indéterminée et peut être résiliée à tout moment en respectant le délai de résiliation légal. Le droit à une résiliation extraordinaire pour un motif important reste inchangé. Si un Distributeur enfreint les obligations énoncées aux points 4.1, 4.2 et 5.2 des Règles du Distributeur, PM considère cela comme un motif important de résiliation.
- 2.4 En cas de décès, la distribution peut être transférée au conjoint, à l'enfant ou au parent, à condition que le transfert soit demandé par écrit avec l'accord de tous les héritiers, que l'héritier accepte les Règles du Distributeur de PM dans la version en vigueur et que PM donne son accord par écrit. L'accord de PM ne peut être refusé que pour un motif important.

### **3. Droits d'un Distributeur à une prime**

3.1 Un Distributeur a le droit à une prime pour la recommandation de consommateurs finaux dans le cadre du Programme Direct Client et également pour la présentation, la formation et le soutien de nouveaux Distributeurs recommandés en tant que Sponsor. Les exigences et les montants de la prime peuvent être consultés dans le Plan Marketing de PM en vigueur au moment de la recommandation ; PM a le droit de stipuler dans la mesure où le Plan Marketing en vigueur à tout moment s'applique de la même manière à tous les Distributeurs.

3.2 PM verse la prime mensuellement. Contrairement à la règle énoncée à l'article § 87a, paragraphe 1 de la loi allemande sur le commerce, le droit du Distributeur à percevoir des commissions naît avec le paiement des biens. De plus, sauf indication contraire dans les règles du

Distributeur, les réglementations légales s'appliquent. Le paiement n'est effectué qu'avec la TVA si le Distributeur a informé expressément PM de son droit de déclarer la TVA et a fourni son numéro de TVA et le bureau des impôts compétent. La déclaration sera envoyée par e-mail, cependant, si un Distributeur souhaite la 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 un paiement est perdu.

#### **4. Activité commerciale d'un Distributeur ailleurs**

4.1 Sans l'accord écrit préalable de PM, il n'est pas permis à un Distributeur d'entreprendre des activités pour un concurrent de PM. Un concurrent de PM est toute entreprise qui propose des biens ou des services par le biais d'un marketing direct personnel ou via un système de marketing réseau, ainsi que, indépendamment du moyen de distribution, toutes les entreprises dont les produits sont partiellement ou totalement en concurrence avec les produits de PM.

4.2 Un Distributeur est tenu de séparer complètement toute activité de distribution autorisée pour une autre entreprise de l'activité pour PM et avec les produits PM. Il n'est pas permis de faire connaître son activité avec PM ou son statut de Distributeur de PM, ou d'offrir des biens et services de l'autre entreprise avec les produits PM, ou de faire en sorte que d'autres Distributeurs de PM achètent des biens ou services de l'autre entreprise ou agissent pour l'autre entreprise 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 des produits PM exclusivement et directement auprès de PM. Il n'est pas permis d'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 via des points de vente au détail, des marchés, des foires commerciales, des enchères sur Internet et des événements de vente similaires n'est pas permise.

5.3 Un Distributeur est tenu de reprendre les produits PM vendus aux consommateurs finaux dans les 30 jours suivant la livraison ; aucune raison particulière n'a besoin d'être donnée par le client, il suffit qu'il ne les aime simplement pas (garantie de satisfaction de PM). Après le retour des marchandises, un Distributeur permet au client de choisir entre l'échange des produits, la réception d'un avoir ou le remboursement du prix d'achat.

5.4 Un Distributeur décide librement s'il souhaite commander et dans quelles quantités auprès de PM. Il n'y a aucune obligation de commander un montant minimum. Le retour des produits PM à PM est possible conformément à la politique de retour de PM, qui peut être consultée sur la page d'accueil interne du Distributeur à l'adresse [www.pm-international.de](http://www.pm-international.de).

5.5 Toutes les commandes passées par le Distributeur sont traitées selon la liste de prix PM en vigueur au moment de la commande. Les prix sont généralement calculés hors TVA, frais d'emballage et d'expédition, dans la mesure où ils sont applicables. Le paiement doit avoir été sécurisé ou complété avant l'expédition des produits. Cela est possible par prélèvement

automatique sur un compte bancaire, paiement par carte de crédit, contre-remboursement ou paiement en espèces lors de la collecte.

## **6. Autres obligations d'un Distributeur / Pénalités contractuelles**

6.1 Un Distributeur doit toujours agir en tant qu'entrepreneur indépendant et responsable et éviter tout prétexte possible selon lequel il agirait en tant qu'employé de PM ou aurait le droit de faire des déclarations au nom de PM.

6.2 Dans la mesure où PM est membre d'associations nationales et internationales de marketing direct, les Distributeurs doivent strictement respecter les normes de conduite spécifiées par ces associations pour leurs membres et leurs représentants de distribution ; PM informera les Distributeurs sans délai des normes de conduite pertinentes qui doivent être respectées.

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 du catalogue de produits, des étiquettes de produits et d'autres informations sur les 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 permettre à des tiers d'apporter de telles modifications. Il est permis d'inclure une étiquette d'adresse avec les informations d'adresse d'un Distributeur sur une étiquette, tant qu'aucune publicité ou information produit n'est couverte par celle-ci.

6.5 Dans les supports publicitaires fabriqués par le Distributeur ou sur leurs sites Web, les Distributeurs ne peuvent faire référence ni à PM ni aux produits PM, ni utiliser des marques commerciales ou d'autres brevets protégés par PM. De plus, les directives Internet de PM s'appliquent, que l'on peut trouver sur [www.pm-international.de](http://www.pm-international.de).

6.6 Pour chaque violation des obligations aux points 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 et 6.5 des Règles du Distributeur, un Distributeur versera 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. D'autres demandes, en particulier une injonction et des dommages-intérêts, ne seront pas affectées par la réclamation d'une pénalité contractuelle.

6.7 Chaque distributeur doit reconnaître et respecter les réglementations légales contraignantes et les règles généralement reconnues de comportement du marketing direct tant dans les mesures publicitaires générales que dans le recrutement de nouveaux distributeurs. Cela s'applique en particulier à une interdiction expresse de toute forme de "spamming" et de chasse systématique des partenaires de distribution d'autres entreprises. La violation de cela sera strictement suivie par PM, pouvant même conduire à la résiliation du partenariat. PM spécifie en outre des règles de comportement générales qui doivent être strictement respectées en tout temps et qui sont disponibles sur [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com).

## **7. Protection de ligne**

7.1 Il est un principe de PM-International de conserver et 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 (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 non seulement sous le parrain précédent mais dans n'importe quelle ligne sous n'importe quel parrain.

7.2 La protection de la ligne s'applique également aux clients du Programme Direct Client. La protection de la ligne du client est valable pendant 6 mois.

7.3 L'enregistrement des proches / conjoints est soumis à des réglementations téléchargeables dans la FAQ dans la zone 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 Speyer (Allemagne), si un Distributeur n'est ni résident en Allemagne ni généralement présent lors de la conclusion de ce contrat ou lorsque la procédure judiciaire a commencé ; le droit de l'une des parties contractuelles de faire valoir ses droits devant l'autre partie dans sa juridiction reste inchangé.

8.3 Une exigence contractuellement convenue de forme écrite est également satisfaite par télécopie ou courrier électronique.

8.4 PM annoncera une modification des Règles du Distributeur à un Distributeur par écrit. Les modifications sont réputées acceptées si un 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 la divulgation des modifications.

8.5 Je consens à ce que mes données personnelles, qui concernent notre coopération commerciale et l'exécution du contrat, puissent être 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, à des fins susmentionnées. J'accepte également que PM puisse effectuer une vérification de solvabilité sur moi 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 tout moment, selon mon jugement.

8.6 La protection de vos données personnelles et de votre vie privée est importante pour nous. Le Règlement général sur la protection des données (RGPD) européen a imposé de nouvelles exigences en matière de traitement des données personnelles, auxquelles nous adhérons depuis le 25 mai 2018. Ces exigences sont détaillées dans l'article 14 du RGPD. Des informations sur l'objectif commercial, les finalités de stockage des données, les destinataires des données, nos délégués à la protection des données, vos droits d'accès à l'information, le droit de suppression ou de correction, etc., sont disponibles dans notre politique de confidentialité via le lien suivant (<https://www.pmebusiness.com/de/datenschutz/footer/lang=de>)