

Dispositions régissant l'activité de Distributeur de produits de PM-International AG (PM)

1. Statut juridique du Distributeur

1.1 Le Distributeur est un commerçant indépendant, désireux de réaliser des revenus de son activité commerciale par le biais de la distribution de produits PM.

1.2 Dans le cadre de son activité de distribution, le Distributeur aura la possibilité de vendre en son propre nom des produits PM aux consommateurs finaux, d'offrir son entremise entre les consommateurs finaux et PM pour un approvisionnement direct en produits PM auprès de PM (Programme-Client Direct), et de parrainer de nouveaux distributeurs auprès de PM.

1.3 Le Distributeur ne sera pas tenu à une quelconque obligation d'agir et pourra décider librement et sous sa propre responsabilité, sans aucune instruction, du lieu, du type, du moment et de l'étendue de son activité. Le Distributeur devra supporter seul tous les coûts liés à son activité. En tant qu'entrepreneur, il aura à répondre personnellement du respect de toutes les obligations légales découlant de son activité (déclaration de l'activité professionnelle, impôt sur le revenu, taxe sur la valeur ajoutée, législation en matière de sécurité sociale, droit de la concurrence).

1.4 Le Distributeur ne pourra exercer son activité commerciale qu'à titre accessoire. S'il devait constater que tel n'est plus le cas, il sera tenu d'en avertir PM.

2. Début et fin de l'agrément de Distributeur

2.1 L'agrément en tant que Distributeur est soumis à l'introduction préalable d'une demande du Distributeur intéressé, dûment remplie et rédigée de manière lisible. L'agrément prendra effet dès l'acceptation de la demande par PM, sans obligation de commande préalable de produits PM. PM informera incessamment le Distributeur de l'acceptation de sa demande.

2.2 Le Distributeur pourra dénoncer le contrat sans indication de motifs dans les 30 jours qui suivent l'avis d'acceptation de sa demande, moyennant déclaration écrite adressée à PM. Suite à une telle dénonciation, il pourra restituer tous les produits PM acquis en qualité de Distributeur et en obtiendra le remboursement intégral de la part de PM.

2.3 L'agrément de Distributeur vaut pour une durée indéterminée et pourra faire à tout moment l'objet d'une dénonciation ordinaire moyennant préavis légal. Cela n'affectera en rien le droit de dénonciation extraordinaire pour motif grave. Le non-respect par le Distributeur de ses obligations découlant des alinéas 4.1, 4.2 et 5.2 des dispositions régissant l'activité de Distributeur sera en règle générale considéré par PM comme motif grave de dénonciation.

3. Droits du Distributeur à un bonus

3.1 Le Distributeur pourra prétendre à un bonus pour l'entremise de clients finaux dans le Programme-Client Direct, de même que pour l'initiation, la formation et l'encadrement des nouveaux distributeurs parrainés. Les conditions et le montant du bonus résulteront en fonction du plan marketing PM dans sa version en vigueur au moment donné. PM jouira à cet effet d'un droit de décision qu'elle exercera de manière uniforme à l'égard de tous les Distributeurs dans le cadre du plan de marketing en vigueur.

3.2 PM établira un décompte mensuel du bonus. Ce décompte se fera hors valeur ajoutée (décompte « Reverse Charge ») conformément au § 13b de la loi allemande sur la TVA (UStG). Les Distributeurs avec siège au sein de l'UE devront à cet effet communiquer leur numéro d'identification TVA. Le versement du bonus se fera au plus tard le 20 du mois suivant. Si le décompte mensuel du bonus devait se solder par un montant net inférieur à 5,00 €, le versement n'aura pas lieu et le Distributeur se verra déchu du droit afférent.

3.3 Le Distributeur accepte expressément que le décompte se fasse par note de crédit et que les décomptes respectifs soient établis par PM-International AG, Allemagne.

4. Autre activité de distribution du Distributeur

4.1 Toute activité du Distributeur pour une entreprise concurrente de PM sera soumise à l'accord écrit préalable de PM. Sont considérées comme entreprises concurrentes de PM toutes les entreprises offrant des marchandises ou des prestations en vente directe ou par le biais d'un système de marketing de réseau, de même que, indépendamment de la voie de distribution, toutes les entreprises, dont les produits feraient en tout ou en partie concurrence aux produits PM.

4.2 Le Distributeur sera tenu de séparer strictement toute activité de distribution autorisée pour une autre entreprise de son activité de distribution de produits PM. Il devra s'abstenir par ailleurs de faire référence à son activité de distribution pour PM et à son statut de Distributeur de PM et de proposer les marchandises et services de l'autre entreprise ensemble avec les produits PM, et ne pourra pas inciter d'une quelconque manière d'autres Distributeurs de PM à acheter des marchandises ou services de cette autre entreprise ou à travailler pour leur part, au lieu ou en sus de leur activité chez PM, en faveur de l'autre entreprise.

5. Achat et distribution de produits PM

5.1 Le Distributeur commandera et achètera les produits PM de manière exclusive et directe par le biais de PM-Logistic Center S.A. Tout achat de produits PM auprès d'un autre Distributeur est interdit.

5.2 Le Distributeur ne devra vendre les produits PM que par voie de vente personnelle directe au client final. Toute vente dans des commerces de détail, sur des marchés, à des foires, lors de ventes aux enchères sur Internet et d'actions promotionnelles de vente similaires est interdite.

5.3 Le Distributeur sera tenu de reprendre les produits PM vendus au client final dans les 30 jours qui suivent leur livraison, sans justification particulière de la part du client, le simple fait de son insatisfaction (garantie de satisfaction PM) étant suffisant. Après la reprise des produits, le Distributeur laissera au client final le choix entre un échange, une note de crédit ou le remboursement du prix d'achat payé.

5.4 Le Distributeur pourra décider librement de sa commande auprès de PM et de la quantité respective de cette commande. Il n'existe pas d'obligation d'achat minimum.

5.5 Toutes les commandes du Distributeur se feront conformément à la liste des prix de PM en vigueur à la date respective des commandes. Les prix s'entendent en règle générale hors TVA et frais de port et d'expédition éventuels. Avant toute livraison de produits, il y aura lieu d'en assurer ou effectuer le paiement afférent. Cela pourra se faire par prélèvement, débit d'une carte de crédit ou paiement en espèces à l'enlèvement.

6. Autres obligations du Distributeur/pénalité conventionnelle

6.1 Dans le cadre de son activité, le Distributeur devra toujours agir en tant que commerçant indépendant et responsable et veiller à ne pas donner l'impression d'être un employé de PM ou d'être habilité à faire des déclarations au nom de PM.

6.2 Dans la mesure où PM serait membre d'associations nationales et internationales de vente directe, le Distributeur sera tenu de respecter strictement les codes de conduite établis par ces associations pour leurs membres et les distributeurs de ces derniers. PM communiquera incessamment au Distributeur les codes de conduite à respecter en la matière.

6.3 Toutes les déclarations du Distributeur concernant PM et les produits PM devront être conformes aux prescriptions de PM, en particulier au catalogue des produits, à l'étiquetage des produits et aux autres spécifications du produit. Il est strictement interdit au Distributeur d'attribuer un effet thérapeutique ou curatif aux produits PM.

6.4 Le Distributeur ne devra apporter aucune modification aux produits PM ou à leur conditionnement ni autoriser des tiers à effectuer de telles modifications. L'apposition d'un autocollant sur les emballages, indiquant l'adresse du Distributeur, est toutefois autorisée, à condition de ne pas couvrir d'éventuelles publicités ou spécifications du produit.

6.5 Dans le cadre de sa publicité pour PM et pour la distribution de produits PM, le Distributeur ne devra utiliser que les spécifications du produit, le matériel de vente et les accessoires de vente fournis par PM et, dans la mesure où la publicité et la distribution se font par Internet, il ne devra avoir recours qu'à la boutique en ligne mise à la disposition des Distributeurs par PM. Il est interdit au Distributeur de faire une quelconque référence à PM ou aux produits PM sur un matériel publicitaire et une page web établis par ses soins et d'utiliser des marques ou autres droits de propriété industrielle de PM.

6.6 Toute infraction à ses obligations découlant des alinéas 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 et 6.5 des dispositions régissant l'activité de Distributeur, sera sanctionnée pour le Distributeur par une pénalité contractuelle en faveur de PM, dont le montant sera fixé au cas par cas par PM en fonction de l'importance de l'infraction et des revenus du Distributeur. La revendication de la pénalité contractuelle n'affectera en rien d'autres droits, notamment en matière d'action en cessation et de dommages-intérêts.

6.7 Dans le cadre de ses mesures publicitaires générales de même que du démarchage de nouveaux distributeurs, chaque Distributeur devra accepter et respecter les dispositions légales applicables et les codes de conduite généralement reconnus en matière de vente directe. Il en résulte notamment l'interdiction expresse de toute forme de « Spamming » et du démarchage systématique de distributeurs d'autres entreprises. Tout manquement à cette interdiction fera l'objet de poursuites résolues de la part de PM pouvant aller jusqu'à la dénonciation. PM a établi à ce sujet un code de conduite général à respecter strictement à tout moment et pouvant être consulté sous www.pm-international.de.

7. Protection de la ligne de parrainage

7.1 PM-International poursuit le principe du respect et de la protection de la ligne de parrainage. Tout Distributeur qui aura dénoncé son contrat de distribution ne pourra redevenir Distributeur qu'à condition d'avoir introduit une nouvelle demande et a) d'être parrainé par son parrain d'origine ou b) qu'un délai minimum de 12 mois se soit écoulé depuis sa dénonciation. Un Distributeur exclu dans le cadre d'une radiation en tant que Distributeur inactif (12 mois sans chiffre d'affaires propre) pourra être réintégré librement sur la base d'une nouvelle demande, c.à.d. non forcément sous son parrainage initial, mais dans une quelconque ligne de parrainage sous un quelconque parrain.

7.2 Cette protection de ligne vaut également pour les clients dans le Programme Client-Direct (à l'instar de 7.1). La protection de ligne pour clients a une validité de 6 mois.

7.3 Les époux pourront bénéficier chacun de leur propre numéro de Distributeur. Il y aura lieu de veiller à cet effet à ce que l'un des époux soit enregistré exclusivement en tant que ligne directe (première ligne) de l'autre époux. Les enfants majeurs (au sein de l'organisation de leurs parents) ne pourront être enregistrés que dans la première ligne de leurs parents, respectivement de l'un de leurs parents ! Les frères et sœurs, parents, grands-parents et petits-enfants ne pourront être enregistrés que dans la première ligne.

8. Dispositions finales/Modifications/ Acceptation du traitement des données

8.1 Pour tous les litiges issus du présent contrat, les tribunaux au siège de PM-International AG Allemagne sont seuls compétents.

8.2 Toute convention de forme écrite inclut les fax et emails.

8.3 PM communiquera par écrit au Distributeur toute modification des dispositions régissant l'activité de Distributeur. A défaut de contestation écrite de la part du Distributeur dans les trois semaines qui suivent l'avis de modification, les modifications en question seront réputées approuvées. PM l'avisera particulièrement de cette conséquence lors de la communication de la modification en question.

8.4 Je consens à ce que PM recueille des informations quant à ma solvabilité. J'autorise PM à recueillir, sauvegarder, traiter et utiliser électroniquement mes données personnelles dans la mesure où cela s'avérerait nécessaire pour l'agrément de distributeur.

8.5 Chaque conseiller devra effectuer ses commandes directement auprès de la succursale nationale de PM-International : PM Logistic Center S.A., en indiquant son numéro de partenaire. La livraison se fera conformément aux conditions de livraison de PM Logistic Center S.A.