

# Règlement des distributeurs de la société PM-International AG (PM), juin 2018

## 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 d'un distributeur comprennent la vente de produits PM en son 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 parrain.
- 1.3 Les distributeurs n'ont aucune obligation opérationnelle et peuvent stipuler librement le lieu, le type, le temps et le montant de leur activité, sous leur propre responsabilité et sans aucune instruction. Les distributeurs doivent supporter eux-mêmes tous les coûts liés à l'activité. Chacun, en tant qu'entrepreneur, est responsable de l'accomplissement 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 activité à temps partiel ; toute personne se rendant compte que ce n'est plus le cas doit en informer PM.

## 2. Création et cessation d'une entreprise de distribution

- 2.1 Pour devenir distributeur, il faut que le distributeur remplisse une demande entièrement lisible. Cette demande devient un accord légal dès qu'elle 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 adressée à PM sans en indiquer les raisons. Après la résiliation du contrat, tous les produits PM achetés en tant que distributeur peuvent être retournés et PM remboursera l'intégralité du montant payé.
- 2.3 Un contrat de distribution existe pour une durée indéterminée, il peut être résilié à tout moment en respectant le délai légal de résiliation. Le droit à une résiliation extraordinaire pour une raison importante n'est pas affecté. Si un distributeur ne respecte pas ses obligations conformément aux articles 4.1, 4.2 et 5.2 du Règlement relatif aux distributeurs, est un motif valable de résiliation du contrat de Distributeur par PM.
- 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 importante.

## 3. Les droits d'un distributeur à une prime

- 3.1 Un Distributeur a droit à un bonus pour la recommandation de consommateurs finaux sur le programme Customer Direct et également pour l'introduction, la formation et le soutien de nouveaux distributeurs référencés en tant que Parrain. Les conditions et les montants de la prime peuvent être tirés du plan de marketing de PM sous la forme en vigueur au moment du parrainage ; 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 à tous les distributeurs. 3.2 PM verse la prime sur une base mensuelle. En dérogation à la règle de l'article § 87a alinéa 1 HGB, le droit du distributeur aux commissions naît avec le paiement de la marchandise. En outre, et sauf mention contraire dans les règles du distributeur, les dispositions légales s'appliquent. Le paiement n'est effectué avec la taxe 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, des frais administratifs de 5,00€ 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. Autres activités de vente du distributeur ou activités parallèles de vente du Distributeur

- 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 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 position de 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 les 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 actifs 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 aime pas (garantie de satisfaction PM). Après avoir repris les produits, le distributeur laisse au client le choix entre l'échange des produits, l'obtention d'un avoir 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 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 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 assuré ou effectué avant que l'expédition des produits ne soit faite. 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.
- 5.6 Le distributeur reçoit régulièrement des mises à jour concernant le portefeuille de produits de PM par e-mail/mail afin d'être toujours

informé de l'état actuel et de pouvoir informer et conseiller le client final.

## **6. Autres obligations d'un distributeur / Pénalité contractuelle**

- 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 d'être autorisé à 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 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 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 sur [www.pm-international.de](http://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 et les règles de comportement généralement reconnues en matière de marketing direct, tant pour les mesures publicitaires générales que pour la recherche 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 définit en outre des règles générales de comportement qui doivent être strictement respectées à tout moment et qui sont disponibles sur [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com).

## **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 parrain 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 Parrain mais dans n'importe quelle ligne sous n'importe quel Parrain.
- 7.2 La protection de ligne s'applique également aux clients du programme Customer 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.
- 8.2 Une exigence de forme écrite convenue contractuellement est également satisfaite par télécopie ou par courrier électronique.
- 8.4 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.
- 8.5 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 à l'avenir et à tout moment mon consentement au stockage, au traitement et à l'utilisation de mes données comme décrit ci-dessus.
- 8.6 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 personnelles, 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.