

CONDITIONS GÉNÉRALES D'AGRÉMENT DE DISTRIBUTION

Conditions préalables

Être une personne majeure, avoir la capacité de contracter et ne pas être frappé d'interdiction légale d'exercer une activité professionnelle de type commercial.

Être libre de tout engagement contractuel avec une autre société ou de toute obligation légale. Un seul agrément est accordé par foyer fiscal.

Objet de l'agrément

la société PM France confie aux distributeurs, dénommés Teampartners chez PM-International, le droit non exclusif de vendre les produits de sa gamme, sans territoire déterminé, auprès d'une clientèle de particuliers à leur domicile, leur lieu de travail, ou tout autre lieu non habituellement destiné à la commercialisation de produits. Par ailleurs, le Teampartner PM peut présenter (sponsoriser) de nouveaux Teampartners à PM, aussi bien en France que dans les territoires et pays dits « ouverts », dans le but de constituer un réseau de vente dont PM lui confie l'animation et la formation. Pour prétendre percevoir des commissions, le Teampartner PM doit exercer personnellement une activité minimum de vente de produits PM générateurs de revenus.

Exercice de l'activité

Le Teampartner PM exerce son activité en tout indépendance, en gérant librement l'organisation de son travail et en déterminant seul son niveau d'activité ainsi que ses objectifs financiers. PM France pourra néanmoins apporter une assistance au Teampartner, lors du démarrage et en cours d'activité, par notamment, une information sur la gestion des stocks de produits et sur leurs conditions d'achat et de reprise par PM France, avec la mise à disposition d'une formation spécifique à la législation relative à la vente à domicile et à la déontologie professionnelle, et la délivrance d'informations périodiques techniques et commerciales telles que brochures ou guides, plans d'assortiment type, bons de commande client, fiches techniques relatives aux produits vendus, invitations à des réunions ou remises d'échantillons ou de catalogues.

PM France peut apporter au Teampartner une assistance en matière de gestion et d'administration avec notamment la fourniture de modèles comptables, la mise à disposition d'un système de gestion du stock des produits, la communication du montant des commissions acquises par le Teampartner au titre de son activité et l'établissement d'un bulletin de précompte qui peut remplacer, s'il y a lieu, la facturation des commissions. Le Teampartner et PM France échangent réciproquement des informations relatives à l'état du marché, les besoins de la clientèle, la situation concurrentielle, les résultats chiffrés du réseau et d'une manière générale, toutes les informations utiles à l'exercice de la profession. À cette fin, des réunions peuvent être organisées.

Statut social, charges et frais

Si le Teampartner exerce son activité à titre occasionnel, il bénéficie du statut institué par la loi n° 93-121 du 27 janvier 1993. Il sera assujéti au régime général de la Sécurité Sociale et ses cotisations sociales lui seront prélevées par PM France dans des conditions prévues par les textes en vigueur.

le Teampartner de PM France a l'obligation de communiquer à la société le montant de la marge bénéficiaire réalisée auprès de ses clients à l'occasion de chaque commande (VOI). Il utilisera le bon de commande du Teampartner et prendra en charge toutes les autres charges, impôts, taxes et frais inhérents à son activité de vendeur indépendant. Si le Teampartner souhaite exercer dès le début son activité à titre professionnel et s'il remplit par la suite les conditions posées par la loi, il devra s'inscrire auprès du Registre du Commerce et des Sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux et d'en fournir la justification à PM France à la première demande.

Loi protectrice du consommateur et déontologie professionnelle

Le Teampartner PM France exerçant son activité auprès d'une clientèle de particuliers en dehors des établissements commerciaux, s'engage à respecter strictement les articles 1.121.21 et suivants du Code de la consommation relatifs à la protection du consommateur en matière de démarchage à domicile. Il s'engage à fournir en particulier à chaque client un ban de commande l'informant de sa faculté de rétractation dans les 7 jours suivant la date de la commande et à ne pas exiger ou obtenir le paiement du client avant l'expiration de ce délai de 7 jours. le Teampartner s'engage par ailleurs à respecter les dispositions du Code de la Vente Directe, code de déontologie professionnelle dont un exemplaire est annexé aux présentes.

Respect des normes commerciales et de l'usage de la société

le Teampartner PM France prospecte, expose, démontre et vend les produits ou service de la société PM France exclusivement aux

particuliers dans les conditions prévues à l'article 1.121.21 du Code de la consommation. La présentation, la description ou la démonstration des produits ou services commercialisés doivent être conformes aux fiches ou guides techniques et descriptifs fournis par la société, le Teampartner restant néanmoins libre de fixer sa propre argumentation commerciale. Ces règles s'imposent également lors de la constitution par le Teampartner d'un réseau de Teampartners qu'il s'engage à assister et animer. le Teampartner n'utilisera le nom, le logo ou la marque commerciale de la société PM France que pour distribuer des produits ou services ou de rechercher de nouveaux Teampartners en respectant les normes et l'image de PM France et après accord préalable de celle-ci.

Prix de vente des produits

le Teampartner fixe librement le prix de vente des produits auprès du client final, dans la limite du prix de vente maximum conseillé par la société.

Revenus du Teampartner PM-France

Le revenu global du Teampartner France est constitué de la marge bénéficiaire directe réalisée auprès des clients finals et de l'ensemble de revenus indirects, remises complémentaires et commissions diverses provenant des ventes réalisées par le groupe de Teampartners qu'il a constitué, qu'il anime et vis-à-vis duquel il exerce des prestations effectives ne se limitant pas au simple recrutement. l'ensemble des revenus indirects est versé aux ayant droits à la fin du mois suivant sur les commandes effectivement payées, conforme au plan Marketing et aux modalités pratiquées par PM France dont le Teampartner a pris connaissance.

Durée de l'agrément

L'agrément est conclu pour une durée indéterminée à dater de son acceptation par PM France. Sa résiliation pourra intervenir de plein droit, sans préavis, par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception, au cas où le Teampartner PM ne se serait pas conformé aux clauses contractuelles. De son côté, le Teampartner PM pourra résilier à tout moment, sans indemnité, le présent contrat, avec un préavis d'un mois, par simple lettre recommandée avec accusé de réception envoyée au siège de PM France.

Un Teampartner PM qui a résilié son contrat ne peut être agréé par un nouveau Sponsor que six mois au plus tôt après résiliation effectuée à PM par courrier recommandé, sous réserve d'acceptation par PM France.

Non-concurrence et pratiques déloyales

le Teampartner PM France ne peut conclure d'autres contrats de VOI ou professionnels avec une ou des sociétés diffusant une gamme de produits concurrents sans accord préalable écrit de PM France. Le Teampartner ne peut en aucun cas, directement ou indirectement, profiter du réseau de vente PM, ni des activités organisées pour promouvoir les produits diffusés par PM, afin de développer une autre activité ou de vendre d'autres produits.

Pendant l'exécution du présent contrat et jusqu'à son départ de l'entreprise quel qu'en soient les motifs, il est interdit au Teampartner de divulguer ou d'utiliser à son profit personnel toute information concernant le savoir faire de PM France ou toute information confidentielle qui lui aurait été confiée par PM France. Il est également interdit au Teampartner de mener des actions de nature déloyale envers une autre société de vente directe ou en comparant les produits PM à d'autres produits concurrents.

Stocks et outils de vente

À compter de la signature du présent contrat, le Teampartner dispose d'un délai de réflexion de 7 jours pour toutes les dépenses effectuées auprès de l'entreprise (mallette de démonstration, produit...). Ensuite et conformément à l'article 1.122-6 du Code de la consommation et au Code de la vente directe, PM France s'engage à reprendre, lors de la rupture du présent contrat, les stocks de produits invendus acquis au cours des 12 derniers mois et les outils de vente en état de revente ou d'utilisation, à hauteur de 90% du coût réel d'acquisition après déduction de l'ensemble des remises, commissions et bonus versés au titre de l'achat de ces produits.

Cession et transmission de l'agrément de distribution

Le présent contrat est conclu intuitu personæ, c'est-à-dire en raison de la personnalité et des compétences du Teampartner signataire en tant que personne physique, même s'il exerce son activité à travers une personne morale. Ainsi, le contrat sera résilié de plein droit si le Teampartner cesse son activité, pour quelque raison que ce soit. Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu seront exclusivement de la compétence du tribunal de commerce ou du tribunal de grande instance du lieu du siège social de la société PM France.