



## CONTRAT DE VENDEUR A DOMICILE INDÉPENDANT MANDATAIRE

### ENTRE LES SOUSSIGNÉS :

**UPANAT**, société par actions simplifiée au capital de 2 300 euros, ayant son siège social 35, rue saint Suraine - 60290 Neuilly sous Clermont et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de BEAUVAIS sous le numéro 844 757 674, représentée par Mme CHAUVEAU Lucia, son président,

Ci-après dénommée la « **Société** »,

D'UNE PART,

**ET**

Monsieur/Madame \_\_\_\_\_ né(e)  
(lieu) à \_\_\_\_\_, né(e) le \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_\_, de nationalité  
\_\_\_\_\_, demeurant \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ dont le numéro d'identification à la sécurité sociale est le  
\_\_\_\_\_

Ci-après dénommé(e) le « **VDI** »,

D'AUTRE PART,

La Société et le VDI étant ci-après désignés ensemble les « **Parties** » et séparément une « **Partie** ».

### IL A PRÉALABLEMENT ÉTÉ RAPPELÉ CE QUI SUIT :

La Société a pour objet la commercialisation de produits cosmétiques.

Le VDI a indiqué à la Société qu'il avait pris connaissance des produits commercialisés par la Société et souhaitait devenir conseiller(ère) de la Société sous statut de Vendeur à Domicile Indépendant.

Le VDI a par ailleurs déclaré à la Société qu'il remplissait toutes les conditions légales requises pour pouvoir exercer valablement l'activité de vendeur à domicile indépendant.

C'est dans ce contexte que la Société et le VDI ont décidé de conclure le présent contrat de vendeur à domicile indépendant (ci-après le « **Contrat** »).

### IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT :

#### **Article 1 – Objet du contrat.**

La Société confie au VDI le mandat non exclusif de la représenter afin de recueillir des

commandes, au nom et pour le compte de la Société, 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, et dans le respect de la réglementation « hors établissement » telle que définie par les articles L.221-1 et suivants du Code de la consommation.

Ceci dans les conditions d'exercice prévues à l'article 5 ci-après.

Le VDI exercera cette représentation en qualité de mandataire indépendant, sans aucun lien de subordination envers la Société.

### **Article 2 – Produits**

La Société pourra modifier, sans délai de prévenance et pour quelque motif que ce soit, en tout ou partie la liste ou les caractéristiques des Produits en fonction des évolutions de son catalogue sans que le VDI puisse s'y opposer.

La Société se réserve également le droit de modifier le conditionnement et l'emballage des Produits, notamment, dans le but d'y apporter des améliorations ou de se conformer à la réglementation en vigueur.

La Société se réserve le droit de modifier à tout moment les tarifs des Produits et les conditions générales applicables.

### **Article 3 – Statut social, charges et frais**

Le VDI relève pour son activité au titre des présentes des dispositions des articles L 135-1 , L.135-2 et L.135-3 du Code du commerce et est rattaché au régime général de la sécurité sociale en application des articles L 311-2 et L 311-3, 20° du Code de la sécurité sociale.

Le VDI devra également, dans les premiers mois de son activité, effectuer une déclaration d'activité auprès du centre de formalités des entreprises de l'URSSAF, par exemple grâce à la plate forme mise en service par l'URSSAF à l'adresse suivante: [www.cfe.urssaf.fr](http://www.cfe.urssaf.fr)

Cette déclaration d'activité lui permettra de recevoir ultérieurement un numéro de SIREN qu'il s'engage à communiquer à la société UPANAT dès réception .

Les cotisations au régime général seront calculées et payées à l'URSSAF par la Société selon les modalités prévues par les textes en vigueur par prélèvement sur les commissions dues par la Société au VDI.

La Société établira et fournira au VDI un relevé mensuel de ses commissions et chaque trimestre un bulletin de précompte faisant état de ses revenus bruts d'activité et des cotisations sociales payées sur ceux-ci. Ces documents tiennent lieu, le cas échéant, de factures des commissions.

Le VDI fera son affaire de toutes les autres charges, impôts, taxes et frais inhérents à son activité.

Si le VDI ne remplit plus en cours de contrat les conditions d'exercice imposées par la loi pour pouvoir valablement prétendre au statut de VDI, il devra en informer immédiatement la Société. Il est par ailleurs rappelé au VDI qu'il devra obligatoirement changer de statut,

conformément à l'article L.135-3 précité du code de commerce et 5 de l'arrêté du 31 mai 2001, dès lors que ses rémunérations brutes auront dépassé 50 % du plafond annuel de la sécurité sociale, chaque année, durant 3 années pleines et consécutives.

#### **Article 4 – Législation applicable à la vente et déontologie professionnelle**

Le VDI prospecte , expose , démontre et vend les Produits de la société exclusivement aux particuliers et en dehors des établissements commerciaux, et cela en respectant les conditions définies par les articles du Code de la consommation relatifs à la vente hors établissement commercial.

Le VDI s'interdit en particulier l'utilisation de tout procédé de communication permettant la vente à distance, notamment télématique, informatique, électronique.

Le VDI s'engage à remettre à chaque client le document d'information pré-contractuelle et le bon de commande l'informant des droits dont il dispose en application du Code de la consommation.

Dès mise à disposition des Produits par la Société, le VDI assure la répartition des commandes par client et en assure la livraison à leur domicile.

Le VDI ne pourra par ailleurs recevoir aucun paiement ou aucune contrepartie, sous quelque forme que ce soit, de la part du client avant l'expiration d'un délai de sept jours à compter de la conclusion du contrat, sauf si la vente a été réalisée au cours d'une vente en réunion organisée au domicile du consommateur qui a préalablement et expressément accepté que cette réunion se déroule à son domicile.

Enfin, le VDI s'engage, à respecter les obligations du code éthique de la vente directe et du Code de conduite des entreprises de Vente Directe dont un exemplaire est annexé aux présentes.

#### **Article 5 – Conditions d'exercice de l'activité**

Le VDI exerce son activité en toute indépendance, en gérant librement l'organisation de son travail et en déterminant seul son niveau d'activité ainsi que ses objectifs financiers.

La Société apporte néanmoins une assistance au VDI, au démarrage et en cours d'activité, consistant notamment en une formation spécifique à la législation relative à la vente à domicile et à la déontologie professionnelle, en la délivrance périodique d'information techniques et commerciales telles que : brochures ou guides, plan d'assortiment type, documents d'informations précontractuelles, bons de commandes client, fiche techniques relatives aux produits distribués, invitations des réunions, échantillons, catalogues, collections.

A ce titre, la Société met à disposition du VDI à titre gratuit, un logiciel informatique lui donnant une aide de gestion et d'administration des ventes des Produits, une communication en temps réel du montant des commissions acquises par le VDI au titre de son activité et l'établissement du bulletin de précompte.

Le VDI et la Société échangent réciproquement des informations relatives à l'état du marché, les besoins de la clientèle, la situation concurrentielle, les résultats chiffrés de son réseau et d'une manière générale, toutes les informations utiles à l'exercice de la profession. A cette fin, des réunions peuvent être organisées.

Le VDI respectera les normes commerciales de l'entreprise, mais restera néanmoins libre de fixer son propre argumentaire commercial.

Le VDI s'engage à ne pas procéder à un transfert d'ateliers, de ventes ou d'accueils vers un ou des membres son équipe ou de son ou ses équipe(s) filles, dans le but de percevoir, à titre personnel ou à en faire bénéficier autrui, des avantages (tels que des commissions, cadeaux, qualification voyages et événements...) ou de contourner les règles commerciales de la Société.

Le VDI ne peut conclure d'autres contrats de distribution avec une société diffusant une gamme de produits directement concurrents, sans l'accord préalable écrit de la société.

Il est également interdit au VDI de présenter les produits de la société au cours d'une réunion durant laquelle est faite la démonstration d'un produit ou service d'une autre société.

Le VDI est autorisé à se présenter, dans le cadre de son activité, comme « conseillère Upanat » / « conseiller Upanat » à l'exclusion de toute autre appellation.

Cette disposition ne constitue en aucun cas un droit de sous licence ou d'autre usage sur la marque déposée « Upanat » dont est seule titulaire des droits d'exploitation la Société.

Le VDI s'engage à ne pas établir de succursales, installations ou dépôts autres que les locaux de la Société.

Les produits utilisés par le VDI pour les démonstrations (kit de démarrage) seront vendus au VDI au prix coûtant par la Société conformément aux tarifs et conditions générales de vente de la Société en vigueur au moment de la commande.

Le VDI, afin de mener à bien son activité, s'engage à disposer des moyens techniques (informatique, liaison internet, etc.) nécessaires à la bonne exécution du Contrat et à l'échange d'informations avec la Société.

Afin de présenter à la clientèle l'image d'un réseau homogène, le VDI s'engage à respecter la charte graphique définie par la Société sur tous les supports de communication qu'il utilisera (courriel, papier à lettre, carte de visite, présentations power point, etc.). En conséquence, le VDI n'établira et n'utilisera aucun support non conforme à cette charte graphique. Cette charte graphique, telle qu'existant à la date des présentes, figure en **Annexe 1** aux présentes. Elle pourra être modifiée unilatéralement par la Société à tout moment.

Le VDI ne pourra en aucun cas procéder ou faire procéder par un tiers à l'enregistrement, la création et/ou la diffusion d'un site internet aux fins d'exercice de ses activités au titre du Contrat. Le VDI ne sera pas davantage autorisé à souscrire des campagnes de référencement commercial (type google adwords) ou encore, plus généralement, à procéder à des actions publicitaires ou promotionnelles sur quelque support que ce soit.

Pendant toute la durée du Contrat, le VDI veillera à ne pas porter atteinte à l'image et au professionnalisme de la Société, de toutes personnes intervenant pour le compte de la Société à quelque titre que ce soit ou encore à l'image des Produits.

Pour présenter la Société ainsi que les Produits, le VDI utilisera exclusivement la documentation établie par la Société dans ce but. Cependant si Le VDI souhaite communiquer sur les réseaux sociaux et faire des publications), le VDI devra les soumettre à l'approbation de la Société avant de les utiliser.

Si le VDI est amené à utiliser un véhicule, celui-ci ne fera apparaître aucun logo, dénomination commerciale ou, plus généralement, signe distinctif de quelque nature que ce soit.

La Société et le VDI sont et demeureront, pendant toute la durée du Contrat, des partenaires professionnels indépendants, assumant chacun, les risques de leur propre activité.

Le VDI ne pourra effectuer aucune opération commerciale pour son compte personnel relativement aux Produits.

Le VDI fera ses meilleurs efforts pour prêter son concours à toutes opérations tendant à permettre ou à faciliter le paiement des ordres acceptés par la Société et le recouvrement des impayés.

la société UPANAT met à disposition un Groupe Facebook et What's APP. il est fortement recommandé d'incorporer ce groupe afin d'être mis à jour sur l'ensemble des informations quotidiennes divulguées.

- La VDI s'interdit d'établir et de nommer ses pages titres sur les divers réseaux sociaux et autres moyens de communication dont le nom commence par "UPANAT". Ceci dans le souci de ne pas tromper le consommateur sur l'identité même de la page et de sa représentativité . Tous noms de pages déjà existantes dans ce principe devra être modifiées. Dans le cas ou les activités de ventes de la VDI ne seraient pas effectives durant 90 jours, la désactivation à l'accès au logiciel SellingAtHome est actée de plein droit. La réactivation du compte peut intervenir en contactant la direction UPANAT au mail suivant: upanat.recrutement@gmail.com. Toutes demandes doivent être motivées et la réactivation est laissée à l'appréciation de la direction UPANAT. -  
Chiffre d'affaire à réaliser au sein du groupe UPANAT:

le ou la VDI doit réaliser 50 euros de chiffre d'affaire hors taxe par mois (60 euros TTC) ou 150 euros hors taxe (180 euros TTC) par trimestre afin de pouvoir continuer à bénéficier des agréments de connexion du logiciel de vente. A défaut la suspension est activée de plein droit.

Le ou l'UPATEAM doit réaliser **100 euros** de chiffre d'affaire hors taxe par mois de vente personnelle (**120 euros TTC**) ou **300 euros** de chiffre d'affaire hors taxe de vente personnelle(**360 euros TTC**) par trimestre afin de pouvoir continuer à bénéficier des agréments de connexion du logiciel de vente. A défaut la suspension est activée de plein droit.

- La condition pour devenir UPATEAM est soumis à la réussite d'un test de connaissance réalisé par une personne désignée par les dirigeants UPANAT. Ce test ne peut être réalisé avant une période incompressible de **3 mois** depuis le début de l'activité de la VDI.

### **Article 6 – Respect des normes commerciales de la Société**

Le VDI s'engage à veiller en permanence à avoir une démarche commerciale loyale à l'égard du client.

A ce titre, avant toute prise de commande, le VDI fournira, notamment, au client les informations suivantes :

- le prix unitaire de chaque produit et le prix global à payer,
- les conditions et coûts éventuels d'expédition, de livraison ou de mise en service,

- la date limite de livraison,
- les modalités de paiement,
- le rappel de l'existence d'un délai de rétractation,
- les conditions de mise en œuvre des éventuelles garanties commerciales et de service après-vente.

La présentation et la description des Produits commercialisés par le VDI doivent être conformes aux fiches ou guides techniques et descriptifs fournis par la Société.

Le VDI vendra les Produits au nom et pour le compte de la Société conformément aux tarifs et conditions générales de vente qui lui seront indiquées.

En conséquence, le VDI s'interdit de modifier ou de prendre vis-à-vis de la clientèle un quelconque engagement qui ne serait pas conforme aux tarifs et aux conditions générales de vente la Société.

#### **Article 7 – Prestations de services de cooptation et d'animation**

Le VDI est habilité à coopter auprès de la Société des personnes souhaitant également intégrer le réseau de distribution de la Société pour commercialiser à leur tour les Produits en qualité de Vendeur à Domicile Indépendant.

A ce titre, il sera également chargé d'assurer, à l'égard des personnes cooptées, les prestations listées en Annexe 2 aux présentes destinées à les aider à développer leurs ventes.

### **Article 8 - Durée du contrat**

Le Contrat est conclu pour une durée indéterminée à compter de son acceptation par la Société. Les documents suivants seront à fournir dans un délais raisonnables :

- attestation d'assurance concernant l'utilisation professionnelle de son automobile,
- justificatif de son immatriculation fiscale en tant que VDI.

l'assurance « responsabilité civile professionnelle » concernant les activités au titre des présentes activités est offerte par la société et est souscrite chez l'assureur quadrivium.

A défaut de communiquer l'ensemble de ces documents à la Société au plus tard un mois après la signature des présentes, le Contrat deviendra automatiquement caduque et de nul effet sauf en ce qui concerne les obligations post-contractuelles qui y sont prévues.

Chacune des parties pourra mettre fin à la présente à tout moment, moyennant le respect d'un délai de prévenance d'un mois, notifié à l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception.

Il est rappelé au VDI que son statut de Vendeur à Domicile Indépendant traduit de sa part une activité professionnelle. Sans porter atteinte à la liberté d'exercice qui lui est garantie par les dispositions du contrat et qui découle de son statut, il est considéré par les parties que le VDI aura tacitement mis un terme au présent contrat dès lors qu'il sera resté 6 mois consécutifs sans réaliser de vente. Cette résiliation du contrat ne s'appliquera pas si l'inactivité du VDI est imputable à la société.

La résiliation pourra également intervenir sans délai de prévenance et de plein droit, à compter de la réception d'une lettre recommandée, en cas d'inobservation par l'une des Parties de ses obligations contractuelles.

En cas de rupture du Contrat, le VDI ne pourra prétendre à aucune indemnité et ce, quelle que soit la cause de cessation du Contrat ou la Partie à l'initiative de la rupture.\*

Sans accord entre les parties, l'inactivité de vente du ou de la VDI ou de l'UPATEAM durant une période de **180 jours** engendre la rupture de plein droit du contrat de représentativité de la société UPANAT. Le ou la VDI ou l'UPATEAM ne pourra à nouveau postuler pour la société avant une période incompressible de **6 mois**.

### **Article 9 - Commissions**

En rémunération de l'ensemble des missions confiées au VDI aux termes du Contrat, la Société paiera au VDI une commission correspondant à un pourcentage du montant hors taxes des commandes prises par le VDI, c'est-à-dire matérialisées par un bon de commande contresigné par le VDI, déduction faite de toutes remises, rabais et ristournes et hors frais de livraison et d'assurance éventuels.

Les taux de commissionnement du VDI sont définis en **Annexe 3**.

Cette commission est forfaitaire et couvre l'ensemble des frais, dépenses, avances et autres débours engagés par le VDI dans le cadre du Contrat.

L'UPATEAM afin d'obtenir le paiement de ses commissions mensuelles sur sa branche devra avoir au minimum 50 % de ses effectifs actifs au sein du logiciel sur le mois en cours.

En conséquence, en tant que de besoin, les Parties conviennent que le présent accord déroge expressément aux dispositions de l'article 2000 du Code civil aux termes duquel "*le mandant doit aussi indemniser le mandataire des pertes que celui-ci a essuyées à l'occasion de sa gestion, sans imprudence qui lui soit imputable*".

La commission sera acquise au VDI au jour où le client aura exécuté l'opération concernée.

Aucune commission ne sera due au VDI si la commande du client ne peut être exécutée du fait de circonstances non imputables à la Société.

La commission ne sera due qu'après encaissement par la Société du prix de la commande.

Sous réserve de la transmission par le VDI à la Société de toutes les informations utiles, la Société remettra simultanément chaque mois au VDI un relevé des commissions lui revenant au titre du mois précédent ainsi que la facture correspondante (v. article 10 ci-dessous).

La Société versera au VDI les commissions figurant sur ce relevé dans le mois suivant l'émission de la facture. Toutes contestations quant aux relevés de commissions devront être émises par le VDI par lettre recommandée avec accusé de réception au plus tard 15 jours à compter de la réception des dits relevés. A défaut de contestation du VDI dans ledit délai, les comptes seront automatiquement arrêtés conformément aux relevés.

Si des commissions ont été versées par la Société au VDI au titre de commandes qui ne peuvent être exécutées et si la Société est tenue de rembourser au client tout ou partie du montant desdites commandes, le VDI remboursera immédiatement à la Société la totalité du montant de la commission correspondante en cas de remboursement total, ou un pourcentage de cette commission calculé au prorata du montant remboursé au client en cas de remboursement partiel.

En cas de résiliation des présentes, pour quelque cause que ce soit, le VDI aura droit à ses commissions pour toutes les commandes prises jusqu'à la date d'effet de la cessation du présent contrat, sous réserve de leur acceptation par la Société et de leur parfait paiement.

Le cas échéant, le VDI pourra également percevoir des commissions assises sur les ventes réalisées par les VDI qu'il aura cooptés et vis-à-vis desquels il aura fourni les prestations définies en **Annexe 2**.

Ces commissions d'animation seront calculées et payées comme indiqué en **Annexe 3** aux présentes.

#### **Article 10 – Règlement.**

Les commissions prévues à l'article 9 ci-dessus sont la seule rémunération à laquelle pourra prétendre le VDI qui assumera seul tous ses frais d'organisation et de prospection. Toute somme que le VDI pourrait percevoir au nom et pour le compte de la Société dans le cadre ou à l'occasion de son mandat, devra être immédiatement versée par lui à la Société. Le (la) conseiller(e) dispose d'un mandat d'encaissement dans ce cadre. Il est demandé à le (la) conseiller(e) de beauté de déposer les règlement, chèque et espèce de ces clients sur un compte courant personnel dédié à l'activité. Le règlement par le (la) conseiller(e) à la société se fera par carte bleue directement par l'intranet mise à disposition. Tout retard entraînant de plein droit à sa charge, sans préjudice de toute poursuite que pourrait engager la Société, l'exigibilité d'un intérêt de retard au taux légal en vigueur



### **Article 11 – Outils d’aide à la vente et stocks de Produits**

A compter de la prise d’effet du Contrat, le VDI disposera d’un délai de 30 jour calendaire pour se rétracter par écrit et obtenir le remboursement intégral, dès lors qu’il les restituera dans leur état initial, des outils d’aide à la vente qu’il aura éventuellement acquis auprès de la Société.

Ensuite, et conformément à l’article 2.7 du Code de conduite des entreprises de Vente Directe, la société s’engage à reprendre, lors de la rupture du présent contrat, les matériels de promotion, de formation et d’aide à la vente ou encore les mallettes de démonstration, en état de revente ou d’utilisation éventuellement acquis au cours des 12 derniers mois, et les rembourser sur la base de 90 % du coût réel d’acquisition, la société pouvant toutefois réduire le montant remboursé de tout revenu reçu par le vendeur à l’occasion de l’achat des éléments restitués.

### **Article 12 - Assurances professionnelles**

Avant de commencer son activité, le VDI s’engage à souscrire auprès d’une compagnie d’assurance une garantie pour « responsabilité civile professionnelle », couvrant les dommages qu’il pourrait causer aux tiers à l’occasion de l’exercice de son activité, ainsi qu’une garantie pour l’utilisation professionnelle de son véhicule automobile, et cela même si son activité reste occasionnelle.

### **Article 13 – Transmission du contrat**

Le Contrat est conclu *intuitu personae*, c'est-à-dire en considération de la personne du VDI et en particulier, eu égard aux déclarations qu’il a faites comme indiqué au préambule ci-dessus, à son expérience ainsi qu’à ses compétences.

En conséquence, les droits et obligations du VDI résultant du Contrat ne peuvent être transférés par le VDI à quelque titre et sous quelque forme que ce soit à un tiers ou l’activité définie au Contrat exécutée par une autre personne que le VDI signataire.

### **Article 14 – Non-concurrence**

Le VDI déclare, par les présentes, être libre de tout engagement de non-concurrence de quelque nature que ce soit et, le cas échéant, fera son affaire, à ses frais exclusifs, de toute réclamation de tiers à cet égard.

Le VDI s’interdit enfin de mener des actions de nature déloyale envers une autre société, consistant notamment en un détournement des distributeurs de cette société.

### **Article 15 - Confidentialité**

Tant pendant l’exécution du Contrat qu’à compter de sa cessation pour quelque cause que ce soit, le VDI gardera strictement confidentielles les informations de toute nature qui lui auront été communiquées, à quelque titre que ce soit, sur la Société, les sociétés de son groupe, les clients et les Produits pendant l’exécution du Contrat.

En cas de violation de cette obligation de confidentialité, le VDI s’engage à indemniser intégralement la Société des préjudices directs et indirects subis par celle-ci de ce fait.

### **Article 16 – Propriété intellectuelle**

Le VDI reconnaît que la Société et/ou les sociétés de son groupe sont seules propriétaires ou titulaires des droits d’utilisation des marques et noms commerciaux relatifs aux Produits.

Le VDI s'engage à ne déposer directement ou indirectement aucune marque et aucun nom commercial susceptible de créer une confusion avec les marques ou les noms commerciaux dont la Société et/ou les autres sociétés de son groupe sont propriétaires ou titulaires des droits d'utilisation. Au cas où le VDI commettrait une violation quelconque de ces droits, le VDI s'engage à indemniser intégralement la Société des préjudices directs et indirects subis par celle-ci de ce fait et notamment des conséquences de tous recours exercés à ce titre contre la Société et/ou toute société de son groupe, y compris, notamment, de tous honoraires d'avocats.

#### **Article 17 - Droit applicable / Compétence juridictionnelle**

Le Contrat est soumis au droit français.

Tout litige sera porté devant le tribunal du lieu du siège social de la Société.

En cas de litige, préalablement à toute procédure, les Parties s'engagent à recourir à un conciliateur choisi et accepté par chacune d'elle afin d'obtenir, si possible, une conclusion amiable du litige.

#### **Article 18 – Traitement des données personnelles**

Les données à caractère personnel collectées font l'objet d'un traitement dont le responsable est la société UPANAT, 35 rue saint suraine 60290 Neuilly sous Clermont . Le traitement informatisé des données personnelles recueillies a pour finalité la gestion du réseau, la gestion des commissions et la gestion des commandes. La société traite vos données pour l'exécution du contrat et dans le cadre de ses obligations légales. Les informations demandées ont un caractère obligatoire, la non réponse à l'un de ces champs empêchera la conclusion du contrat. Elles sont destinées aux services en charge de la société UPANAT, aux administrations concernées dans le cadre des obligations réglementaires de la société, ainsi qu'aux prestataires externes auxquels le responsable de traitement fait appel pour l'édition des bulletins de précompte. Ces données ne seront pas transférées vers un État non-membre de l'Union européenne. Conformément à la loi, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation du traitement, d'effacement et de portabilité de vos données des données vous concernant que vous pouvez exercer à l'adresse suivante [upanat.cie@gmail.com](mailto:upanat.cie@gmail.com) , en précisant vos nom, prénom, adresse et en joignant une copie recto-verso de votre pièce d'identité. En cas de difficulté en lien avec la gestion de vos données personnelles, vous pouvez adresser une réclamation auprès du délégué à la protection des données personnelles à l'adresse postale suivante : 35 rue saint suraine 60290 Neuilly sous Clermont ou auprès de la CNIL ou de toute autre autorité compétente. Vos données sont conservées le temps du contrat et le temps nécessaire aux obligations légales de la société.

#### **Article 19- Protection des données personnelles**

Dans le cadre de mon activité de VDI mandataire je suis informé(e) que je suis responsable du traitement au même titre que la société concernant le fichier client que je me constitue. Je dois à ce titre respecter les dispositions légales en la matière notamment concernant les droits des personnes sur leurs données mais également prendre toutes les mesures appropriées à la sécurité des données stockées (voir engagement annexe 6 au contrat).

#### **Article 20– Notifications**

Toute notification devant être effectuée au titre du Contrat devra, pour être valable, être faite par lettre recommandée avec demande d'avis de réception adressée à l'autre Partie

ou être délivrée en main propre contre reçu signé, toute notification étant réputée faite à la date de première présentation en cas de lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou à la date de signature du reçu en cas de remise en main propre.

Toutes notifications seront bien et valablement réalisées aux adresses indiquées en tête des présentes, sauf changement d'adresse dûment notifié au préalable comme indiqué ci-dessus.

### **Article 21 – Dispositions diverses**

De convention expresse entre les Parties, tous les documents annexés au Contrat en font partie intégrante et sont considérés comme formant un ensemble indivisible.

Le Contrat constitue l'intégralité des conventions entre les Parties et remplace toutes conventions antérieures écrites ou verbales qui pourraient exister entre les Parties. Le Contrat ne pourra être modifié que par un acte écrit entre les Parties.

La nullité de l'une des stipulations du Contrat ne pourra entraîner l'annulation de celui-ci dans son ensemble.

En cas d'annulation d'une clause du Contrat, les Parties s'efforceront, en tout état de cause, de renégocier une clause économiquement équivalente.

Le défaut de mise en œuvre par l'une des Parties de l'un de ses droits qu'elle détient au titre des présentes n'affectera en rien la validité de ses autres droits et ne pourra être considéré à aucun titre comme un abandon dudit droit.

A Neuilly sous Clermont

Le        /        /

**Mme Chauveau Lucia**  
**PDG UPANAT**

**Madame/Monsieur**

**LISTE DES ANNEXES**

- Annexe 1 :** Charte Graphique de la Société
- Annexe 2 :** Prestations d'animation
- Annexe 3 :** Taux de commissions
- Annexe 4 :** Engagement de confidentialité
- Annexe 5 :** Code éthique de la Vente Directe et Code de conduite des entreprises de Vente Direct
- Annexe 6 :** Nom du parrain/ Marraine (UPATEAM)

**Annexe 1**  
**Charte Graphique de la Société**

**Le logo :**



**Les couleurs :**

Les couleurs du logo ainsi que l'ensemble des éléments de couleur de la marque Upanat ne pourront être modifiés sans approbation préalable de notre part.

**Les polices et typographie :**

La police du logo ainsi que l'ensemble des éléments de typographie de la marque Upanat ne peuvent être modifiés.

**Photographie :**

Si des photographies doivent être utilisées pour illustrer la marque, elles doivent correspondre au domaine d'activité de la marque et fidèle à la philosophie de la marque.

**Illustration :**

Si des illustrations doivent être utilisées pour représenter la marque, elles doivent correspondre au domaine d'activité de la marque et fidèle à la philosophie de la marque.

## Annexe 2 Prestations d'animation

Votre mission d'animateur (trice)

- Capter votre équipe :

- Recruter, accompagner, former, guider et soutenir.
- Accompagner lors des premières démarches téléphoniques.
- Accompagner lors des premières ventes.
- Rester présent en faisant des débriefings.
- Identifier d'éventuels besoins de formation.
- Rendez le démarrage plus facile en étant à l'écoute.

- Fédérer :

- Soyez à l'écoute, comprenez les attentes de votre filleul.
- Soutenez et motivez votre équipe.
- Soyez présent lors de la réunion de lancement avec ses proches.
- Encouragez vos membres à se fixer leurs propres objectifs.
- Aidez vos recrues à organiser et à atteindre ses objectifs.
- Soyez un leader qui donne envie de le suivre, soyez un modèle à suivre.

- Conseiller et Former :

- Former aux méthodes d'organisation de planification.
- Former à l'organisation de démarchage.
- Former aux méthodes de vente en partageant vos expériences.
- Former aux ingrédients et leurs vertus afin d'apprendre à bien conseiller leurs futurs clients.
- Former aux arguments de vente et aux anticipations des plaintes.
- Former au support informatique.
- Initiez-le (la) aux réglementations qui régissent le métier.

### Annexe 3 Taux de commissions

#### En commissionnement de son activité de vente :

- 18 %, sur la part du chiffre d'affaires inférieur à 300 € HT/mois
- 20 % sur la part du chiffre d'affaires entre 301 € HT et 600 € HT/mois
- 22 % sur la part du chiffre d'affaires entre 601 € HT et 1 000 € HT/mois
- 24 % sur la part du chiffre d'affaires entre 1 001 € HT et 1 500 € HT/mois
- 26 % sur la part du chiffre d'affaires entre 1 501 € HT et 2 000 € HT/mois
- 28 % sur la part du chiffre d'affaires supérieur 2 001 € HT /mois

Le montant du chiffre d'affaires réalisé par le VDI sera remis à zéro à la fin de chaque mois civil.

#### Mode de calcul des commissions d'animation :

- 6 % sur le chiffre d'affaires HT réalisé par un groupe de VDI qu'il aura cooptés dès que celui-ci aura réalisé le chiffre d'affaires sur le poste UPA'TEAM grade niveau 1.
- 3 % sur le chiffre d'affaires HT réalisé par un groupe entre VDI qu'il aura cooptés dès que celui-ci aura réalisé le chiffre d'affaires sur le poste UPA'TEAM grade niveau 2.

Le montant du chiffre d'affaires réalisé par l'équipe de VDI sera remis à zéro à la fin de chaque mois civil.

#### En commissionnement de son activité de vente annuelle :

1 % du chiffre d'affaires HT réalisé par le VDI, encaissé par la Société au cours de la période allant du 1<sup>er</sup> octobre au 31 septembre de l'année suivante.

Cette commission sera versée au VDI au plus tard à la fin du mois d'octobre suivant la fin de la période précitée.

#### Taux de commission UPATEAM :

- 20 %, sur la part du chiffre d'affaires inférieur à 150 € HT/mois
- 21 % sur la part du chiffre d'affaires entre 151 € HT et 300 € HT/mois
- 22 % sur la part du chiffre d'affaires entre 301 € HT et 450 € HT/mois
- 23 % sur la part du chiffre d'affaires entre 451 € HT et 600 € HT/mois
- 24 % sur la part du chiffre d'affaires entre 601 € HT et 750 € HT/mois
- 25 % sur la part du chiffre d'affaires entre 751 € HT et 900 € HT/mois
- 26 % sur la part du chiffre d'affaires supérieur 901 € HT /mois

#### **Annexe 4 : Engagement de confidentialité VDI mandataire**

Je soussigné/e Monsieur/Madame \_\_\_\_\_, exerçant une activité de VDI mandataire pour la Société est amené/e à collecter et traiter des données à caractère personnel, déclare reconnaître la confidentialité desdites données.

Je m'engage par conséquent, conformément à l'article 34 de la loi du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés ainsi qu'aux articles 32 à 35 du règlement général sur la protection des données du 27 avril 2016, à prendre toutes précautions conformes aux usages et à l'état de l'art dans le cadre de mon activité afin de protéger la confidentialité des informations que je collecte et auxquelles j'ai accès, et en particulier d'empêcher qu'elles ne soient communiquées à des personnes non expressément autorisées à recevoir ces informations.

Je m'engage en particulier à :

- Ne pas utiliser les données collectées et auxquelles je peux accéder à des fins autres que pour les finalités prévues sur les DIP et les BDC ;
- Ne pas transférer ces données en dehors de l'Union européenne sauf autorisation légale ;
- Ne divulguer ces données qu'aux personnes dûment autorisées, en raison de leurs fonctions, à en recevoir communication, qu'il s'agisse de personnes privées, publiques, physiques ou morales ;
- Ne faire aucune copie de ces données sauf à ce que cela soit nécessaire à l'exécution de mon activité ;
- Conserver les données conformément à la durée de conservation indiquée sur les DIP et BDC ;
- Prendre toutes les mesures conformes aux usages et à l'état de l'art dans le cadre de mon activité afin d'éviter l'utilisation détournée ou frauduleuse de ces données ;
- Prendre toutes précautions conformes aux usages et à l'état de l'art pour préserver la sécurité physique et logique de ces données ;
- M'assurer, dans la limite de mon activité, que seuls des moyens de communication sécurisés seront utilisés pour transférer ces données ;
- En cas de cessation de mon activité d'indépendant, supprimer intégralement les données, fichiers informatiques et tout support d'information relatif à ces données, sauf nécessité de respecter mes obligations légales.

Cet engagement de confidentialité, en vigueur pendant toute la durée de mon activité, demeurera effectif, sans limitation de durée après la cessation de mon contrat, quelle qu'en soit la cause, dès lors que cet engagement concerne l'utilisation et la communication de données à caractère personnel.

J'ai été informé que toute violation du présent engagement m'expose à la rupture du contrat commercial et des sanctions pénales conformément à la réglementation en vigueur, notamment au regard des articles 226-16 à 226-24 du code pénal.

Fait à \_\_\_\_\_, le \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_\_\_, en 2 exemplaires

Nom :

Signature :



## Annexe 5 : Code éthique de la Vente Directe et Code de conduite des entreprises de Vente Directe

### Code éthique de la Vente Directe

#### ❶ Présentation Générale

##### 1/1 Avant-propos

La Vente Directe est une démarche commerciale qui se caractérise par la présence physique simultanée d'un Consommateur et d'un Vendeur hors établissement commercial.

Ce mode de distribution est régi par une législation protégeant le Consommateur et qui doit être respectée à la fois par le Vendeur, par le Consommateur et l'Entreprise.

Des règles professionnelles complémentaires ont paru nécessaires dans le cadre du présent Code Éthique de la Vente Directe (le «Code Éthique»).

Le Code Éthique publié par la FVD intègre le code mondial de la Vente Directe publié par la Fédération mondiale des Associations de Vente Directe (World Federation of Direct Selling Associations - WFDSA) ainsi que le code européen de la Vente Directe publié par l'Association européenne de Vente Directe (SELDIA).

Il a pour finalité la mise en œuvre de règles professionnelles appliquées par l'Entreprise et les Vendeurs dans le cadre de leur démarche commerciale et de la satisfaction des Consommateurs avec des Produits et services de qualité.

Le Code Éthique précise les conditions d'intervention du Vendeur, la loyauté de son comportement vis-à-vis du Consommateur et les dispositions propres à améliorer la qualité du service au Consommateur.

##### 1/2 Définitions :

Dans le cadre du Code Éthique, les termes utilisés ont la signification suivante :

**Bon de commande** : le document contractuel, valant facture, remis au Consommateur au moment de la conclusion du contrat.

**Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe (« CPMVD »)** : instance indépendante et paritaire ayant pour mission de traiter gratuitement les réclamations qui surviennent à l'occasion de la conclusion ou l'exécution d'un contrat de Vente Directe entre un Consommateur et une Entreprise adhérente ou non de la FVD. La CPMVD est présidée par un professeur de la faculté de droit, entouré de représentants d'organisations nationales de Consommateurs agréées et de représentants d'Entreprises adhérentes de la FVD.

**Consommateur** : toute personne physique qui est susceptible d'effectuer des achats hors d'un lieu destiné à la commercialisation et qui n'entrent pas dans le champ de son activité principale exercée dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole pour conclure un contrat de Vente Directe.

**Document d'informations précontractuelles** : le document non contractuel qui doit être remis au Consommateur avant la conclusion d'un contrat de vente ou de fourniture de services. Entreprise : une société qui utilise une structure de Vente Directe pour la commercialisation de Produits sous sa marque, un label ou tout autre symbole d'identification.

**Fédération de la Vente Directe (« FVD »)** : l'association professionnelle regroupant les Entreprises de Vente Directe et représentant les intérêts de la Vente Directe en France. La FVD est membre de la Fédération mondiale des Associations de Vente Directe (WFDSA) et de l'Association européenne de Vente Directe (SELDIA).

**Produit(s)** : ce terme inclut les biens et les services. Vendeur(s) : une ou des personnes salariées ou indépendantes (mandataire, commissionnaire, acheteur revendeur ou courtier) à qui une Entreprise confie la commercialisation de ses Produits auprès des Consommateurs.  
**Vente Directe** : le mode de distribution d'une Entreprise par un Vendeur directement aux Consommateurs hors établissement commercial.

### **1/3 Le Code Éthique et la réglementation**

Chaque Entreprise adhérente à la FVD s'engage à se conformer au Code Éthique, condition nécessaire à son adhésion et maintien au sein de la FVD. Chaque Entreprise adhérente à la FVD s'engage à promouvoir son appartenance à la FVD et au Code Éthique auprès des Consommateurs. Les Entreprises et les Vendeurs se conforment aux lois et règlements des États dans lesquels elles exercent leur activité et s'assurent que leurs Vendeurs font de même. Le Code est une démarche d'autorégulation décidée par les professionnels de la Vente Directe. Les règles du Code constituent un niveau d'attitude éthique qui dépasse les exigences de la législation actuelle.

### **1/4 Activités internationales**

Les Entreprises et les Vendeurs Directs doivent se conformer à toutes les exigences de la loi dans chaque pays où leur activité est exercée. Le respect des lois et des codes mondial et européen de la Vente Directe dans le cadre de ses activités internationales est une condition d'acceptation et de maintien de l'adhésion de l'Entreprise à la FVD.

Si une Entreprise adhérente de la FVD exerce son activité en dehors de l'État dans lequel elle est domiciliée, elle doit se conformer au code européen de la Vente Directe si l'activité a lieu au sein de l'Union Européenne ou au code mondial de la Vente Directe si l'activité a lieu en dehors de l'Union Européenne, sauf si cette activité relève du code de déontologie d'un autre État, ceci comme condition d'adhésion et de maintien de cette Entreprise à la FVD. Si une Entreprise fait l'objet d'une réclamation dans un État dont elle n'est pas membre, cette Entreprise doit accepter la compétence de l'administrateur du code éthique dans l'État où elle est domiciliée (ou, si cette Entreprise n'est pas membre dans l'État de son domicile, cette Entreprise doit accepter la compétence de l'association de Vente Directe de tout État dans lequel elle est membre d'une association de Vente Directe). L'Entreprise supportera les coûts raisonnables encourus par l'administrateur du code de conduite de l'État dans lequel elle est domiciliée pour résoudre la réclamation. En outre, l'administrateur du code de conduite dans l'État où l'Entreprise est domiciliée peut se coordonner avec l'administrateur du code éthique (s'il y en a un) de l'État dans lequel est domicilié le réclamant. En examinant la réclamation, l'administrateur du code éthique appliquera dans l'ordre de priorité suivant : (i) les règles du code éthique de l'État dans lequel la réclamation est déposée ou (ii) les règles du code éthique de l'État dans lequel l'Entreprise est domiciliée ou au minimum (iii) les règles fixées dans le code européen de la Vente Directe ou dans le code mondial de la Vente Directe, quand celles-ci s'appliquent. Les Entreprises et leurs Vendeurs adoptent des pratiques commerciales loyales. Lorsqu'une Entreprise quitte la FVD, elle n'est plus tenue de se conformer au Code Éthique. Cependant, les contrats conclus durant la période d'adhésion doivent respecter les règles du Code Éthique. L'Entreprise doit appliquer le Code Éthique tant que ses documents comportent le logo de la FVD.

## **② Les engagements vis-à-vis du Consommateur**

### **2/1 Une identification du Vendeur et de l'Entreprise**

**Dès le premier contact avec le Consommateur, le Vendeur indique son nom, le nom et l'adresse de l'Entreprise, les Produits présentés et l'objet de la visite ou de la réunion. La FVD agréée ou délivre auprès des Entreprises adhérentes des cartes d'identification pour les Vendeurs afin d'être présentées aux Consommateurs.**

### **2/2 Une information détaillée du Produit et de l'offre commerciale**

Le Vendeur, qui dispose obligatoirement de la formation appropriée, effectue une présentation détaillée et loyale du Produit. Il communique les prix, les modalités de paiement, les conditions de crédit, la période de rétractation, les conditions de livraison et de garantie ainsi que les modalités du service après-vente.

Le Vendeur donne des réponses claires et précises aux questions des Consommateurs. Les informations communiquées verbalement ou par écrit sur le Produit, en particulier relatives à ses qualités, doivent être préalablement autorisées par écrit par l'Entreprise. La documentation remise doit comporter le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'Entreprise.

L'Entreprise et le Vendeur n'utilisent pas de comparaisons trompeuses et incompatibles avec une concurrence loyale. Les éléments de comparaison sont significatifs et vérifiables et sont présentés en respectant les règles d'une concurrence loyale.

Les références et les témoignages sont récents, autorisés, et exacts.

### **2/3 Un service personnalisé de qualité**

Les visites au domicile et les communications téléphoniques et électroniques sont effectuées dans le respect de la vie privée et à des horaires qui n'entraînent pas une gêne de la vie familiale. Le Vendeur interrompt l'entretien sur une simple demande. Le Vendeur justifie la confiance du Consommateur en prenant en compte son manque d'expérience commerciale, son âge, son état de santé, sa connaissance éventuellement limitée de la langue. Ainsi, le Vendeur s'interdit toutes pratiques condamnables tendant à provoquer une décision d'achat précipitée. Le Vendeur s'efforce d'adapter son offre commerciale aux besoins du Consommateur. L'Entreprise et le Vendeur doivent prendre les dispositions nécessaires pour assurer la protection de toutes les informations privées fournies par le Consommateur, qu'il soit client ou prospect.

### **2/4 Un Document d'informations précontractuelles et un Bon de commande complets et lisibles**

Un exemplaire du Document d'informations précontractuelles et du Bon de commande est remis au Consommateur. Il comporte notamment le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'Entreprise, le nom du Vendeur, la désignation du Produit, le prix, la date de livraison, la période de rétractation éventuelle et toutes les conditions spécifiques du contrat. Le Bon de commande doit être daté et signé par le Consommateur. Toutes ces informations sont d'une parfaite lisibilité

### **2/5 Un principe d'interdiction de paiement et un délai de rétractation**

Le Document d'informations précontractuelles et le Bon de commande comportent un formulaire de rétractation dès lors que le Consommateur bénéficie de ce droit, qui permet dans ce cas au Consommateur d'annuler sa commande dans le délai légal de rétractation de 14 jours. En outre, sauf autorisation légale dont l'Entreprise peut justifier, celle-ci ne reçoit aucun paiement pendant les 7 jours qui suivent la signature du Bon de commande.

Lorsqu'un droit de retour est offert au Consommateur en complément des exigences légales, les conditions en sont précisées dans le contrat.

## **2/6 Un service après-vente**

Les conditions de garantie et de service après-vente, le nom et l'adresse de l'Entreprise garante, l'ouverture des droits et de la durée de la garantie sont indiqués sur le Document d'informations précontractuelles et le Bon de commande ou par un autre document systématiquement fourni au Consommateur. L'Entreprise et le Vendeur traitent la commande du client conformément aux engagements contractuels pris et dans le respect de la date limite de livraison. Toute commande est traitée aussi rapidement que possible et dans tous les cas dans les 30 jours suivant la date de signature du Bon de commande, sauf si les parties en ont convenu autrement. Tout Produit qui ne répondrait pas aux caractéristiques indiquées est mis en conformité, échangé ou remboursé. L'objectif de la satisfaction client guide tout accord éventuel entre les parties. L'Entreprise donne une réponse motivée aux réclamations des Consommateurs dans un délai de 21 jours calendaires

## **2/7 Une médiation gratuite**

En cas de réclamation et en l'absence d'accord avec l'Entreprise dans le délai de 21 jours calendaires, le Consommateur peut saisir gratuitement la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe (CPMVD) d'un litige relatif à la démarche commerciale. La CPMVD est également compétente pour les litiges impliquant des Entreprises qui ne sont pas adhérentes de la FVD .

## **⑤ Le respect du Code**

### **3/1 La responsabilité de l'Entreprise**

La responsabilité du respect du Code Éthique incombe en premier lieu à l'Entreprise, qui s'y est engagée en adhérant à la FVD. En cas de litiges provenant de l'application du Code Éthique, les Entreprises fournissent une réponse motivée aux réclamations des Consommateurs dans un délai de 21 jours calendaires. Toute Entreprise adhérente ou en cours d'adhésion à la FVD doit nommer en son sein un responsable du Code. Ce responsable doit s'assurer que son Entreprise se conforme au Code Éthique et répondre aux demandes formulées par l'administrateur du Code Éthique. Il sera le point de contact pour communiquer les principes du Code Éthique aux Vendeurs, aux employés de l'Entreprise, aux clients et au public.

### **3/2 Le rôle de la FVD**

L'adhésion d'une Entreprise à la FVD s'effectue suivant une procédure qui comprend l'examen de ses documents à l'attention des Consommateurs, et des documents contractuels ou d'information et de formation destinés à son réseau de Vendeurs, afin d'apprécier le respect par l'Entreprise des obligations légales et du Code Éthique.

La FVD nomme une personne physique ou morale indépendante en tant qu'administrateur du Code. Cet administrateur s'assurera que les Entreprises se conforment au Code Éthique par les moyens appropriés. L'administrateur du Code règlera toute réclamation de Consommateurs non résolue basées sur des violations du Code Éthique et produira un rapport annuel relatif au fonctionnement du Code Éthique.

### **3/3 La Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe (CPMVD)**

La FVD met en place, avec ses membres et des organisations de Consommateurs agréées, la CPMVD pour régler toutes les réclamations non satisfaites des Consommateurs. Elle dispose d'un règlement intérieur qui définit sa compétence et les conditions de son fonctionnement. Sauf nécessité résultant de difficultés spécifiques, les réclamations sont traitées dans un délai

de 2 mois. Conformément à l'article 2.7, la prise en charge des réclamations est gratuite pour les Consommateurs.

### **3/4 Les décisions et avis**

A l'occasion des litiges liés à l'application du Code Éthique, les décisions prises par l'Entreprise peuvent comprendre l'annulation de la commande, le retour des marchandises, l'échange et/ou le remboursement, ainsi que toute autre décision appropriée, incluant des formations complémentaires ou des sanctions disciplinaires ou commerciales à destination des Vendeurs.

Les décisions prises par la FVD à l'encontre de l'Entreprise peuvent comprendre toute décision appropriée prévue par les statuts, dont l'élaboration de préconisations correctrices, d'injonctions ou de procédures disciplinaires.

Les avis rendus par la CPMVD dans le cadre d'une réclamation qui lui est soumise peuvent comprendre des propositions d'annulation de la commande, de retour des marchandises, d'échange et/ou de remboursement, ainsi que toute autre décision appropriée de nature à favoriser le règlement amiable du différend.

Le non-respect du Code Éthique ne crée pas, à lui seul, de droit à indemnisation spécifique d'un préjudice au sens des règles sur la responsabilité civile des Entreprises.

### **3/5 La diffusion du Code Éthique**

La FVD, les Entreprises et les Vendeurs doivent prendre les mesures nécessaires pour faciliter la connaissance du Code Éthique par le Consommateur. Le Code Éthique est librement consultable, notamment sur le site internet de la FVD ou sur demande. Des copies imprimées seront disponibles gratuitement pour le public.

## **Code de conduite des entreprises de Vente Directe**

### **❶ Présentation Générale**

1/1 Définitions Dans le cadre du Code de Conduite, les termes utilisés ont la signification suivante :

**Administrateur du Code de Conduite** : toute personne physique ou morale indépendante nommée par la FVD pour surveiller l'application par les Sociétés adhérentes du Code de Conduite et pour solutionner les réclamations au titre du Code de Conduite.

**Consommateur** : toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole pour conclure un contrat de Vente Directe.

**Fédération de la Vente Directe ("FVD")** : l'association professionnelle regroupant les entreprises de Vente Directe et représentant les intérêts de la Vente Directe en France. La FVD est membre de la Fédération mondiale des Associations de Vente Directe ("WFDSA") et de l'Association européenne de Vente Directe (" SELDIA").

**Matériels d'aide à la vente** : tout Produit conçu pour aider les Vendeur Directs à mener et développer leurs affaires et qui est vendu ou donné gratuitement aux Vendeur Directs et n'est pas prévu pour la vente aux Consommateurs.

**Produit(s)** :

les biens et les services.

**Recrutement** : toute activité exercée dans le but d'offrir à une personne la possibilité de devenir un Vendeur Direct.

**Revenus** : tout gain obtenu par un Vendeur Direct. Les Revenus peuvent prendre la forme de commissions, marges de vente, salaires, récompenses, paiements forfaitaires, bonus ou toute autre forme de Revenus.

**Société** : une structure qui commercialise des Produits associés avec une marque commerciale, un label ou toute autre forme d'identification par le canal d'un Système de Distribution basé sur la Vente Directe et qui est adhérente de la FVD.

**Système de Distribution** : toute forme d'organisation et de méthodes de vente en vue de la commercialisation des Produits.

**Vendeur Direct** : une personne physique ou morale salariée ou indépendante (vendeur à domicile indépendant mandataire, commissionnaire, acheteurrevendeur ou courtier ; agent commercial, VRP, commerçant inscrit au registre du commerce et des sociétés, etc.), à l'exclusion des clients privilégiés, à qui une Société confie la commercialisation de ses Produits auprès des Consommateurs. Un Vendeur Direct peut être autorisé à recruter d'autres Vendeurs Directs. Les Vendeurs Directs ne peuvent être membres de la FVD et ne sont donc pas signataires du Code de Conduite. Ils doivent néanmoins appliquer le Code de Conduite dans le cadre de leur contrat avec une Société.

**Vente Directe** : toute méthode de vente basée sur l'explication et la démonstration de Produits à un Consommateur par un Vendeur Direct hors établissement commercial.

## 1/2 Champs d'application

La WFDSA et SELDIA publient un code de conduite cadre pour leurs membres que sont les associations nationales de Vente Directe. Chaque association nationale de Vente Directe s'est engagée à adopter un code de conduite précisant le comportement des Sociétés et des Vendeurs Directs qui ajoute éventuellement des règles professionnelles aux dispositions législatives propres au pays concerné. Le code national, pour la France, que nous intitulerons dans le présent document "Code de Conduite", traite des relations entre les Sociétés et les Vendeurs Directs d'une part, et les Sociétés adhérentes de la FVD entre elles d'autre part. Le Code de Conduite doit être appliqué non seulement dans ses dispositions textuelles mais aussi dans son esprit. Les Sociétés adhérentes de la FVD portent une attention particulière aux points suivants : - les méthodes de recrutement des Vendeurs Directs, - les programmes de formation des Vendeurs Directs, - la perspective présentée aux Vendeurs Directs d'une activité professionnelle rémunératrice.

## 1/3 Activités internationales

Les Sociétés et les Vendeurs Directs doivent se conformer à toutes les exigences de la loi dans chaque pays où leur activité est exercée. Le respect des lois et des codes mondial et européen de la Vente Directe dans le cadre de ses activités internationales est une condition d'acceptation et de maintien de l'adhésion de la Société à la FVD. Si une Société adhérente de la FVD exerce son activité en dehors de l'État dans lequel elle est domiciliée, elle doit se conformer au code européen de la Vente Directe si l'activité a lieu au sein de l'Union Européenne ou au code mondial de la Vente Directe si l'activité a lieu en dehors de l'Union Européenne, sauf si cette activité relève du code de déontologie d'un autre État, ceci comme condition d'adhésion et de maintien de cette Société à la FVD. Si une Société fait l'objet d'une réclamation dans un État dont elle n'est pas membre, cette Société doit accepter la compétence de l'administrateur du code de conduite dans l'État où elle est domiciliée (ou, si cette Société n'est pas membre dans l'État de son domicile, cette Société doit accepter la compétence de l'association de Vente Directe de tout État dans lequel elle est membre d'une association de Vente Directe). La Société supportera les coûts raisonnables encourus par

l'administrateur du code de conduite de l'État dans lequel elle est domiciliée pour résoudre la réclamation. En outre, l'administrateur du code de conduite dans l'État où la Société est domiciliée peut se coordonner avec l'administrateur du code de conduite (s'il y en a un) de l'État dans lequel est domicilié le réclamant. En examinant la réclamation, l'administrateur du code de conduite appliquera dans l'ordre de priorité suivant : (i) les règles du code de conduite de l'État dans lequel la réclamation est déposée ou (ii) les règles du code de conduite de l'État dans lequel la Société est domiciliée ou au minimum (iii) les règles fixées dans le code européen de la Vente Directe ou dans le code mondial de la Vente Directe, quand celles-ci s'appliquent.

## 📌 La conduite à l'égard des Vendeurs Directs

### 2/1 Respect du Code de Conduite par les Vendeurs Directs

Chaque Société adhérente à la FVD s'engage à se conformer au Code de Conduite, condition nécessaire à son adhésion et maintien au sein de la FVD. Chaque Société doit exiger de ses Vendeurs Directs comme condition de participation et de maintien à l'organisation de vente de la Société, le respect du Code de Conduite. Chaque Société adhérente à la FVD s'engage à promouvoir son appartenance à la FVD et au Code de Conduite auprès des Consommateurs. Les Sociétés et les Vendeurs Directs se conforment aux lois et règlements des États dans lesquels sont exercées leurs activités et les Sociétés s'assurent que les Vendeurs Directs respectent cette obligation.

### 2/2 Information

Les Sociétés ne doivent pas présenter les avantages d'une activité de Vente Directe à tout candidat au recrutement de manière déloyale ou trompeuse.

Les Sociétés et les Vendeurs Directs communiquent des informations complètes et vérifiables sur les clauses du contrat proposé, et toute promesse devra être tenue.

Les modalités de rémunération doivent être transparentes, compréhensibles et sans équivoques.

Les Sociétés informent les Vendeurs Directs sur les perspectives de gains, les frais professionnels, les règles principales commerciales, fiscales, sociales applicables et sur les Revenus liés aux ventes réalisées soit par le Vendeur Direct lui-même, soit par les Vendeurs Directs qu'il anime.

Les Sociétés fournissent aux Vendeurs Directs toute information concernant les livraisons, les annulations et tout élément significatif dans le cadre du contrat entre les Sociétés et les Vendeurs Directs.

Les Sociétés et les Vendeurs Directs doivent mener leurs actions dans le respect de la vie privée du Vendeur Direct, en s'interdisant par exemple de présenter des perspectives d'évolutions personnelles ou familiales qui ne relèvent pas du domaine professionnel. Ils s'interdisent également de mener toute action auprès de Vendeurs Directs dans des domaines religieux, politiques ou de nature similaire.

### 2/3 Sources de Revenus

Aucun Revenu ne peut être versé du fait d'une simple action de recrutement.

Les Sociétés doivent adresser à chaque Vendeur Direct des états périodiques, au moins trimestriels, concernant leurs Revenus (commissions, primes, remises ou tout autre élément significatif, conformément au contrat signé entre la Société et le Vendeur Direct, et en accord avec les règles commerciales et les obligations sociales), et concernant les ventes, les paiements, les livraisons et les annulations.

Tout Revenu trouve son origine dans l'activité de vente, y compris les achats pour usage personnel des Vendeurs Directs.

Ainsi, les Revenus du Vendeur Direct évoluent en fonction du prix de vente des Produits, du nombre de ses ventes et des ventes obtenues par le groupe de Vendeurs Directs qu'il a recruté, formé et animé.

Les informations fournies par les Sociétés concernant les ventes et les Revenus doivent être : a) véridiques, exactes, et présentées sous une forme qui n'est pas erronée, trompeuse, ou détournée, et b) basées sur des faits substantiels et documentés provenant du marché.

Les Vendeurs Directs potentiels doivent : a) être informés que les ventes et les Revenus actuels varient d'une personne à une autre personne et dépendent de la compétence du Vendeur Direct, du temps et des efforts consacrés ainsi que d'autres facteurs, et b) être pourvus d'une information suffisante pour être capable d'une évaluation raisonnable des perspectives de Revenus

#### **2/4 Contrat écrit**

La Société doit remettre au Vendeur Direct, avant le début de son activité, un contrat écrit sur support papier ou sur un autre support durable, signé à la fois par la Société et le Vendeur Direct. Ce contrat doit contenir tous les éléments de la relation entre le Vendeur Direct et la Société. Les Sociétés et les Vendeurs Directs ne doivent pas abuser par intérêt de la sphère privée d'un Vendeur Direct, de ses sensibilités sociales, intellectuelles ou émotionnelles. Si un Vendeur Direct achète des Produits, du matériel de promotion ou de formation, des Matériels d'aide à la vente ou des mallettes de démonstration lorsqu'il débute ses activités, le contrat établi par écrit doit lui accorder le droit de renvoyer, dans leur état initial, l'ensemble de ces achats qu'il a effectués, avec le remboursement complet des sommes qu'il a versées en paiement, s'il résilie son contrat par écrit, dans un délai de 30 jours à compter du jour de la signature du contrat.

#### **2/5 Frais**

Aucune Société ne doit exiger l'achat de Produits dans la démarche de Recrutement à l'exception du kit de démarrage sous réserve qu'il ne génère aucun profit pour la Société ou pour aucun Vendeur Direct.

Les frais d'administration et les autres dépenses nécessaires à l'exercice de l'activité supportés par un Vendeur Direct lors de son Recrutement ou au cours de son activité, et éventuellement sur une base périodique, à l'exception des achats de Produits destinés à la revente aux Consommateurs ou à sa consommation personnelle, ne doivent en aucun cas constituer une source de profits pour la Société ou une source de Revenus pour les Vendeurs Directs.

Tout frais demandé pour devenir ou rester un Vendeur Direct de la Société y compris tout service additionnel imposé par la Société (par exemple : formation en ligne, commerce électronique ou tout autre solution internet, coûts d'expédition) doit être totalement remboursable (réduit des commissions gagnées par le Vendeur Direct) dans l'éventualité de la rupture du contrat, dans les 30 jours du paiement.

Les frais remboursables sont limités à ceux payés par le Vendeur Direct dans les 30 jours qui précèdent la rupture du contrat.

#### **2/6 Supports de communication**

Les Sociétés doivent interdire aux Vendeurs Directs de proposer aux autres vendeurs des supports, quels qu'ils soient, qui ne respectent pas les normes de l'entreprise.

Ces propositions ne doivent jamais prendre un caractère obligatoire.

De surcroît, les Vendeurs Directs qui proposent des matériels promotionnels ou de formation qui sont approuvés par la Société et respectent la réglementation quels qu'en soit la forme et le support doivent (i) offrir seulement des matériels qui respectent les mêmes standards que



ceux de la Société, (ii) s'interdire de présenter l'achat de ces matériels comme une exigence pour les autres Vendeurs Directs, (iii) fournir ces aides à la vente à un prix raisonnable et juste, sans aucun profit significatif pour le Vendeur Direct, équivalent au prix de matériels similaires généralement disponibles sur le marché et (iv) offrir une garantie de reprise écrite identique à la garantie de reprise de la Société que le Vendeur Direct représente. Les Revenus perçus par des Vendeurs Directs pour la vente de matériels de formation et de promotion proposés pour devenir ou rester un Vendeur Direct sont, en réalité, une rémunération pour le Recrutement de Vendeurs Directs dans un système de vente qui doit être interdit. Les Sociétés doivent prendre des mesures sérieuses et raisonnables pour s'assurer que les Matériels d'aide à la vente et les matériels similaires produits par des Vendeurs Directs respectent les règles du Code de Conduite et ne sont pas abusifs ou trompeurs.

### **2/7 Expiration du contrat**

A la rupture du contrat d'un Vendeur Direct, la Société doit reprendre les stocks de Produits commercialisables, les malles de démonstration, le matériel de promotion ou de formation, les Matériels d'aide à la vente, acquis au cours des 12 derniers mois en état de revente ou d'utilisation, et les créditer sur la base du coût réel d'acquisition net éventuellement réduit d'une somme à la charge du Vendeur Direct qui ne peut dépasser 10% du coût réel d'acquisition net.

La Société peut réduire le montant remboursé de tout Revenu reçu par le Vendeur Direct à l'occasion de l'achat des Produits retournés.

### **2/8 Frais de stock et garantie de reprise**

Les Sociétés traitent directement les commandes transmises par tous les Vendeurs Directs pour des achats de Produits destinés à la vente aux Consommateurs ou à la consommation personnelle des Vendeurs Directs et leur versent en contrepartie les commissions, primes et remises.

Les Sociétés ne doivent pas exiger ou encourager les Vendeurs Directs à acheter des stocks de Produits d'un montant irréaliste, sans rapport avec le potentiel des ventes lié à la nature et à la compétitivité de ces Produits sur le marché.

Les Sociétés doivent prendre des dispositions claires et raisonnables pour s'assurer que les Vendeurs Directs qui ont perçu des Revenus pour les ventes de leur équipe de Vendeurs Directs, ont également consommés ou vendus les Produits qu'ils ont achetés afin d'être admis à recevoir ces Revenus.

La politique de reprise des stocks invendus doit être clairement communiquée aux Vendeurs Directs. L'exigence ou l'encouragement auprès d'un Vendeur Direct d'acheter des montants irréalistes de stock ou d'aides à la vente doit être considéré comme une pratique de Recrutement déloyale et trompeuse.

### **2/9 Non-discrimination**

Les offres d'activité de vente des Sociétés sont proposées aux candidats potentiels sans aucune discrimination de genre, de race, d'appartenance religieuse, d'incidence spirituelle ou d'opinion politique. Les Sociétés doivent interdire par écrit toute forme d'interaction entre l'activité professionnelle et les éléments précités de la vie privée.

### **2/10 Formation**

Les Sociétés forment les Vendeurs Directs et ceux-ci forment le cas échéant les Vendeurs Directs qu'ils animent, grâce à des informations adaptées en contenu et en temps et comprenant au moins les lois spécifiques à la Vente Directe et les règles du Code de

Conduite, les autres obligations légales du Vendeur Direct, la présentation de la Société et de ses Produits, ainsi que les conditions de vente ou de prestation et de crédit. Les entreprises et les Vendeurs Directs ne doivent pas utiliser les programmes de formation en tant que source de profit.

### ③ La Conduite à l'égard des Adhérents

#### **3/1 Principe**

Les Sociétés adhérentes de la FVD s'engagent à pratiquer une concurrence loyale vis-à-vis d'autres Sociétés.

#### **3/2 Recrutement**

Les Sociétés et les Vendeurs Directs ne doivent pas attirer ou solliciter, directement ou indirectement, un Vendeur Direct ou un employé de l'organisation de vente ou de l'administration d'une autre Société par des annonces ou des communications se référant spécifiquement à cette Société. Ils s'interdisent tout débauchage systématique envers une Société.

#### **3/3 Dénigrement**

Les Sociétés s'engagent à ne pas dénigrer ni inciter les Vendeurs Directs à dénigrer les Produits, les ventes, le plan de marketing ou tout autre aspect d'une Société.

### ④ Application du Code de Conduite

#### **4/1 Responsabilité de la Société**

La responsabilité première du respect du Code de Conduite incombe d'abord à chaque Société, qui s'y est engagée en adhérant à la FVD. À ce titre, la Société contrôle la bonne application du Code de Conduite par ses Vendeurs Directs et met en place une structure disposant d'un pouvoir de sanctions. Dans le cas d'un manquement concernant le Code de Conduite, les Sociétés doivent faire tous les efforts raisonnables pour résoudre une plainte. Chaque Société adhérente se doit de désigner un responsable du Code de Conduite. Ce responsable du Code de Conduite a la charge de faciliter la conformité de sa Société avec les règles du Code de Conduite et de répondre à toute demande de renseignement. Il est aussi le premier contact de la Société pour communiquer les principes du Code de Conduite aux Vendeurs Directs, aux employés, aux clients et d'une manière générale au public.

#### **4/2 Rôle de la FVD**

L'adhésion d'une Société à la FVD s'effectue suivant une procédure qui comprend l'examen de ses documents à l'attention des Consommateurs et des documents contractuels ou d'information et de formation destinés à son réseau de Vendeurs Directs afin d'apprécier le respect par la Société des obligations légales et du Code de Conduite.

#### **4/3 Plainte d'une Société**

Les plaintes d'une Société envers une autre Société ou la FVD peuvent être réglées par un médiateur indépendant proposé par la FVD ou par le Conseil d'Administration de la FVD.

#### **4/4 Administrateur du Code de Conduite**

La FVD nomme une personne physique ou morale indépendante en tant qu'Administrateur du Code de Conduite. Cette personne s'assurera que les Entreprises se conforment au Code de Conduite par les moyens appropriés. L'Administrateur du Code de Conduite règlera toute réclamation non résolue basée sur des violations du Code de Conduite et produira un rapport annuel relatif au fonctionnement du Code de Conduite. Les décisions de

l'Administrateur du Code de Conduite à la suite d'une plainte entre une Société et un Vendeur Direct concernant un manquement au Code de Conduite peuvent inclure la rupture du contrat du Vendeur Direct, le remboursement de frais, un avertissement à la Société ou à ses Vendeurs Directs, ou toute autre décision justifiée. Ces décisions ou sanctions font l'objet d'une publication. Les Sociétés, la FVD et l'Administrateur du Code de Conduite doivent établir une procédure de traitement des plaintes et s'assurer que la réception d'une plainte est confirmée dans un court laps de temps et que les décisions sont prises dans un délai raisonnable.

#### **4/5 La diffusion du Code de Conduite**

La FVD et les Sociétés doivent prendre les mesures nécessaires pour diffuser le Code de Conduite aussi largement que possible. Des imprimés du Code de Conduite sont disponibles gratuitement à la FVD et sur son site [www.fvd.fr](http://www.fvd.fr)

**Annexe 6 : Dénomination du parrain ou de la Marraine (UPATEAM)**

Nom / Raison sociale de l'Upateam:

Code ID :

Signature :

Nom / Raison sociale du conseiller(e) de beauté

Code ID :

Fait à..... Le ..... /...../.....EN deux exemplaires originaux.

Pour le conseiller(e) de beauté.

Signature précédée de la mention« bon pour accord »

Signature:

Pour la société

Signature: