

ENAGIC FRANCE



Politiques et procédures

Date de mise en application : 10 avril 2014

Ce document remplace toutes les versions précédentes

ENAGIC FRANCE

Politiques et procédures

1. La Société, Politiques et procédures, Manuel du vendeur. Enagic FRANCE, ci-après désignée la « Société », est une entreprise de vente directe qui commercialise des produits pour le bien-être, ainsi que d'autres produits et services grand public auprès des consommateurs par l'intermédiaire de vendeurs à domicile indépendants (VDI). Les dispositions du présent document « Politiques et procédures » sont applicables à tous les VDI de la Société. De plus, le Manuel du vendeur Enagic, publié et modifié de temps à autre, fait partie intégrante des présentes politiques et du contrat de VDI.

2. Agrément en tant que vendeur. Pour être vendeur, il faut avoir signé un contrat avec la Société et être ainsi agréé en tant que tel par cette dernière. Aucun droit d'entrée n'est exigé. La Société se réserve le droit d'accepter ou de refuser le titre de vendeur sans avoir besoin d'en justifier

Le vendeur est informé de son admission par la communication de son numéro ID.

Tous les vendeurs doivent être majeurs et avoir la capacité d'exercer une activité commerciale indépendante. Sauf renonciation écrite lors de la demande d'admission, la Société considère chaque couple marié comme un vendeur unique. Les époux peuvent se parrainer directement l'un l'autre mais ne peuvent pas être parrainés dans différentes lignes du réseau commercial. Si la Société découvre que, pour une raison quelconque, l'autre conjoint a été parrainé dans une ligne différente du réseau après que son conjoint l'ait été, la Société se réserve le droit de changer le statut de l'un des conjoints en le faisant passer de vendeur à utilisateur, ou de le transférer dans le réseau constitué par son conjoint en lieu et place du réseau de son parrain. Si un conjoint est déjà vendeur, son conjoint qui n'est pas dans son réseau peut choisir de devenir vendeur à la condition d'intégrer le réseau de vente de son conjoint ou d'être directement parrainé par son conjoint. La Société se réserve le droit de refuser toute demande pour un nouveau réseau. En cas de divorce d'un couple de vendeurs, l'un d'entre eux doit informer la Société de la façon dont le réseau de vente sera géré ultérieurement conformément au § 28 ci-après. À défaut, la Société reconnaîtra la décision judiciaire finale concernant l'attribution du réseau de vente.

Quand un vendeur participe déjà au réseau et désire ouvrir un deuxième ou un troisième réseau de vente, ce compte doit être créé à partir du compte déjà existant ou du compte de son parrain.

Les vendeurs sont des commerciaux indépendants de la Société et ne doivent pas être considérés comme des franchisés ou des distributeurs. Le contrat conclu entre la Société

et ses vendeurs ne constitue pas un contrat de travail, ni un contrat d'agence, d'association ou de co-entreprise entre la Société et les vendeurs. Chaque vendeur s'engage à laisser la Société indemne de tout(e) réclamation, dommage ou responsabilité résultant de ses pratiques commerciales. Les vendeurs de la Société n'ont aucun pouvoir de lier la Société par une obligation quelle qu'elle soit. Chaque vendeur est incité à établir ses propres horaires de travail et à définir sa méthode de vente personnelle sous réserve qu'il respecte les politiques et procédures de la Société, ainsi que le Plan de Compensation ENAGIC définissant la mission du vendeur, sa position au sein du Réseau de vente et les critères de performance à réaliser pour atteindre le rang supérieur.

Les vendeurs indépendants sont entièrement responsables du paiement intégral de tous leurs impôts et taxes en vigueur conformément aux lois et réglementations de l'Union Européenne. Enagic France n'effectue aucun prélèvement à la source et la Société ne peut être tenue pour responsable du non paiement de tout impôt ou taxe par les vendeurs indépendants.

Le fonctionnement de la Société est basé sur les ventes au client final. La Société reconnaît également que les vendeurs peuvent souhaiter acheter des produits ou services en quantités raisonnables pour leur consommation personnelle ou celle de leur famille. Aussi, sont intégrées pour le calcul des primes les ventes à des tiers ainsi que les ventes aux vendeurs pour leurs besoins personnels ou ceux de leur famille sauf si ces ventes ont pour seul objectif de leur permettre de progresser à l'intérieur du réseau de vente. La politique de la Société est, cependant, d'interdire strictement les achats personnels de produits ou de grandes quantités de stock pour des montants déraisonnables dans le seul but d'obtenir des primes ou un avancement dans le programme de commercialisation. Il est interdit aux vendeurs d'acheter des produits de la Société en vue de leur revente. Les produits doivent être directement achetés auprès de la Société sans modification de leur présentation et de leur nom. Les vendeurs ne doivent pas sur-stocker, ni inciter les autres dans le réseau à le faire. Pour être qualifiés pour des primes, des sur-classements ou des avancements, les vendeurs doivent satisfaire aux exigences éditées concernant les ventes à leurs proches et aux tiers, ainsi qu'aux obligations de contrôle. Les vendeurs ne peuvent faire de déclarations ou prendre des engagements concernant la Société autres que ceux qui sont approuvés par écrit par la Société, comme par exemple ceux mentionnés dans ses Politiques et Procédures et/ou dans toute publication ou autre document officiel de la Société.

3. Intégrité des demandes concernant les transactions. Il est indispensable pour la réussite de la Société, de ses vendeurs et pour ses clients que les demandes de transactions soumises à la Société respectent une communication intègre. Il est exigé que toutes les demandes de transactions auprès de la Société, comprenant, sans que cela soit

exhaustif, les demandes pour devenir vendeurs, les communications des vendeurs, les transactions financières des vendeurs ainsi que les transactions des clients, soient effectuées par la personne physique ou morale impliquée dans l'opération. Les demandes émanant de tiers pour toutes demandes de transaction sont interdites. Il est interdit à un vendeur de transmettre une demande de transaction pour le compte d'un autre vendeur, d'un candidat désirant devenir vendeur ou d'un client. Un vendeur ne peut pas utiliser sa carte de crédit ou son compte bancaire pour le compte d'un autre vendeur ou d'une autre personne, sauf s'il y a été autorisé comme payeur de remplacement. Cette règle est applicable à toutes les formes de demandes de transaction, y compris, sans que cela soit exhaustif, aux demandes en ligne, par téléphone, par fax, par email, etc.

4. Code de conduite. Dans la conduite des affaires, le vendeur doit assurer la promotion et la protection de la réputation des produits et des services de la Société et éviter toute conduite qui pourrait être préjudiciable à la réputation de la Société ou à la commercialisation de ses produits et services ou qui serait contraire à l'ordre public. Il s'engage à éviter toute pratique ou conduite non éthique, immorale, trompeuse, fallacieuse ou discourtoise. Un vendeur ne peut nuire à d'autres vendeurs, ni les harceler, ni interférer avec eux et doit respecter à tout moment leur vie privée. Il est interdit à un vendeur de dénigrer la Société, les autres vendeurs de la Société, les produits et/ou services de la Société, ses programmes de commercialisation et de rémunération ou son personnel. La violation de ce qui précède est un motif de résiliation du contrat de VDI.

5. Assistance à fournir en tant que parrain. Tout vendeur qui parraine d'autres vendeurs est tenu d'exécuter de bonne foi, ses fonctions de contrôle, de commercialisation et de vente de produits au client final et celle se rapportant à la formation de ceux qu'il a parrainés. Les vendeurs doivent garder en permanence le contact et communiquer avec leur réseau de vente et assurer la supervision de sa gestion. Les exemples de cette supervision, comprennent, sans que cela soit exhaustif : la correspondance écrite, les réunions en personne, les contacts téléphoniques, les messages vocaux, les courriers électroniques, les sessions de formation, l'accompagnement de personnes aux formations de la Société, etc. Les vendeurs doivent être en mesure chaque année de fournir des preuves à la Société de l'exécution continue de leurs responsabilités de parrain.

6. Responsabilité liée au paiement des impôts. Tous les vendeurs sont personnellement responsables du paiement de leurs impôts sur les revenus tirés des commissions ou d'autres revenus obtenus en tant que vendeur des produits et services de la Société.

7. Exactitude des Informations pour la publicité. Les vendeurs de la Société s'engagent à ne pas faire de publicité sur les programmes de commercialisation de la Société,

ni sur ses produits et services, sauf accord express de cette dernière. Ils s'engagent également à ne faire aucune déclaration fautive ou frauduleuse à propos de la Société, ses produits, son programme de rémunération ou ses revenus potentiels.

Les vendeurs Enagic n'achètent pas les systèmes de traitement de l'eau pour la revente. Un vendeur Enagic prend les commandes des clients ou commande un système de traitement de l'eau Enagic pour son utilisation personnelle en qualité à la fois de client et de vendeur. Les systèmes de traitement de l'eau Enagic achetés par des vendeurs Enagic ne sont pas destinés à la revente. Tous les systèmes de traitement de l'eau Enagic sont vendus aux prix spécifiés par Enagic. Un vendeur ne peut faire de publicité pour vendre, ni vendre un système de traitement de l'eau Enagic à un prix différent du tarif d'Enagic. Un vendeur Enagic ne peut faire de publicité, ni proposer ou accorder à un client une remise ou toute autre condition pour réduire le tarif client pour un système de traitement de l'eau Enagic.

8. Marques, noms commerciaux, publicité

a) Le nom de la Société et les autres noms qui peuvent être adoptés par la Société sont des marques et des noms commerciaux appartenant à la Société. À ce titre, ils représentent un actif important de la Société et ne sont fournis aux vendeurs que pour leur utilisation propre et de façon expressément autorisée. Les vendeurs conviennent de ne faire aucune publicité sur les produits et services de la Société qui ne soient conformes aux instruments publicitaires et promotionnels mis à leur disposition par la Société. Ils s'engagent à n'utiliser aucun instrument enregistré, imprimé, écrit ou autre pour la description, la promotion ou la publicité des produits, services ou du programme de commercialisation de la Société, ni également tout instrument non protégé par les droits d'auteur de la Société et non fourni par elle, à moins que cet instrument n'ait été soumis à la Société et accepté par écrit par cette dernière avant d'être affiché, publié ou distribué.

b) Le vendeur, en tant qu'entrepreneur indépendant, est entièrement responsable de toutes ses déclarations orales et écrites concernant les produits, services et/ou les programmes de commercialisation qui ne figurent pas expressément par écrit dans le contrat de vendeur indépendant (VDI) ou dans les instruments de publicité et de promotion fournis directement par la Société. Le vendeur accepte de couvrir et d'indemniser la Société de toutes responsabilités, notamment à l'issue de jugements de tous dommages-intérêts, remboursements, honoraires d'avocats, frais de justice, perte d'affaires ou de plaintes, encourus par la Société du fait de déclarations non autorisées du vendeur.

c) La Société n'autorise pas l'utilisation de ses droits d'auteur, modèles, logos, noms commerciaux, marques, etc., sans son autorisation écrite préalable. Les vendeurs ne peuvent utiliser le logo de la Société comme instruments de vente ou de promotion, à l'exception de cartes de visite approuvées. La marque déposée Kangen Water™ doit figurer

avec la mention appropriée du dépôt. **En plus de ces interdictions générales sur l'utilisation des marques et logos de la Société, la Société interdit spécifiquement l'utilisation de ses marques ou logos pour la vente de tous produits qui ne sont pas des produits de la Société.**

d) Tous les instruments de la Société, qu'ils soient imprimés, sur film, produits par un enregistrement audio ou sur internet, sont protégés par des droits d'auteur et ne peuvent être reproduits en totalité ou en partie par les vendeurs ni par toute autre personne, sauf autorisation par la Société. L'autorisation de reproduire ces instruments ne sera envisagée que dans des circonstances exceptionnelles. De ce fait, un vendeur ne doit pas anticiper le fait que l'autorisation lui sera accordée.

e) Un vendeur de la Société ne peut produire, utiliser ou distribuer toute information relative aux contenus, caractéristiques ou propriétés des produits ou services de la Société, qui n'a pas été fournie directement par elle. L'interdiction concerne, sans que cela soit exhaustif, les supports imprimés et les médias audio ou vidéo.

f) Un vendeur de la Société ne peut produire, vendre ou distribuer des documents, films ou enregistrements audio qui sont similaires par nature, à ceux produits, publiés et fournis par la Société à ses vendeurs. De même un vendeur ne peut acheter, vendre ou commercialiser des matériels qui ne proviennent pas de la Société, mais qui suggèrent ou sous-entendent le contraire.

g) Tout affichage ou annonce publicitaire institutionnelle ou sur la marque, non couvert par les règles précédentes, doit être soumis à la Société et approuvé par écrit par celle-ci avant toute parution.

h) Tout affichage, publipostage et publicité doit être approuvé par écrit avant d'être affiché, diffusé ou publié. La publicité dans les magazines, les journaux, à la radio, à la TV et sur internet, hormis celle sur le propre site Internet du vendeur, est strictement interdite.

i) Aucune revendication sur des propriétés thérapeutiques ou curatives des produits ne peut être faite. En particulier, aucun vendeur ne peut affirmer en aucune manière que les produits de la Société sont destinés à prévenir, guérir, traiter ou diagnostiquer toute maladie. De telles déclarations peuvent être perçues comme des allégations médicales. Cela va non seulement à l'encontre des règles de la Société, mais est aussi contraire aux règles sur la vente dans l'Union Européenne. En vertu de la politique sur l'interdiction des allégations médicales, de guérison ou de traitement, Enagic énumère les applications spécifiques de ces règles, qui comprennent, sans caractère limitatif, celles édictées ci-dessous.

1) Il est interdit aux vendeurs de faire des allégations médicales, de guérison ou de traitement, qu'elles soient expresses ou implicites.

2) Il est interdit aux vendeurs de faire, dans l'un quelconque de leurs instruments de commercialisation et de promotion, toute description qui pourrait être considérée comme une allégation médicale ou de santé, telle que : Kangen Water™ peut traiter, alléger, prévenir, diagnostiquer, guérir ou soulager tout état fébrile, affection, mal ou maladie.

3) Toute violation de ces règles constitue un motif de sanction disciplinaire, de suspension des commissions et/ou de résiliation du contrat du vendeur.

j) Accord de Vente de Matériels de Promotion et de Licence de marque. Tout vendeur qui envisage de vendre des produits complémentaires, y compris des produits liés à la beauté et à la santé, autres que des appareils générateurs d'eau par électrolyse, doit recevoir auparavant une autorisation du Département de Conformité d'Enagic. Chaque produit autorisé sera mentionné dans le contrat intitulé Accord de Vente de Matériels de Promotion et de Licence de Marque. Tout vendeur ayant signé le contrat doit payer à Enagic une redevance de 5 % sur le chiffre d'affaires mensuel brut total. La production et la vente de tout matériel de promotion, y compris les DVD enregistrés lors de séminaires, sans autorisation préalable de la Société, sont strictement interdites quelles que soient les circonstances. Les vendeurs qui ne respectent pas cette clause peuvent faire l'objet de suspension et/ou de résiliation de leur contrat, sans avertissement.

9. Règle relative au site internet et à internet. La Société gère un site internet officiel. Les vendeurs ont la possibilité de faire de la publicité sur internet par le biais d'un programme approuvé par la Société, qui leur permet de choisir parmi différentes pages d'accueil de la Société pouvant être personnalisées avec le message et les coordonnées du vendeur. Ces sites internet possèdent des liens directs vers le site internet de la Société ce qui offre au vendeur une présence sur internet professionnelle et approuvée par la Société. Seuls ces sites internet approuvés peuvent être utilisés par les vendeurs. Un vendeur ne peut en aucun cas concevoir un site internet indépendant, utilisant les noms, logos, descriptions de produits ou services de la Société ; de même, il lui est interdit de se servir d'annonces « aveugles » sur internet avec des allégations sur les produits ou revenus qui sont liés à des produits et services de la Société ou à son programme de rémunération. Toute personne se servant des noms, logos, marques, etc. de la Société sur internet ou tout autre support publicitaire, en dehors de ce qui est autorisé par les Règles et les Règlements de la Société, sera soumise à des sanctions disciplinaires immédiates, incluant la résiliation du contrat de vendeur.

10. Interdiction des ventes sur des sites internet non autorisés. Il est interdit aux vendeurs de faire la promotion ou de vendre tout produit de la Société sur tout site marchand sur internet ou sur tout site internet de ventes aux enchères comme e-bay, amazon.com, craigslist.com, etc. Le non respect du présent article constituera un motif de suspension des commissions et/ou de résiliation du contrat de vendeur.

11. Règle d'interdiction d'envoi de courrier indésirable. La Société a pour politique spécifique d'interdire l'envoi non sollicité, par courrier électronique (*spam*) ou par télécopie, d'informations relatives aux produits, services et à la Société. La Société pratique la tolérance zéro à l'égard des envois de courriers indésirables. Les vendeurs qui enfreignent la règle « Zéro courrier indésirable » sont passibles de sanction disciplinaire, de suspension ou de résiliation de leur contrat.

12. Locaux commerciaux. Les produits et services de la Société ne peuvent être présentés et vendus que dans des locaux commerciaux où l'activité permet la prise de rendez-vous avec les clients (tels que des salons, cabinets médicaux et clubs de remise en forme où des rendez-vous sont pris lors d'entraînements personnels ou des cours programmés); la vente de ces produits et services dans ces locaux commerciaux doit être réalisée par un vendeur, après présentation au client potentiel des produits ou services et opportunités comme il l'aurait fait s'ils s'étaient rencontrés à l'extérieur du local commercial. La signalétique, les bannières ou documents établis par la Société ne peuvent être présentés que sur un mur, un comptoir ou une étagère et de façon isolée. Les produits ou services ne peuvent être vendus sur étagère ou mis à disposition sur un présentoir pour qu'un client l'achète. Les produits et services de la Société ne peuvent être commercialisés dans un local commercial, même sur rendez-vous, si des produits ou services concurrents y sont déjà vendus. La Société peut à tout moment annoncer des règles et politiques qui élargissent ou restreignent les ventes dans des locaux commerciaux.

13. Interdiction d'affiliation à une autre société de commercialisation de traitement de l'eau

a) Le fait pour un vendeur d'Enagic de commercialiser des produits de traitement de l'eau, de filtration d'eau ou d'ionisation d'eau alcaline concurrents met en péril la relation initiale entre celui-ci et la Société. Donc, aussi longtemps qu'un vendeur Enagic désire garder son statut de vendeur, il ne peut pas vendre ou commercialiser de produits de traitement de l'eau, de filtration d'eau ou d'ionisation d'eau alcaline.

b) La prime 6A2-3 n'est accessible qu'aux vendeurs dont les ventes directes/ventes multi-niveaux sont exclusivement consacrées à Enagic.

14. Interdiction de vendre Kangen Water. La vente de Kangen Water® en

bouteilles ou de toute autre eau, sous quelque forme que ce soit, produite avec une machine Enagic est strictement interdite. Cette interdiction couvre toutes ventes de Kangen Water® à une personne, qui recevrait de l'eau provenant d'une machine Enagic en bouteille ou autrement. Aucun « don » ou autre somme ne peut être reçu en contrepartie de la fourniture de Kangen Water®. Il est interdit de faire payer au client l'électricité ou l'utilisation en général de la machine. Il s'agit de frais professionnels qui doivent de ce fait être supportés par le vendeur, et non par le client. Toute infraction aux présentes dispositions constitue un motif de résiliation du contrat de vendeur.

La remise de Kangen Water® en bouteilles à un acheteur potentiel est autorisée. Cependant, tout étiquetage sur la bouteille ou joint à celle-ci est strictement interdit dans la mesure où cela peut créer une confusion et laisser entendre que l'échantillon d'eau est, non pas un simple échantillon remis gratuitement par une personne à une autre, mais une « bouteille » « à vendre » en violation des réglementations locales ou nationales sur l'« embouteillage » et la vente d'« eau en bouteille ».

15. Foires et salons. Les produits ou services et prototypes de la Société peuvent être présentés dans les foires et salons par les vendeurs, avec l'autorisation écrite de la Société. La demande de participation aux foires et salons doit être adressée par écrit à la Société, au moins deux semaines avant l'événement. L'autorisation écrite de la Société doit être reçue avant la participation aux foires et salons. Sauf autorisation écrite de la Société, les produits ou services et prototypes de la Société sont les seuls produits ou services et/ou prototypes qui peuvent être présentés sur le stand aux foires et salons. Seuls les matériels de commercialisation établis par la Société peuvent être affichés ou distribués. En aucun cas, les vendeurs peuvent faire la promotion ou vendre les produits ou services ou prototypes de la Société dans des marchés aux puces, des trocs ou vide-greniers.

16. Territoire attribué. Il n'est pas attribué de territoire exclusif de commercialisation aux vendeurs et aucun vendeur ne peut déclarer ou insinuer qu'il dispose d'un territoire exclusif. Il n'y a pas de limite géographique au parrainage des vendeurs, ni à la vente de produits qui peut s'effectuer dans tout pays approuvé dans lequel la Société est enregistrée pour faire du commerce.

17. Ventes internationales. Un vendeur indépendant ne peut exporter ou vendre directement ou indirectement à d'autres qui exportent, les produits de la Société, documents, aides à la vente ou matériels promotionnels relatifs à la Société, les produits ou services ou le programme de la Société, depuis l'Union Européenne et ses territoires vers tout autre pays. Les vendeurs indépendants qui parrainent sur un plan international ne peuvent le faire que dans les pays où la Société ou sa société mère est enregistrée pour exercer son activité, et sont tenus de se conformer totalement aux règles de commercialisation établies par la

Société dans ce pays. Toute infraction à cette règle constitue une violation grave du contrat de vendeur et constitue un motif de résiliation immédiate dudit contrat.

18. Modification du nom commercial. La Société se réserve le droit d'approuver ou de refuser le changement du nom commercial du vendeur, en vue de la formation d'un partenariat, d'une société conjointe ou d'une fiducie pour des raisons fiscales, de planification patrimoniale ou de limitation de responsabilité. Si la Société approuve une telle modification par le vendeur, le nom de l'entité ainsi que ceux de ses dirigeants doivent figurer sur le projet de contrat de vendeur ainsi que le numéro de sécurité sociale ou un numéro de pièce d'identité. Il est interdit d'effectuer des modifications pour tenter de détourner ou d'enfreindre les règles de la Société sur le piratage, la sollicitation, le ciblage, le parrainage croisé ou l'interférence.

19. Résiliation du contrat de vendeur. Le contrat de vendeur indépendant peut être résilié à tout moment et pour toute raison par tout vendeur qui doit informer par écrit la Société de sa décision de résilier. Toutes les résiliations sont acceptées et effectives dès leur notification. À compter de la date d'effet de la résiliation, le vendeur indépendant perd tous ses privilèges liés à son rang dans le réseau de commercialisation et n'a plus droit à aucun prix, prime ou commission. Il ne peut plus faire de promotion ou de publicité pour les produits de la Société, ni en acheter auprès de la Société ou en vendre.

L'annulation du rang du vendeur dans le réseau a pour conséquence de remonter automatiquement celui de son vendeur immédiatement en dessous de lui. Le vendeur qui a résilié doit attendre six (6) mois pour pouvoir être parrainé à nouveau comme vendeur de la Société, que ce soit à titre individuel ou en tant que société.

20. Modifications des prix des produits ou services. La Société a le droit de modifier à tout moment et sans préavis la gamme de ses produits, les prix des produits ou services et d'apporter des modifications à ses politiques et procédures.

21. Impôts et réglementations. Tout vendeur est tenu de respecter les réglementations et impôts applicables à la vente des produits ou services de la Société, telle que la TVA.

22. Droit de rétractation Nonobstant la politique de la Société d'offrir une garantie plus longue au client, toute vente au détail doit respecter la règle du délai de rétractation de 7 jours édictée par la directive 97/7/CE du Parlement Européen et le Code de la Consommation Français, qui exige de faire figurer la mention légale et la notification d'annulation de la commande sur le justificatif de vente au détail. Le droit de rétractation de sept jours doit être expliqué oralement au client et celui-ci doit recevoir un exemplaire du bordereau d'annulation.

Le vendeur s'engage à ne pas exiger ou obtenir de paiement du client avant

l'expiration du délai légal de rétractation. Même si les produits sont vendus directement au client par la Société, le vendeur est tenu de respecter cette règle. Si un client dans le cadre de son droit de rétractation, retourne un produit au vendeur, ce dernier doit immédiatement le renvoyer à la Société. Dans son propre intérêt, le vendeur doit contrôler le respect par le client de son droit de rétractation, à défaut la Société n'est pas obligée de reprendre le produit.

23. Produits vedettes de la Société. Le produit vedette de la Société concerne le traitement de l'eau associé à la purification et au réglage de sa teneur en alcalins. Ce produit vedette est fondamental pour la marque et l'image d'Enagic. Dès lors, bien que les vendeurs soient libres de vendre des produits de fournisseurs tiers, dans le respect des Règles et Politiques de la Société, un vendeur de la Société ne peut vendre, pendant la durée de son contrat de vendeur, des produits qui s'apparentent aux produits vedettes de la Société pour le traitement de l'eau associé à la purification et au réglage de sa teneur en alcalins. La violation de cette disposition peut entraîner la résiliation du contrat de vendeur.

24. Interdiction du piratage et de la sollicitation croisée de produits ou d'autres réseaux de vente multi-niveaux et/ou d'opportunités d'affaires. La Société a à cœur de protéger l'efficacité de ses forces de vente et les efforts investis dans la construction de son réseau commercial. Les actions de piratage et de sollicitation, par lesquelles des vendeurs cherchent à pirater et solliciter d'autres vendeurs du réseau commercial pour vendre des produits et services qui ne sont pas ceux de la Société et pour d'autres ventes multi-niveaux/et opportunités d'affaires, détruisent le programme de commercialisation de la Société, interfèrent dans les relations entre celle-ci et son réseau commercial et réduisent à néant les efforts des autres vendeurs qui ont travaillé dur pour développer leur propre activité, leurs ventes et les bénéfices acquis en contribuant à bâtir un réseau commercial. De ce fait, les vendeurs ne peuvent vendre, directement ou indirectement, à d'autres vendeurs de la Société, des produits ou services qui ne sont pas ceux de la Société, ni les solliciter à ce sujet, ni promouvoir de toute autre façon auprès des vendeurs de la Société des opportunités d'affaires sur des programmes de commercialisation d'autres sociétés de ventes multi-niveaux ou de développement d'opportunités d'affaires, à quelque moment que ce soit. Tout vendeur de la Société s'engage à ne pas lancer d'action promotionnelle ou de recrutement visant des vendeurs de la Société, pour des produits ou opportunités émanant d'autres sociétés de vente directe ou sur des opportunités d'affaires, que ce soit directement ou indirectement, seul ou en association avec d'autres; les vendeurs s'engagent également à ne pas participer directement ou indirectement à des actions de sollicitation, de piratage ou d'interférence auprès des vendeurs de la Société au profit d'autres sociétés de vente directe ou de développement d'opportunités d'affaires. Sauf accord écrit de la Société, cette

interdiction comprend la vente de produits ou services qui ne sont pas ceux de la Société ou la sollicitation au profit de ceux-ci, au cours de réunions organisées par la Société, pour les ventes, la promotion, ou la formation, le recrutement, la démonstration etc... Cette interdiction de ciblage, d'interférence, de sollicitation et de piratage demeurera en vigueur pendant toute la durée du contrat du vendeur et le restera pendant une période de trois (3) ans après la résiliation dudit contrat. Pendant la durée de ce contrat et pendant une durée de trois (3) ans après la résiliation de celui-ci, un vendeur ne peut recruter, directement ou indirectement, tout vendeur de la Société afin qu'il rejoigne une autre société de vente directe ou de commercialisation en réseau, ni solliciter directement ou indirectement des vendeurs de la Société pour qu'ils achètent des produits ou services, ni interférer en aucune manière dans les relations contractuelles entre la Société et ses vendeurs.

Compte tenu de la nature unique, du caractère spécifique et du lien étroit du traitement de l'eau avec Enagic, et aussi des éventuels litiges et confusions inhérentes pouvant en résulter, les vendeurs d'Enagic ne peuvent s'engager dans la représentation ou la vente de systèmes de traitement de l'eau proposés par toute autre société qu'Enagic.

25. Confidentialité concernant les vendeurs et fournisseurs. Les relations d'affaires de la Société avec ses vendeurs, fournisseurs et fabricants sont confidentielles. Un vendeur ne peut prendre contact directement ou indirectement, ni parler ou communiquer avec tout représentant de tout fournisseur ou fabricant de la Société, sauf à l'occasion d'un événement parrainé par la Société auquel le représentant assiste à la demande de la Société. Toute infraction à cette règle peut aboutir à une résiliation du contrat du vendeur et à d'éventuelles demandes de dommages et intérêts si la relation avec le fournisseur ou le fabricant est compromise par le contact avec le vendeur.

26. Récupération de la commission. La Société a droit au remboursement de toute commission précédemment payée pour la vente d'un produit/service, si l'achat du produit/service est annulé, le produit est retourné ou si l'achat est remboursé. La Société récupérera la commission par compensation avec le prochain règlement dû au vendeur. Si aucune commission ne permet d'effectuer la compensation, le vendeur qui a perçu la commission, remboursera la commission payée sur la « vente retournée » dans les 30 jours suivant la demande de remboursement de la Société.

27. Confidentialité des informations concernant le réseau. La Société fournit régulièrement au vendeur des rapports et des informations issues du traitement de données sur son rang dans le réseau commercial, ses ventes de produits et les types de produits vendus. Le vendeur reconnaît que cette information est exclusive, qu'elle appartient à la Société et lui est transmise de façon confidentielle. Le vendeur s'engage à ne pas divulguer directement ou indirectement ces informations à un tiers, ni à les utiliser pour faire

concurrence directement ou indirectement à la Société pendant la durée de son contrat ou après le terme de celui-ci. Le vendeur et la Société reconnaissent qu'en l'absence d'un tel engagement de confidentialité et de non-divulgateion, la Société ne fournirait pas l'information confidentielle mentionnée ci-dessus au vendeur.

28. Modification de statut

Mariage - Deux vendeurs de la Société qui se marient après avoir créé leur propre activité de vente peuvent poursuivre leurs activités existantes.

Divorce - Si un couple marié divorce, tous deux acceptent d'informer la Société sur l'identité de celui qui assumera la fonction de vendeur de l'une des manières indiquées ci-dessous :

- a) Un document écrit signé par les deux parties sous la forme d'un acte authentique, indiquant qui conservera le contrat de vendeur.
- b) Une décision de justice attribuant à l'un d'eux le contrat de vendeur.
- c) Les parties peuvent décider de maintenir en commun leur activité de vente et de la gérer en partenariat.

Le vendeur divorcé peut faire la demande d'un nouveau contrat de vendeur, sans avoir à attendre 6 mois.

Décès - Lors du décès d'un vendeur, les droits et obligations du vendeur sont transmis à son héritier légitime, dès lors que cette personne remplit une demande de nouveau contrat de vendeur et joint une copie du certificat de décès.

Incapacité - Si un vendeur est atteint d'incapacité, au point qu'il ne peut plus remplir ses obligations au titre de vendeur de la Société, son curateur ou représentant légal :

- a) prendra contact avec la Société dans les trente (30) jours suivant l'incapacité et informera la Société de l'état du vendeur et des projets concernant l'exécution à venir ou la résiliation du contrat de vendeur ;
- b) remettra l'acte authentique ou la copie certifiée conforme par le tribunal, de sa désignation en tant que curateur ou représentant légal ;
- c) remettra l'acte authentique ou la copie certifiée conforme par le tribunal, du document établissant son droit de gérer l'activité avec la Société.

Si le curateur ou représentant légal envisage de poursuivre l'activité du vendeur, il doit remplir une nouvelle demande de contrat, et recevoir la formation appropriée par son parrain exigée pour le rang attribué au vendeur incapable au moment de son incapacité. Ces conditions doivent être réalisées dans un délai de six mois.

29. Montée en gamme de machines. Toute montée en gamme de machine doit être autorisée par la société en charge du secteur de ventes. La Société se réserve le droit de refuser à son entière discrétion une montée en gamme de machine.

a) Les montées en gamme de machines neuves, non utilisées, sont autorisées dans l'année (1 an) suivant l'achat. Toutes les demandes doivent être accompagnées d'un chèque de 40 € pour la montée en gamme.

b) La montée en gamme de machines usagées est autorisée dans les 30 jours suivant leur achat. Toutes les demandes doivent être accompagnées d'un chèque de 40 € pour la montée en gamme et les frais de traitement.

30. Cession ou transfert. Toute marchandise vendue à des tiers n'entraîne pas la possibilité pour ces derniers de devenir des vendeurs d'Enagic Europe GmbH. Les vendeurs s'engagent à en informer les tiers et conviennent en outre de ne pas leur promettre une possibilité quelconque de transfert de leurs droits de vendeurs.

Un vendeur ne peut céder, vendre ou transférer autrement son contrat de vendeur, son rang dans le réseau ou d'autres droits en tant que vendeur, sans une demande écrite à la Société et une autorisation écrite de celle-ci. Ce paragraphe s'applique également au transfert de tout actif dans une entité qui possède un contrat de vendeur, y compris, sans que ce soit limitatif, une société commerciale, un partenariat, une fiducie ou toute autre personne morale ou établissement. La Société se réserve le droit d'étudier le protocole de cession et de vérifier si le parrain au rang supérieur a bien renoncé à acquérir le contrat du vendeur.

Un distributeur ne peut ajouter un cocontractant à son contrat de vendeur et ensuite retirer son nom de ce contrat, dans le but de contourner les procédures de fusion, délégation, cession ou vente de la Société. Le vendeur initial est tenu d'attendre douze (12) mois après avoir ajouté un cocontractant à son contrat de vendeur avant de pouvoir retirer son nom de ce contrat. Il est interdit de se servir d'une cession ou d'un transfert pour contourner la politique de la Société sur l'interférence, le parrainage croisé, la sollicitation ou le piratage.

Le vendeur accepte, pendant une durée de trois (3) ans après la cession ou le transfert, de ne pas interférer avec l'activité de la Société, ni la gêner, ni lui porter atteinte, ni la perturber, directement ou indirectement, que ce soit en interférant avec ses vendeurs ou employés, en les piratant ou en perturbant ses relations avec ses clients, agents, représentants, vendeurs, fournisseurs, fabricants ou autres. « Perturber » ou « interférer » incluent, sans que ce soit limitatif, la sollicitation ou le recrutement direct ou indirect pour d'autres opportunités de ventes directes ou d'autres ventes de produits ou services émanant de sociétés de ventes directes. Un vendeur qui cherche à céder ou à transférer son contrat de vendeur est tenu de reconnaître et d'accepter cette disposition avant la finalisation de la cession ou du transfert de son contrat de vendeur.

31. Droits de la Société. La Société se réserve expressément le droit de modifier

les prix, les Règles et Règlements, les Politiques et Procédures, ainsi que la disponibilité des produits et le programme de rémunération. Après leur notification par écrit, ces modifications sont automatiquement intégrées et font partie du contrat passé entre la Société et le vendeur. La communication de la Société sur les modifications peut se faire, sans que ce soit limitatif, par courrier, courrier électronique, télécopie, affichage sur le site internet de la Société, publication dans un magazine, newsletter de la Société, etc.

Enagic se réserve le droit de prendre les décisions en dernier ressort concernant l'interprétation des articles figurant dans les Politiques et Procédures de la Société. La décision finale de la Société sur l'interprétation des articles figurant dans les Politiques et Procédures de la Société entre en vigueur immédiatement, de même que le contenu mentionné à l'article 36. Tous les vendeurs sont tenus de respecter la décision de la Société relative à l'interprétation des dispositions des Politiques et Procédures de la Société.

32. Personne morale partie au contrat. Un vendeur peut être une société commerciale ou une société en participation.

a. Un contrat de vendeur peut être modifié en conservant le même parrain, pour passer du statut de personne physique à celui de société commerciale ou en participation ou du statut de société en participation à celui de société commerciale avec des documents complets et appropriés.

b. Pour établir un nouveau contrat de vendeur en tant que société commerciale ou en participation ou pour changer de statut sous l'une de ces formes, un vendeur doit demander un formulaire de modification auprès du siège de la Société. Le formulaire doit être complété par des informations sur tous les partenaires, actionnaires, dirigeants et administrateurs de la société commerciale ou en participation. L'associé ou le dirigeant qui soumet le formulaire doit être autorisé à conclure des contrats pour le compte de la société commerciale ou en participation. En outre, en soumettant le formulaire société commerciale/en participation, ladite personne certifie que personne, disposant d'un intérêt dans l'entreprise, n'a disposé d'intérêt chez un vendeur dans les trois (3) mois précédant la soumission de ce formulaire (sauf s'il s'agit de la poursuite d'un contrat de vendeur qui modifie sa forme d'exercice).

33. Personne physique partie au contrat. Une personne physique peut disposer de trois (3) contrats de vendeur de la Société au maximum. Cependant, aucune personne ne peut participer à plus de trois (3) contrats en tant que vendeur sous quelque forme que ce soit, sans une autorisation écrite de la Société. Cela ne sera envisagé que dans des cas les plus extrêmes et extraordinaires.

Il ne peut posséder aucun autre contrat de vendeur que ce soit à titre individuel ou conjointement, ni ne peut y participer en tant qu'associé, propriétaire, actionnaire, dirigeant,

administrateur ou membre d'une association, en dehors de son parrain. Une personne physique est tenue de fournir à la Société son numéro d'identification fiscale ainsi que son numéro de sécurité sociale.

34. Personne morale partie au contrat. Une entité, personne morale, peut détenir jusqu'à cinq (5) contrats de vendeur de la Société. Cependant, aucune personne morale ne peut participer à plus de cinq (5) contrats en tant que vendeur sous quelque forme que ce soit, sans une autorisation écrite de la Société. Cela ne sera envisagé que dans des cas les plus extrêmes et extraordinaires.

35. Garantie de l'entité titulaire du contrat de vendeur pour ses propriétaires. Bien que la Société offre aux vendeurs la possibilité d'exercer leur activité de vente par l'intermédiaire d'une société anonyme, d'une SAS, d'une SARL, d'une fiducie ou d'une société en participation, ces sociétés sont sous le contrôle de leurs propriétaires et dirigeants dont les actes en tant que propriétaires individuels ou ayants-droit peuvent affecter l'activité de la Société. De ce fait, il est convenu que les actes des propriétaires individuels et ayants-droit qui peuvent affecter la Société et le contrat de vendeur sont également importants pour l'activité de la Société. Il est donc convenu que les actes des actionnaires, dirigeants administrateurs, ayants-droit, agents, employés ou autres parties liées ou ayant un intérêt avec l'entité titulaire du contrat de vendeur, qui sont contraires aux politiques de la Société, sont attribuables à la société anonyme ou la SAS, la SARL, la fiducie ou la société en participation.

Si la participation de tout actionnaire, dirigeant, administrateur, ayant-droit, agent, employé ou autre partie liée à l'entité propriétaire du contrat de vendeur prend fin, toute infraction des parties qui continuent à avoir une participation financière dans cette activité de vente, directement ou indirectement, sera attribuable à cette activité de vente.

36. Membres d'un même foyer ; responsabilité. Les vendeurs issus d'un même foyer peuvent travailler conjointement en tant que vendeur unique de la Société, mais ils ne peuvent devenir des vendeurs distincts de la Société. Un foyer comprend le mari, la femme et les enfants. Précision : les enfants ayant atteint l'âge de la capacité légale et plus de 18 ans ne sont pas considérés comme faisant partie du foyer de leurs parents.

La Société reconnaît que des membres d'un même foyer peuvent faire partie d'opportunités de vente directe concurrentes. Bien que les actions des parties soient normalement considérées de bonne foi, dans certaines circonstances, il y a abus de droit si le membre non participant du foyer s'engage dans des actions de piratage, de sollicitation ou de recrutement dans le réseau commercial de la Société. Étant donné que le membre du foyer ayant un intérêt financier dans l'activité de vente pour la Société est le mieux placé pour intervenir afin d'empêcher les actions de parrainage croisé ou de piratage de son

conjoint, les actions de parrainage croisé du membre du foyer non lié à la Société seront attribuées au vendeur de la Société, ce qui l'expose à des mesures disciplinaires ou à la résiliation de son contrat de vendeur.

37. Commission, prime de formation 6A et/ou incitation pour les vendeurs inactifs (D1, D0, FAO). Le vendeur perçoit des commissions telles que définies dans le Plan de Compensation de la Société, et ne peut exiger d'autre somme, remboursement de frais ou avances. Si vous avez réalisé une vente directe au cours des (3) derniers mois, vous êtes qualifié pour recevoir la totalité du montant de la commission. Si vous avez réalisé une vente directe au cours des (6) derniers mois, vous êtes qualifié pour recevoir la totalité du montant de la commission sans les points spéciaux, une prime de formation 6A et/ou une incitation. Ce statut est appelé « D1 ». Si vous n'avez pas réalisé de vente directe au cours des six (6) derniers mois, mais que vous en avez réalisé une au moins dans les deux (2) dernières années, vous êtes qualifié pour recevoir cinquante pour cent (50 %) du montant total de la commission, une prime de formation 6A et/ou une incitation. Ce statut est appelé « D0 ». Si vous n'avez réalisé aucune vente directe depuis deux (2) ans, vous n'êtes pas qualifié pour recevoir de commission, de prime de formation 6A et/ou d'incitation. Ce statut est appelé « FA0 ». Tout vendeur avec le statut FA0 peut s'inscrire à nouveau en tant que vendeur dans le même groupe 6A2-3.

Le paiement des commissions, de la prime de formation 6A et/ou de l'incitation est effectué en fonction du statut du vendeur à la date à laquelle cette commission est traitée. Dans le cas d'un client Enagic Payment System (EPS), le statut du vendeur est déterminé conformément à la liste des règlements émise les 8 et 22 de chaque mois. Si ce jour est un samedi, un dimanche ou un jour férié, le paiement des commissions, de la prime de formation 6A et/ou de l'incitation sera effectué le jour ouvrable suivant, selon le statut du vendeur à la date du traitement de ces commissions.

38. Défaut de paiement. Si un vendeur ne paie pas les produits achetés à la Société, son contrat de vendeur sera résilié. Si un vendeur achète à la Société un produit, que ce soit en tant que vendeur ou en tant que client, et ne le paie pas, son contrat de vendeur peut être résilié immédiatement. La règle précédente s'applique au vendeur défaillant en qualité de personne physique, ou à la société commerciale ou au partenariat dont l'un des propriétaires est défaillant ou pour tout autre défaut de paiement lorsque la partie défaillante a une participation financière dans l'activité de vente.

39. Sanctions disciplinaires. Toute infraction à une disposition quelconque des politiques et procédures, du contrat, des conditions générales ou toute conduite professionnelle non éthique, trompeuse, frauduleuse ou illégale de la part d'un vendeur peut entraîner, à l'entière discrétion de la Société, une ou plusieurs des sanctions disciplinaires

suivantes :

- a) l'émission d'un avertissement ou d'une admonestation écrite ;
- b) une amende qui peut être infligée immédiatement ou retenue sur de futurs chèques de commission ;
- c) la réaffectation de tout ou partie du réseau du distributeur ;
- d) le gel des commissions pendant une période indéterminée ;
- e) la suspension, qui peut aboutir à une résiliation ou à une réintégration avec des conditions ou des restrictions ;
- f) la résiliation du contrat de vendeur.

40. Droit de résiliation. La Société se réserve à tout moment le droit de résilier tout contrat de vendeur au motif que le vendeur a enfreint les dispositions de son contrat de vendeur, y compris les dispositions des présentes politiques et procédures, telles qu'elles peuvent être amendées, ou les dispositions des lois applicables ou les pratiques commerciales loyales. Une telle résiliation forcée peut être faite par la Société à son entière discrétion. Lors d'une résiliation forcée, la Société informe le vendeur par courrier à sa dernière adresse connue par la Société. En cas de résiliation, le vendeur accepte de cesser immédiatement de se présenter en tant que vendeur.

41. Résiliation

a. Quand la Société décide de résilier le contrat d'un vendeur, la Société l'en informe par écrit et cette résiliation immédiate prend effet à la date de la notification écrite. L'avis de résiliation est adressé par courrier recommandé à l'adresse du vendeur figurant dans les fichiers de la Société.

b. Le vendeur dispose de 15 jours à compter de l'expédition du courrier recommandé pour faire appel par écrit et fournir des réponses écrites aux constatations de violation du contrat, des politiques et/ou règles de la Société. L'appel du vendeur et/ou son courrier de réponse doit être reçu(s) par la Société dans les vingt (20) jours suivant la lettre de résiliation de la Société. Si l'appel n'a pas été reçu dans cette période de vingt (20) jours, la résiliation sera automatiquement considérée comme définitive.

c. Si le vendeur fait appel en temps voulu, la Société l'étudiera et reconsidèrera la résiliation, envisagera toute autre mesure appropriée et informera le vendeur de sa décision. La décision de la Société est définitive et ne peut faire l'objet d'aucun réexamen. Si la résiliation n'est pas annulée, elle prend effet à la date de l'avis de résiliation initial adressé par la Société. Le vendeur dont le contrat a été résilié ne peut plus être parrainé comme vendeur de la Société.

d. Lors de la résiliation d'un contrat de vendeur, tous les droits sont interrompus. Le vendeur ne peut plus recevoir de commission, de prime ou de prix quels

qu'ils soient. Il ne peut plus acheter et vendre les produits de la Société, ni en faire la promotion ou la publicité.

e. Le réseau en aval du vendeur résilié est automatiquement transféré à son vendeur immédiatement supérieur.

42. Parrainage. Tous les vendeurs ont le droit de parrainer d'autres personnes. En outre, toute personne a le droit en dernier ressort de choisir son parrain. Si deux vendeurs revendiquent d'être le parrain d'un même nouveau vendeur, la Société donnera la priorité à la première demande reçue par le bureau central de la Société.

a. En règle générale, il est de bon usage de considérer le vendeur ayant travaillé le premier de manière significative avec un vendeur potentiel comme celui ayant demandé le parrainage en premier, même si ce n'est pas nécessairement celui ayant la priorité. Il convient ici d'appliquer les règles du bon sens et un minimum de réflexion.

b. Par souci de simplification pour ses vendeurs, la Société peut offrir différents moyens d'enregistrer les nouveaux vendeurs parrainés et d'en informer la Société, y compris par télécopie et en ligne. Tant que la Société n'aura pas reçu une demande de contrat signée du nouveau vendeur proposé, avec toutes les informations voulues, en version papier, par télécopie ou sous forme de données électroniques, la Société considèrera l'enregistrement incomplet reçu en ligne ou par télécopie comme une « intention » d'enregistrement uniquement. Donc, même si la Société s'efforce de faciliter les choses pour les parrains de vendeurs, il leur incombe de fournir à la Société un contrat de vendeur complet et signé ainsi qu'un numéro d'identification fiscale, s'ils souhaitent être reconnus comme les parrains officiels des vendeurs.

c. Le vendeur reçoit de son parrain ou de la Société un kit de démarrage, à prix coûtant, comprenant des imprimés, des brochures d'information et tous documents nécessaires à l'accomplissement de sa mission. Dans un délai de 14 jours suivant son agrément par la Société, si le vendeur décide de résilier le contrat de vente, son kit de démarrage lui sera remboursé à la condition qu'il soit en état d'être utilisé de nouveau.

d. Il n'y a rien de « magique » dans la Société, ni dans aucune activité. Ceux qui parrainent largement, mais ne font rien pour aider les nouveaux vendeurs à développer leurs activités, ne rencontrent qu'un succès limité. De ce fait, les vendeurs sont responsables d'assurer un suivi et de veiller à ce que le nouveau vendeur soit convenablement informé et formé aux règles professionnelles de la vente par réseau, aux politiques et procédures, au programme de rémunération et aux produits.

e. Lors de la sollicitation d'un vendeur potentiel pour qu'il rejoigne le réseau de la Société, le vendeur doit clairement expliquer les points indiqués ci-dessous.

(1) Produits : type, performance et qualités de chaque produit ;

(2) Programme de rémunération ;
(3) Politiques et Procédures ;
(4) Droits et obligations des vendeurs ;
(5) Autres points importants susceptibles d'influer sur le jugement du vendeur potentiel ;

f. Les vendeurs ne doivent jamais fournir de fausses informations pour favoriser la conclusion ou empêcher l'annulation d'une vente ;

g. Les ventes au client sont une exigence du programme de vente en réseau de la Société ;

h. Chaque vendeur doit s'identifier auprès du prospect par son nom et son identifiant Société ;

i. La Société ne propose aucune remise commerciale ou autre concession et le vendeur est tenu d'en faire de même. Toute remise accordée par un vendeur est un motif de résiliation.

43. Transfert de parrainage. Le transfert est activement découragé et rarement autorisé. La préservation de l'intégrité du parrainage est absolument essentielle pour la réussite du réseau dans son ensemble.

a. Les transferts sont généralement acceptés dans deux (2) cas :

(1) en cas de parrainage non éthique par le parrain initial ; dans ce cas, la décision de la Société est définitive ;

(2) en cas de démission totale de la Société et d'attente pendant une période de six (6) mois avant de faire une nouvelle demande avec un nouveau parrain.

b. Dans le cas d'un parrainage non éthique, la personne peut être transférée avec l'intégralité de son réseau en aval; dans tous les autres cas, seule la personne est transférée, sans qu'aucun de ses vendeurs en aval ne soit retiré de son réseau de parrainage initial.

44. Réclamations de revenu. Aucune déclaration, projection ou garanties de revenus ou présentation de chèques de commission (à titre incitatif) ne peut être faite à un vendeur potentiel. Toute allégation trompeuse, fallacieuse ou fausse concernant les produits/services ou opportunités est interdite. Dans leur enthousiasme, les vendeurs sont parfois tentés de donner des chiffres de revenus hypothétiques basés sur la force spécifique de la vente en réseau et de les présenter comme des prévisions de revenus réelles. C'est contre-productif, parce que les nouveaux vendeurs sont alors rapidement déçus si leurs résultats ne sont pas aussi rapides et importants que le modèle hypothétique ne l'avait suggéré. La Société considère fortement que le potentiel de revenus est suffisamment attractif dans la réalité pour ne pas avoir besoin d'invoquer des prévisions artificielles et

irréalistes.

45. Déclaration du statut. Dans tous les cas, le vendeur doit clairement faire ressortir son statut de vendeur indépendant dans toutes les références qu'il fait sur lui-même. Par exemple, s'il a un téléphone professionnel, celui-ci ne doit pas figurer sous le nom de la Société, ni de toute autre manière sans faire ressortir son statut d'entrepreneur indépendant.

46. Demandes de dossiers (*subpoenas duces tecum*). À supposer que le demandeur en ait la compétence, la Société exécutera toute injonction de produire les dossiers de rémunération d'un vendeur en sa qualité d'entrepreneur indépendant de la Société.

47. Demande de dossiers. La Société respectera totalement toute demande de dossiers accompagnée d'une autorisation dûment préparée et signée par la personne dont les dossiers sont demandés. La Société respectera totalement toute demande de dossiers issue d'une administration dotée du pouvoir de demander ces dossiers, accompagnée des documents légaux appropriés.

48. Annonces dans la presse. Certains représentants indépendants se servent des petites annonces dans la presse pour trouver des prospects. Les règles suivantes doivent être respectées :

- Aucune annonce ne doit insinuer qu'un « poste » ou une « place » est disponible ;
- Aucun revenu particulier ne doit être promis ;
- Les annonces ne doivent contenir aucun fait trompeur ou déformation sur les opportunités ou lignes de produits de la Société.

49. Papeterie et cartes de visite. Tout support imprimé, y compris la papeterie et les cartes de visite, doit être approuvé au préalable par la Société. Les critères d'approbation de ces supports incluent une appréciation de leur qualité ainsi que la mise en avant appropriée du statut indépendant du vendeur.

50. Démarchage téléphonique. Il est interdit d'utiliser le nom de la Société ou des instruments protégés par le droit d'auteur avec des robots d'appels automatisés ou de procéder à des opérations du type de celles du film « Les initiés », que ce soit pour démarcher des clients ou des vendeurs. Cependant, l'utilisation de ces méthodes de façon légale ou sous la forme d'« annonce aveugle » à laquelle il est fait référence ci-dessus, ne peut être réglementée par la Société.

51. Demandes de la presse. Toute demande de la presse doit être immédiatement transmise à la Société. Cette règle est destinée à assurer une image précise et cohérente à l'égard du public.

52. Protection et indemnisation. Le vendeur indépendant s'engage à

protéger, indemniser et dégager de sa responsabilité la Société, ses dirigeants, administrateurs, agents et cessionnaires, du montant total de tout(e) réclamation, motif d'action, procédure judiciaire ou administrative, frais, responsabilité, pertes, dommages, coûts et dépenses, y compris, sans caractère limitatif, tous les frais de justice et frais raisonnables de consultants et d'avocats, qui serait et pourrait être demandé à la Société ou imposé à celle-ci, à tout moment, du fait des activités du vendeur ou de ses déclarations dans l'exercice de son activité, et résultant de ce qui suit :

a. infraction et/ou non-respect des dispositions du contrat de vendeur, des politiques et procédures, des règles et règlements, du programme de commercialisation ou des principes ou de toute autre directive de la Société sur la méthode et la manière d'exercer l'activité de vendeur indépendant ;

b. toute conduite non autorisée par la Société dans son programme de commercialisation ;

c. toute faute grave, escroquerie ou inconduite délibérée dans l'exercice de l'activité de vendeur indépendant ;

d. toute déclaration non autorisée ou inexacte concernant les produits ou services, le potentiel, les opportunités commerciales ou le programme de commercialisation de la Société ;

e. le non-respect des lois, réglementations ou ordonnances locales, nationales ou régionales et/ou de tout jugement ou décision de toute instance judiciaire compétente ;

f. toute action engagée en dehors du champ de compétence du vendeur, tel qu'il lui est accordé par la Société ;

g. tout acte du vendeur relevant de son activité, sur laquelle la Société n'a pas de contrôle effectif.

53. Renonciation. La Société ne renonce jamais à ses droits d'exiger le respect de ces règles et des lois applicables à l'exploitation de son activité. Cela est vrai dans tous les cas, que ce soit spécifiquement exprimé ou implicite, sauf si un dirigeant de la Société, autorisé à engager celle-ci dans des contrats ou accords, spécifie par écrit que la Société renonce à l'une quelconque de ces dispositions. En outre, chaque fois que la Société donne une autorisation d'enfreindre ces règles, cela ne s'étend pas à de futures infractions. Cette disposition porte sur le concept de « renonciation » et les parties reconnaissent que la Société ne renonce à aucun de ses droits en aucune circonstance, sauf confirmation écrite telle qu'indiquée ci-dessus.

54. Loi applicable. Le droit applicable aux présentes est le droit français.

55. Validité partielle. Si tout ou partie de ces règles et règlements, qu'il s'agisse de la demande de contrat et du contrat du vendeur ou de tout autre document auquel il est fait référence dans les présentes ou ayant été émis par la Société était déclarée nulle par un tribunal compétent, toutes les autres dispositions de ces règles, demandes ou documents resteraient en vigueur et de plein effet.

Coordonnées de la Société

Enagic France
24 rue du Banquier
75013 Paris
Tel. : 01 47 07 55 68
Fax 01 83 71 17 06
www.enagiceu.com



Informations sur les produits et autres

Leveluk Générateur d'eau avec 7 électrodes en titane

PLATINUM

Leveluk SD 501 Générateur avec 7 électrodes en titane

Leveluk R Générateur d'eau avec 3 électrodes en titane

Leveluk Junior II Générateur d'eau avec 3 électrodes en titane

Anespa Activateur d'eau Ion minéral avec un système de deux cartouches

Utilisation des produits et responsabilité du vendeur :

1. Le vendeur potentiel doit remplir les conditions de volume personnalisées qui lui sont fixées pour être reconnu et enregistré comme vendeur Enagic Actif.
2. Des plans de financement privilégiés spécifiques sont à la disposition des vendeurs qui souhaitent acheter des produits de la Société.

3. Le vendeur peut vendre des produits par le biais des sociétés de crédit ayant signé des contrats avec la Société.
4. Le vendeur assume pleinement la responsabilité des problèmes suivants qui se produisent en relation avec ses clients.
 - (1) En cas de résiliation d'une vente pendant la période de rétractation, le vendeur effectuera sans délai les actions suivantes :
 - (a) Remboursement à la Société de la commission et autres frais/dépenses concernés.
 - (b) Remplacement du compte annulé par un autre compte.
 - (c) Toute action autre que (a) ou (b) ci-dessus sera prise en concertation par le parrain, la Société et le vendeur.
 - (2) Transmission à la Société des informations demandées à tout moment par elle sur l'encaissement des sommes dues sur les produits.
 - (3) Transmission à la Société des informations demandées à tout moment par elle en relation avec le traitement des demandes liées aux ventes autres que celles ci-dessus.

La commission sur les ventes est payée par chèque émis rapidement par la Société à l'ordre du vendeur à l'issue de la période de rétractation ou autrement selon les instructions du vendeur.

Prix de vente des produits et commission de vente (hors taxes)

PRODUITS	PRIX UNITAIRE	COMMISSION 1P	STATU
LEVELUK JR II	1680 €	85 € 18 €	D1 SP
		103 €	
SD 501	2780 €	145 € 30 €	D1 SP
		175 €	
SD 501 PLATINUM	3000 €	145 €	D1

		30 €	SP
Anespa	1680 €	85 € 18 €	D1 SP
LEVELUK R	1180 €	45 € 25 €	D1 SP
		70 €	

*** Le point SP (Special Point) est une commission bonifiée si la vente suivante intervient dans les trois mois qui suivent**

J'ai lu et parfaitement compris l'ensemble des dispositions ci-dessus.

Nom : _____

Signature du demandeur :

Date : _____

Informations sur la Société

Nom commercial :	Enagic France
Siège :	24, rue du Banquier 75013 Paris France Tél. : 01 47 07 55 68 Fax : 01 83 71 17 06
Gérant :	M. Tomomi Takabayashi
Capital social :	1.000 euros
Création :	20 mars 2014
Nature de l'activité :	Importation et commercialisation de machines et filtres à eau et tous produits rattachés
Usine :	1-40-1 Hoshida Kita, Katano City, Osaka

Service : Tél. : 072-893-2290
Enagic Services, Inc.
1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka
Tél. : 072-893-3306

Logistique : Enagic Supply Center, Inc.
1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka
Tél. : 072-893-9027

Banques : UFJ Bank, Kyobashi Branch
Mizuho Bank, Tokyo Chuo Branch
Risona Bank, Tokyo Chuo Branch
Mitsui Sumitomo Bank, Nihonbashi Chuo
Branch

Crédit : Life Corporation
Gakken Credit
ACOM Co., Ltd.
Fine Credit
QUOQ, Inc.

Sociétés affiliées : Enagic International, Inc.
ENAGIC Europe GmbH
Okinawa Kangen Ukon Co., Ltd.
Enagic Travel Co., Ltd.
Enagic Finance Co., Ltd.
Enagic Trading Co., Ltd.

Bureaux :

Bureau en Allemagne

GmbH Immermannstr 3340210 Düsseldorf,
Allemagne
Tél. : +49-(0)211-936570-00
Télécopie : +49-(0)211-936570-27

Bureau en Italie

Italie

Enagic Italy S.r.l.

Via Leone XIII 95

00165 Rome, Italie

Tél. : +39-06-3970284

Télécopie : +39-06-39870287

Bureaux aux Etats-Unis

Bureau de Los Angeles, 4115 Spencer St,

Torrance, CA 90503

Tél. : 310-542-7700

Télécopie : 310-542-1700

Bureau de **Chicago**, 1148 S. Elmhurst Rd.,

Mt. Prospect, IL 60056

Tél. : 847-437-8200

Télécopie : 847-437-8201

Bureau de **New York**, 36-36 33rd Street 4th

Floor Suite 403, Long Island City, NY 11106

Tél. : 718-784-211

Télécopie : 718-784-2103

Bureau d'**Honolulu**, 1585 Kapiolani Blvd.

#1535, Honolulu, HI 96814

Tél. : 808-949-5300

Télécopie : 808-949-5336

Rockwall

739 Justin Road

Rockwall, TX 75087

Tél. : 972-722-7499

Télécopie : 972-722-7402

Bureau au Canada

Bureau de **Richmond**, Van City Building

Suite 678, 5900 No. 3 Road Richmond,

Colombie britannique, Canada V6X3P7

Tél. : 604-214-0065

Télécopie : 604-214-0067

Bureau au Mexique

Bureau de **Nuevo Leon**, Commercial Plaza

Tanara, Room 306, Enagic de México, Avenida

Vasconcelos 345 Col. Sanpedro Garza Garcia

Nuevo León, Mexique

Tél. : +52-81-8242-5500

Télécopie : +52-81-8242-5549

Bureau en Australie

Enagic Australia Pty Ltd.

15/33 Waterloo Rd

Macquarie Park New South Wales 2113,

Australie

Bureau à Taïwan

Bureau de **Taipei**, Asia World Bldg., 12B,

337 Sec. 3, Nanjing E. Rd. 7th Blvd.,

Sungshan

Block, Taipei, Taiwan

Tél. : 886-2-2713-2936

Télécopie : 886-2-2713-2938

Bureau à Hong Kong

Bureau de **Hong Kong**, Unit 617, 16^F

Miramar Tower, 132 Nathan Rd., Tsim Sha

Tsui, Kowloon, Hong Kong

Tél. : 852-2154-0077

Télécopie : 852-2154-0027