

Contrat de distribution de Conseiller Filaé

Entre

La Société LES EDITIONS DE SAXE identifiée également sous le nom commercial Filaé dont le Siège Social est à Chaponost (69630) 13 rue Jules Verne, SAS au capital de 200.000€ - 333 884 823 RCS de Lyon;
Représentée par Mme Viviane ROUSSET, ci-après dénommée "La Société"

D'une part,

Et Mme/Mlle/M
De nationalité Né(e) le :/...../..... à : - n° Dpt : - Pays :

Demeurant :
N° Sécurité Sociale : Email :@..... Tél. :

Vendeur(se) à Domicile indépendant(e), ci-après dénommée "le (la) Conseiller (ère)",

D'autre part,

Il a été convenu ce qui suit:

Article 1 - Objet du contrat :

La Société confie à Mme/Mlle/M....., Vendeur(se) à Domicile Indépendant(e) (VDI), le mandat de la représenter afin de recueillir des commandes des produits de sa gamme, sans territoire déterminé, en prospectant une clientèle de particuliers, à leur domicile, leur lieu de travail ou tout autre lieu non habituellement destiné à la commercialisation.

Article 2 - Prix de vente des produits :

La société communique au Conseiller(ère), en annexe au présent contrat, la liste des prix des produits qu'il (elle) aura à vendre. La Société se réserve le droit de modifier la gamme de produits, leurs caractéristiques ainsi que leur prix de vente, de cesser la vente de certains d'entre eux à tout moment et pour quelque raison que ce soit et tiendra informé(e) le (la) Conseiller(ère) de ces modifications. Ces modifications seront réputées acceptées dès la première commande suivant la réception de cette information, sans que le (la) Conseiller(ère) puisse s'y opposer ou prétendre à une indemnisation.

Article 3 – Exercice de l'activité :

Le (la) Conseiller(ère) assurera cette distribution et exercera son activité en toute liberté et indépendance. Il (Elle) n'a aucune obligation de quota, ni aucun secteur géographique déterminé.

Il (Elle) a la responsabilité de l'organisation de son travail et assure la prospection à sa convenance.

La Société pourra néanmoins apporter une assistance au (à la) Conseiller(ère), au démarrage et en cours d'activité, consistant notamment, en une mise à disposition d'une formation spécifique à la législation relative à la vente à domicile et à la déontologie professionnelle, d'informations périodiques techniques et commerciales telles que brochures, bons de commande client, fiches techniques relatives aux produits vendus, en des invitations à des réunions ou remises de produits de démonstration et catalogues.

La Société peut apporter au (à la) Conseiller(ère) une assistance en matière de gestion et d'administration consistant notamment en la communication du montant des commissions acquises au titre de son activité.

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

Le matériel nécessaire à l'activité est fourni par la Société dans les conditions prévues en annexe (« Kit de démarrage »).

Conditions préalables à l'exercice de l'activité : Pour exercer l'activité de Conseiller(ère) dans le respect des normes Filaé, le (la) VDI devra prendre connaissance des documents relatifs à la formation initiale Filaé qui lui seront mis à disposition gratuitement.

Le (la) Conseiller(ère) Filaé qui exercerait par ailleurs une activité réglementée ou partiellement réglementée doit s'assurer, préalablement à la signature du présent contrat, que son activité de VDI Filaé est compatible avec les règles ou codes de déontologie de cette autre activité. En fonction des règles auxquelles le (la) Conseiller(ère) Filaé serait assujettie du fait de cette autre activité, la Société attire son attention sur le fait qu'en tant qu'indépendant(e), il (elle) devrait effectuer seul(e) les démarches qui lui incomberaient, auprès de son éventuelle hiérarchie, autorité de tutelle ou Conseil de l'ordre.

Article 4 - Durée du contrat :

Le présent contrat est conclu sans détermination de durée à dater de son acceptation par la Société.

Chacune des deux parties a la faculté d'y mettre fin, à tout moment, sous réserve d'en informer l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception, en respectant un délai de prévenance d'1(un) mois.

Article 5 - Restitution des supports commerciaux en fin de contrat :

Au cas où le présent contrat viendrait à cesser pour une cause quelconque, le (la) Conseiller(ère) devra restituer, à la première demande de la Société et, dans un délai maximum de quinze jours, l'équipement, les accessoires, les produits, tarifs et tous les autres documents de quelque nature qu'ils soient qui lui auraient été confiés en dépôt pour en faire un usage déterminé.

Article 6 - Revenus du (de la) Conseiller(ère) :

Les commissions sont calculées sur le CA HT (chiffre d'affaires hors taxes) des commandes enregistrées et menées à bonne fin, c'est-à-dire encaissées par la Société.

Les Commissions sont calculées selon le barème figurant en Annexe au présent contrat. Ces commissions sont versées à partir du 15 du mois suivant l'encaissement des commandes payées le mois précédent. Les commissions ne sont acquises qu'au fur et à mesure des encaissements et au prorata du paiement.

Elles se calculent sur le montant net des factures hors taxes, déduction faite des avoirs éventuels.

La Société se réserve le droit, après avoir informé le (la) Conseiller(ère) 1 (un) mois à l'avance par tous les moyens appropriés et choisis à sa convenance, d'apporter des modifications concernant les taux de commission en fonction de la nature des produits et de la politique commerciale de l'entreprise.

La Société aura toujours le droit de refuser un ordre qui ne correspondrait pas à la politique commerciale de l'entreprise, sous réserve de faire connaître, dans un délai de 8 jours, à le (la) Conseiller(ère), le motif de son refus.

La société établira et fournira au (à la) Conseiller(ère) un bulletin de précompte chaque trimestre faisant état de ses revenus bruts d'activité et des cotisations sociales payées sur ceux-ci. Ce document tient lieu, le cas échéant de facture des commissions.

Article 7- Relance des clients :

La Société se réserve la possibilité de relancer les clients du réseau Filaté lorsque le (la) Conseiller(ère) n'aura pas eu de contact pendant plus de 12 mois avec un client et dans le cas où, suite à cette relance, le client passe une commande autrement que par l'intermédiaire de le (la) Conseiller(ère), cette dernière ne sera pas commissionnée sur cette commande.

Article 8 - Statut social, charges et frais :

Le (la) Conseiller(ère) assumera tous les frais de sa prospection et de son organisation. Il (Elle) est seul(e) responsable de ses obligations sociales et fiscales en qualité de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) et il (elle) reconnaît avoir été informé(e) des dites obligations.

Si le (la) Conseiller(ère) exerce son activité à titre occasionnel, il (elle) relève des dispositions des articles L135-1 à L135-3 du code de commerce. Il (Elle) sera rattaché(e) au régime général de la Sécurité Sociale en application des articles L311-2 et L311-3,20° du code de la sécurité sociale, et ses cotisations sociales lui seront prélevées par la Société dans les conditions prévues par les textes en vigueur.

Si le (la) Conseiller(ère) souhaite exercer dès le début de son activité à titre habituel ou si elle remplit par la suite les conditions imposées par la loi, elle sera dans l'obligation de s'inscrire au Registre Spécial des Agents Commerciaux et d'en fournir la justification à la Société à la première demande.

Article 9 - Responsabilité civile :

Avant de commencer toute activité professionnelle, la Société informe le (la) Conseiller(ère) qu'il (elle) doit souscrire une police d'assurance au titre de sa responsabilité civile professionnelle adaptée à l'exercice de sa profession et la garantissant contre les dommages causés aux tiers. Il (Elle) s'engage, au cas où il (elle) utiliserait un véhicule personnel pour l'exercice de son activité, à contracter et à maintenir constamment en vigueur toutes assurances nécessaires pour couvrir sans limitation sa responsabilité qui ne se résume en général pas à une simple police « trajets domicile-travail et loisirs ». Il (Elle) communiquera une copie de ces assurances à la Société à la première demande de celle-ci.

Article 10- Outils de vente :

A compter de la signature du présent contrat, le (la) Conseiller(ère) dispose d'un délai de 14 jours calendaires pour se rétracter et obtenir le remboursement intégral, dès lors qu'il les restitue, des outils d'aide à la vente éventuellement acquis.

Ensuite et conformément à l'article L. 122-6 du Code de la consommation et au Code de conduite des entreprises de Vente Directe de la Fédération de la Vente Directe, la Société s'engage à reprendre, lors de la rupture du présent contrat, les outils de vente acquis au cours des 12 derniers mois, en état de revente ou d'utilisation, à hauteur de 90% du coût réel d'acquisition.

Article 11- Cession et transmission du contrat de distribution :

Le présent contrat est conclu intuitu personae. Le (la) Conseiller(ère) ne peut, en aucun cas, céder son contrat. Il (Elle) ne peut faire appel à d'autres personnes pour son exécution sans l'autorisation écrite et préalable de la Société. Le contrat sera résilié de plein droit si le (la) Conseiller(ère) cesse son activité pour quelque raison que ce soit.

Article 12 -Non concurrence :

Le (la) Conseiller(ère) s'interdit formellement d'accepter d'autres activités pouvant faire concurrence aux produits commercialisés à ce jour par la Société, en particulier tout produit lié à l'univers du loisir créatif art du fil. Il (Elle) s'interdit en outre, au cours de son activité dans le cadre du présent contrat, au cours d'une même réunion, d'offrir en vente d'autres produits, même non concurrents, afin d'éviter toute confusion commerciale, sauf accord préalable de la Société.

Le (la) Conseiller(ère) informera préalablement la société de toute activité de vente d'autres produits, même non concurrents.

Article 13 - Loi protectrice du consommateur :

Le (la) Conseiller(ère) exerçant son activité auprès d'une clientèle de particuliers en dehors des établissements commerciaux, il (elle) s'engage à respecter strictement les articles L. 121-21 et suivants du Code de la consommation relatifs à la protection du consommateur en matière de démarchage à domicile ainsi que du Code éthique de la Vente Directe et du Code de conduite des entreprises de Vente Directe de la Fédération de la Vente Directe. Un exemplaire de ces codes est annexé au présent contrat.

Il (Elle) s'engage en particulier à remettre à chaque client un bon de commande l'informant de sa faculté de rétractation dans un délai de quatorze jours dits « calendaires » qui commence à courir le lendemain de la signature du contrat.

Article 14 - Respect des normes commerciales et de l'image de la Société :

Le (la) Conseiller(ère) prospecte, expose, démontre et vend les produits et services de la Société exclusivement aux particuliers dans les conditions prévues à l'article L.121-21 du Code de La Consommation.

La présentation, la description ou la démonstration des produits ou services commercialisés doit être conforme aux fiches ou guides techniques et descriptifs fournis par la Société, le (la) Conseiller(ère) restant néanmoins libre de fixer son propre argumentaire commercial.

Ces règles s'imposent également lors de la constitution par le (la) Conseiller(ère) de son propre réseau de Conseillères, qu'elle s'engage à assister et animer.

Le (la) Conseiller(ère) utilise le nom, le logo de la Société aux seules fins de la distribution de produits ou services ou de recherche de nouveaux(elles) Conseillers(ères) en respectant les normes et l'image de la Société.

La société se réserve le droit d'interdire toute utilisation sur Internet des images des produits de la Société.

Le (la) Conseiller(ère) prendra soin de toujours préciser sa qualité d'Indépendant(e) dans ses communications

afin qu'aucun doute ne soit possible sur son rôle.

Les normes commerciales de la société sont les suivantes :

- Transmission à la société des commandes prises dans un délai maximum de trois jours via le logiciel Internet fourni gratuitement par Filaé.
- Maintien en excellent état du matériel et des produits de démonstration.
- La Société se réserve le droit de rompre le présent contrat si le (la) conseiller(ère) ne respecte pas les normes commerciales et l'image de la Société définies par le présent article.

Article 15 - Envoi des règlements à la Société :

Les chèques clients sont libellés au nom du (de la) Conseiller(ère) de vente. Les chèques et espèces sont récupérés par le (la) Conseillère au terme du délai de rétractation et encaissés par ce(tte) dernier(ère).

Le (la) Conseiller(ère) dispose d'un mandat d'encaissement dans ce cadre.

Il est demandé au (à la) Conseiller(ère) de vente de déposer les règlements chèques et espèces de ses clients sur un compte personnel « Professionnel ».

Le règlement par le (la) Conseillère à la société se fera par Carte Bleue directement sur l'intranet du (de la) Conseiller(ère).

Article 16 – Juridiction compétente:

Tous les différends auxquels le présent contrat pourra donner lieu, notamment sa validité, son interprétation, son exécution et sa résolution, donneront lieu à un préalable obligatoire de conciliation entre les parties.

A défaut de résolution de différends, seul le Tribunal de Grande Instance du Siège Social sera compétent.

Informations sur le (la) Parrain/Marraine

Nom : **Prénom :**

N° de Conseiller(ère) :

Ce contrat est établi en deux exemplaires, un exemplaire pour le (la) Conseiller(ère), un exemplaire pour la Société.

Fait à....., en deux exemplaires, le.....

Le (la) Conseiller(ère)
Vendeuse à Domicile Indépendante

La Société

ANNEXE 1

CODE ETHIQUE DE LA VENTE DIRECTE

1 - PRESENTATION GENERALE

1/1 Avant propos

La Vente Directe est une démarche commerciale qui se caractérise par la présence physique effective d'un consommateur et d'un vendeur hors d'un magasin. 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 d'un Code de déontologie afin de prendre en compte l'autonomie du vendeur et l'importance du service fourni au consommateur. C'est "Le Code éthique de la Vente Directe" que nous intitulerons dorénavant "le Code". Il traite des relations entre les sociétés de Vente Directe, leurs vendeurs et les consommateurs. Ce Code a pour but la satisfaction des consommateurs dans le cadre de la vente de produits de qualité à des conditions compétitives.

Ce Code publié par la Fédération de la Vente Directe (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). 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. Le Code 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 Vocabulaire

Dans le cadre du Code, les termes utilisés ont les significations suivantes:

Bon de commande: le document contractuel remis au consommateur au moment de la commande et conforme aux articles L. 121-21 et suivants et aux articles R. 121-3 à R. 121-6 du Code de la consommation. Il comprend donc les mentions légales et le formulaire de rétractation prévus dans le Code de la consommation. Il vaut facture dès lors qu'il respecte les obligations réglementaires spécifiques relatives aux factures.

Commission paritaire de médiation de la Vente Directe (CPMVD): la Commission paritaire de médiation de la Vente Directe a pour mission de traiter gratuitement les réclamations qui surviennent à l'occasion de la conclusion d'un contrat entre un consommateur et une entreprise de vente à domicile, adhérente ou non de la FVD. La Commission veille à la bonne application de la loi relative à la protection du consommateur en matière de démarchage à domicile ainsi qu'au respect du présent Code par les entreprises adhérentes de la FVD. La Commission est une instance indépendante et paritaire. Elle est présidée par un professeur de la faculté de droit, entouré de représentants des Organisations nationales de consommateurs agréées et de représentants d'entreprises adhérentes de la FVD.

Consommateur: une personne physique qui est susceptible d'effectuer des achats hors d'un lieu destiné à la commercialisation et sans rapport direct avec ses activités exercées dans le cadre d'une exploitation agricole, industrielle, commerciale ou artisanale ou toute autre profession.

Entreprise: une entreprise de Vente Directe est une entité qui utilise une structure de Vente Directe pour la commercialisation de produits sous sa marque, un label ou tout autre symbole d'identification et qui est adhérente de la FVD. Toutes les entreprises adhérentes de la FVD s'engagent à se conformer au présent Code, condition nécessaire à leur adhésion et à leur maintien au sein de la FVD. Chaque entreprise adhérente de la Fédération s'engage à promouvoir son appartenance à la FVD et au Code auprès des consommateurs.

Fédération de la Vente Directe (FVD): l'association professionnelle regroupe les entreprises de Vente Directe et représente les intérêts de la Vente Directe en France. La FVD est membre de la Fédération mondiale de la Vente Directe (WFDSA). Produit : ce terme inclut les biens et les services.

Vendeur Direct (ci-après dénommé le vendeur): une personne salariée ou indépendante (notamment mandataire, acheteur-revendeur ou courtier) à qui une entreprise confie la commercialisation de ses produits auprès des consommateurs.

Vente Directe aux consommateurs: le mode de distribution d'une entreprise vendant sous sa marque commerciale ou toute autre dénomination commerciale, par un vendeur mandaté ou agréé, directement aux consommateurs, soit à leur domicile ou au domicile d'un tiers, soit sur leur lieu de travail ou en tous autres lieux non destinés à la commercialisation, hors magasin, à travers une présentation ou une démonstration de produits.

Vente en réunion: la vente par la présentation et la démonstration des produits par un vendeur auprès de consommateurs invités au domicile d'une tierce personne ou dans tout autre lieu choisi par cette personne.

1/3 Le Code et la réglementation

Les entreprises et les vendeurs ont le devoir de se conformer à toutes les exigences de la législation; par conséquent le Code ne reprend pas nécessairement toutes les obligations qui découlent des textes en vigueur.

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.

Lorsqu'une entreprise quitte la FVD, elle n'est plus liée au Code. Cependant, les contrats conclus durant la période d'adhésion doivent respecter les règles du Code. Elle devra également appliquer le Code tant que ses documents comportent le logo de la Fédération.

2 - LES ENGAGEMENTS VIS-A-VIS DU CONSOMMATEUR

2/1 Une identification du Vendeur et de la Société

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 sociétés 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 autorisées par la société. La documentation remise doit comporter le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de la société et peut inclure le nom et le numéro de téléphone du vendeur.

La société et le vendeur n'utilisent pas de comparaisons trompeuses et incompatibles avec une concurrence loyale. Les éléments de comparaisons sont significatifs et vérifiables et sont présentés en respectant les règles d'une concurrence loyale. Les références et les témoignages sont récents, autorisés, et rigoureusement exacts.

2/3 Un service personnalisé de qualité

Les visites au domicile et les appels téléphoniques et électroniques sont effectués 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. Dans sa mission de service, le vendeur s'efforce d'adapter son offre commerciale aux véritables besoins du consommateur. La société 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 bon de commande complet et lisible

Un exemplaire papier du bon de commande est remis au client le jour de la conclusion de la vente. Il comporte notamment le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de la société, le nom du vendeur, la désignation du produit, le prix, la date de livraison à l'issue de la période de rétractation et toutes les conditions spécifiques de la vente. Le bon de commande doit être daté et signé par le client. Toutes ces informations sont d'une parfaite lisibilité.

2/5 Un délai de rétractation

Le bon de commande comporte un formulaire de rétractation qui permet au consommateur d'annuler sa commande dans le délai légal de rétractation de sept jours minimum qui court à compter du lendemain de la conclusion du contrat. Aucun paiement n'est effectué pendant cette période. Lorsque l'entreprise et le vendeur offrent un droit de retour, après le délai de rétractation et après la livraison du produit, les conditions 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 la société garante, l'ouverture des droits et de la durée de la garantie sont clairement stipulés sur le bon de commande ou sur tout autre document systématiquement fourni avec le produit. La société et le vendeur traitent la commande du client conformément aux engagements pris sur le bon de commande et dans le respect de la date limite de livraison.

Tout produit qui ne répondrait pas aux caractéristiques indiquées est mis en conformité, échangé, remboursé ou tout autre accord entre les parties. En cas de réclamation relative à la démarche commerciale, la société 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, le consommateur peut saisir gratuitement la Commission paritaire de médiation de la Vente Directe d'un litige relatif à la démarche commerciale. La Commission paritaire de médiation de la Vente Directe est également compétente pour les litiges impliquant des entreprises qui ne sont pas adhérentes de la FVD.

3 - LE RESPECT DU CODE

3/1 La responsabilité de la société

La responsabilité du respect du Code 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, les entreprises s'engagent à instruire les réclamations des plaignants dans un délai de 21 jours calendaires.

3/2 Le rôle de la Fédération de la Vente Directe (FVD)

L'adhésion d'une entreprise à la FVD s'effectue suivant une procédure qui comprend l'examen des documents contractuels vis-à-vis des consommateurs et des documents d'information propres à ses contrats, afin d'apprécier le respect par l'entreprise des obligations légales et du Code éthique de la Vente Directe.

3/3 La Commission paritaire de médiation de la Vente Directe (CPMVD)

La Fédération met en place, avec ses membres et des associations de consommateurs agréées, une Commission paritaire de médiation de la Vente Directe pour contrôler l'application du Code par les entreprises, grâce à des actions appropriées, et pour régler toutes les réclamations non satisfaites des consommateurs concernant la démarche commerciale. Elle dispose d'un règlement intérieur qui définit sa compétence et les conditions de son fonctionnement. La CPMVD reçoit les plaintes et instruit les réclamations des plaignants suivant une procédure établie. Sauf nécessités spécifiques, les plaintes sont traitées dans un délai de deux mois et, conformément à l'article 2.7, la prise en charge des réclamations est gratuite.

3/4 Les décisions

A l'occasion des litiges liés à l'application du Code, les décisions prises par la FVD, les entreprises et par la CPMVD peuvent comprendre l'annulation de la commande, le retour des marchandises, l'échange ou le remboursement, ainsi que toute autre décision appropriée, incluant des avertissements pour les vendeurs, des avertissements pour l'entreprise, l'exclusion de la Fédération et la publication de ses actions dans son rapport annuel. Le non-respect de ce code ne crée toutefois 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

La Fédération, les entreprises et les vendeurs doivent prendre les mesures nécessaires pour faciliter la connaissance du Code par le consommateur. Le Code éthique de la Vente Directe est disponible gratuitement pour le public et également consultable sur le site Internet de la FVD.

FEDERATION DE LA VENTE DIRECTE
100, avenue du Président Kennedy - 75016 Paris
Tél. : 0142153000 - Fax: 0142153090 - www.fvd.fr
info@fvd.fr

ANNEXE 2

CODE DE CONDUITE DES ENTREPRISES DE VENTE DIRECTE

1-PRESENTATION GENERALE

1/1 Vocabulaire

La FVD (Fédération de la Vente Directe) est l'association nationale des sociétés de Vente Directe qui représente les intérêts de la Vente Directe en France. La FVD est membre de la Fédération mondiale de la Vente Directe (World Federation of Direct Selling Associations - WFDSA).

Une société de Vente Directe est une entité qui utilise une organisation de Vente Directe pour la commercialisation de produits sous sa marque, un label ou tout autre symbole d'identification. Toutes les sociétés adhérentes de la FVD s'engagent à se conformer au présent Code, condition nécessaire à l'admission et au maintien de l'adhésion à la Fédération.

Un vendeur direct est une personne membre du réseau de vente d'une société de Vente Directe qui lui confie la commercialisation de ses produits auprès des consommateurs, et qui peut être autorisé à recruter d'autres vendeurs directs. Ce recrutement consiste à entreprendre des actions dans la perspective d'aider une personne à devenir elle-même vendeur direct. Le vendeur direct peut être Vendeur à Domicile Indépendant mandataire, Vendeur à Domicile Indépendant acheteur-revendeur, Vendeur à Domicile Indépendant courtier; commerçant inscrit au registre du commerce et des sociétés, agent commercial inscrit au registre spécial des agents commerciaux, représentant salarié statutaire (VRP), représentant salarié non statutaire, sans que cette liste soit exhaustive, les clients privilégiés en étant exclus.

Les vendeurs ne peuvent être membres de la Fédération, ils ne sont donc pas directement signataires du Code. En revanche, ils doivent appliquer le Code et les règles de conduite conformes à cette éthique dans le cadre de leur contrat avec la société.

1/2 Le champ d'application

La Fédération mondiale (WFDSA) publie un Code de déontologie cadre pour ses membres, que sont les associations nationales. Chaque association nationale s'est engagée à adopter un Code précisant le comportement des entreprises et des vendeurs qui ajoute éventuellement des règles professionnelles et des dispositions législatives propres au pays concerné. Ce Code national, que nous intitulerons dorénavant "le Code" traite des relations entre les sociétés de Vente Directe et les vendeurs d'une part, et les sociétés de Vente Directe adhérentes, entre elles, d'autre part. Ce Code a pour but la promotion d'une concurrence loyale dans le cadre de la libre entreprise, et l'amélioration de l'image de la Vente Directe dont la finalité est la vente à un consommateur de produits de qualité à des conditions compétitives.

Ce Code doit être appliqué non seulement dans ses dispositions concrètes mais aussi dans son esprit. Les sociétés adhérentes de la FVD sont convaincues que la satisfaction du consommateur passe par la compétence et l'intégrité des vendeurs. A ce titre, les sociétés adhérentes portent une attention particulière aux points suivants:

- les méthodes de recrutement des vendeurs,
- les programmes de formation des vendeurs,
- la perspective réaliste présentée aux vendeurs d'une activité professionnelle rémunératrice.

1/3 Les activités internationales et effets extraterritoriaux

Les sociétés et les vendeurs doivent se conformer à toutes les exigences de la loi dans chaque pays où leur activité est exercée. Le respect des lois et du Code mondial dans le cadre de ses activités internationales est une condition d'acceptation et de permanence de l'adhésion de la société à la FVD. Le respect du Code mondial ne s'impose toutefois que si l'entreprise n'est pas membre de l'association de Vente Directe nationale.

2-LA CONDUITE A L'EGARD DES VENDEURS

2/1 le respect des Codes de la Vente Directe par le vendeur

La société doit exiger des vendeurs, comme une condition de participation à l'organisation de vente de la société, le respect du Code éthique de la Vente Directe ainsi que du Code de conduite des entreprises de Vente Directe, ou de règles de conduite identiques à cette éthique.

2/2 l'information

Les actions engagées par les sociétés et les vendeurs pour le recrutement de nouveaux vendeurs sont menées avec une volonté permanente de clarté et d'honnêteté. Les sociétés et les vendeurs communiquent des informations complètes et vérifiables sur les clauses du contrat proposé, et toute promesse devra être tenue.

Les sociétés informent, avec précision et exactitude, les vendeurs sur les perspectives de gains, les frais professionnels, les règles commerciales, fiscales, sociales applicables et sur les revenus liés aux ventes réalisées soit par le vendeur lui-même, soit par les vendeurs qu'il anime. Les modalités d'obtention des revenus doivent être transparentes, compréhensibles et sans équivoque. Les sociétés fournissent toute information concernant les livraisons, les annulations et tout élément significatif dans le cadre du contrat commercial entre les sociétés et les vendeurs. Les sociétés et les vendeurs doivent mener leurs actions dans le respect de la vie privée du vendeur, 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 d'autres vendeurs dans des domaines religieux, politiques ou de nature similaire.

2/3 les sources de revenus

Les sociétés donnent aux vendeurs une information sur les perspectives de ventes et les revenus appuyées sur des faits vérifiables. Tout revenu trouve son origine dans l'activité de vente, y compris les achats pour usage personnel des vendeurs, ainsi les revenus du vendeur évoluent en fonction du prix de vente des produits et/ou du nombre de ses ventes et/ou des ventes obtenues par le groupe de vendeurs qu'il a recruté, formé et animé.

2/4 le contrat écrit

Les sociétés doivent fournir aux vendeurs un contrat écrit, signé par le vendeur, et contenant tous les éléments essentiels de leur collaboration. Si un vendeur direct achète des produits, du matériel de promotion, des aides 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, la mallette de démonstration, et tous les achats éventuels 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 14 jours calendaires à compter du jour de la signature du contrat.

2/5 Les droits d'entrée

Les droits d'entrée et les autres dépenses nécessaires à l'exercice de l'activité supportés par un vendeur 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 pas constituer une source de profits pour l'entreprise ou une source de revenus des vendeurs.

2/6 Supports de communication

Les compagnies doivent interdire aux vendeurs 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. Les vendeurs qui proposent des outils de formation et promotionnels, sous forme imprimée, audio, audiovisuelle ou électronique, doivent bénéficier de l'accord préalable de leur entreprise, qui valide que leur conception et leur contenu respectent la politique de l'entreprise et les règles déontologiques de la profession. Les supports proposés ne

peuvent constituer une source de revenus pour les vendeurs et cette activité doit être assortie de garanties de reprises conformes aux règles de ce Code.

2/7 L'expiration du contrat

A la rupture du contrat d'un vendeur, la société doit reprendre les stocks de produits commercialisables, les malles de démonstration, le matériel de formation, les aides 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 qui ne peut dépasser 10% du coût réel d'acquisition net.

2/8 Le stock des vendeurs

Les sociétés traitent directement les commandes transmises par tous les vendeurs, pour leur verser en contrepartie les commissions, primes et remises. Les sociétés ne doivent pas encourager les vendeurs à se constituer des stocks de produits sans rapport avec le potentiel des ventes lié à la nature et à la compétitivité de ces produits sur le marché, à la situation concurrentielle ainsi qu'à la politique de retour et de remboursement des produits. Les sociétés prennent les dispositions nécessaires pour que les produits constituant le stock des vendeurs n'excèdent pas la quantité qui peut être raisonnablement vendue ou consommée par eux dans les 30 jours.

2/9 La détermination des revenus

Les sociétés doivent adresser à chaque vendeur 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, et en accord avec les règles commerciales et les obligations sociales), et concernant les ventes, les paiements, les livraisons et les annulations.

2/10 La Formation

Les sociétés et les vendeurs forment les autres vendeurs grâce à des informations adaptées en contenu et en temps et comprenant au moins les lois spécifiques à la Vente Directe et les règles des Codes de la Vente Directe, les autres obligations légales du vendeur, la présentation de la société et de ses produits ou services, ainsi que les conditions de vente ou de prestation et de crédit.

3- LA CONDUITE A L'EGARD DES ADHERENTS

3/1 Principe

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

3/2 Le recrutement

Les sociétés et les vendeurs ne doivent attirer ou solliciter, directement ou indirectement, un vendeur ou un employé de l'organisation de vente ou de l'administration d'une autre société adhérente de la Fédération, par des annonces ou des communications se référant spécifiquement à cette société. Ils s'interdisent tout démarchage systématique envers une autre société adhérente.

3/3 Le dénigrement

Les sociétés s'engagent à ne pas dénigrer ni inciter les vendeurs à dénigrer les produits, les ventes, le plan de marketing ou tout autre aspect d'une société adhérente.

4-APPLICATION DU CODE

4/1 la responsabilité de la société

La responsabilité du respect des Codes de la Vente Directe incombe en premier lieu à la société, qui s'y est engagée en adhérant à la Fédération. À ce titre, la société contrôle leur bonne application par ses vendeurs et met en place une structure disposant d'un pouvoir de sanctions.

4/2 Le rôle de la Fédération de la Vente Directe

L'adhésion d'une société à la Fédération s'effectue suivant une procédure qui comprend l'examen des documents contractuels vis-à-vis des vendeurs et des documents d'information propres à ces contrats, afin d'apprécier le respect par la société des obligations légales et du Code de conduite des entreprises de Vente Directe.

4/3 Le Conseil de Médiation

La Fédération met en place un Conseil de médiation pour régler des litiges qui surviennent entre les sociétés et les Vendeurs à Domicile Indépendants ou les agents commerciaux. Les conditions d'intervention du Conseil de médiation sont définies par un règlement disponible gratuitement sur demande. 4/4 Les plaintes d'une société

Les plaintes d'une société envers une autre société ou la Fédération peuvent être réglées par un médiateur indépendant, proposé par la Fédération ou par le Conseil d'administration de la Fédération.

4/5 la diffusion du Code

La Fédération et les sociétés doivent prendre les mesures nécessaires pour diffuser le Code de conduite des entreprises de Vente Directe aussi largement que possible auprès des vendeurs. Des imprimés du "Code de conduite des entreprises de Vente Directe" sont disponibles gratuitement à la Fédération de la Vente Directe et sur le site de la Fédération www.fvd.fr.

FEDERATION DE LA VENTE DIRECTE
100, avenue du Président Kennedy - 75016 Paris
Tél. : 0142153000 - Fax: 0142153090 - www.fvd.fr - info@fvd.fr

ANNEXE 3

Les produits de démonstration et les outils d'aide à la vente



KIT DE DEMARRAGE

Chaque Profileuse Filae reçoit un kit commun et choisit son univers favori pour démarrer (entourez votre choix).

Kit Commun

Les outils qui facilitent la vie!

Valeur env. 200€

Packs de fournitures

(Catalogues, flyers, bons de commandes, etc.)

Tablette Tactile

Badge Filae



Visuel non contractuel

Les Univers de Filae.

Je choisis parmi 6 options celle qui me correspond le mieux.

Univers

Réf. du Kit de démarrage

Valeur env. 120€

BRODERIE

FIPB001

Livres

Mon cahier de broderie

Brodez au fil des saisons

Matériel

Aiguilles à broder fines assortiment 1/10

6 Cercles à broder 12 cm

1 m de papier patron-calque

1 feuille de papier carbone noire

1 bobine de fil mouliné rouge

1 toile de lin EDINBURGH Zweigart

1 Stylo PILOT Frixion Ball effaçable Noir

1 paire de ciseaux à broder grands anneaux

1 kit Make&Take broderie issu du catalogue en cours



Visuel non contractuel

COUTURE

Choix 1 : Couture Main FIPC001
Choix 2 : Couture Machine FIPC002

Livres

Les bases couture main, ou machine

Les Yoyos

Matériel

Aiguilles à coudre longues assortiment 3/9

1 m de papier patron-calque

Assortiment fil à coudre sélection Kristel Salgarollo

1 Stylo PILOT Frixion Ball effaçable Noir

1 bobine de fil à coudre

1 paire de ciseaux couturière Nogent

1 mètre ruban couturière 150 cm

1 kit Make&Take couture issu du catalogue en cours



9

Visuel non contractuel

PATCHWORK

FIPP001

Livres

Les bases du patchwork

Quilt et accessoires de charme

Matériel

Aiguilles à coudre 1/2 longues assortiment

Epingles tête simple (boîte de 200)

1 bobine de fil à quilter couleur ficelle

Règle Omnigris 3x15 cm

Assortiment fil à coudre sélection Kristel Salgarollo

Cutter lame circulaire 45mm

Colle en spray ODIF 505

1 kit Make&Take patchwork issu du catalogue en cours



Visuel non contractuel

CROCHET

FIPR001

Livres

Les bases du crochet

Le crochet tunisien

Matériel

Fil à crocheter Coton Filet 4x 50 grs écru

8 Crochets n°3,5 Pony

8 Crochets tunisien n°4

Aiguilles à tapisserie assortiment 22/24/26

1 Make&Take crochet issu du catalogue en cours



Visuel non contractuel

TRICOT

FIPT001

Livres

Les bases du tricot

Le point mousse

Matériel

6 paires d'aiguilles N°6 30 cm

Anneaux de repères

Anneaux marqueurs

Lot de laine - 6 pelotes

Aiguilles de laine plastique Pony (3)

Aiguille laine chas doré assortiment n°14/17

1 Make&Take tricot issu du catalogue en cours



Visuel non contractuel

Conditions générales d'accès au kit de démarrage Filaé

Méthode 1 : La nouvelle Profileuse utilise le matériel prêté par sa marraine durant sa période d'essai. Une fois que les ventes ont atteint 390€TTC et ce avant la fin du 3ème mois d'activité, Filaé expédie le kit gratuitement.

Méthode 2: La nouvelle Profileuse joint à son contrat un chèque de caution de 150€. Ce chèque sera détruit si la Profileuse valide sa période d'essai soit 390€ TTC de ventes avant la fin du 3ème mois complet d'activité. Cette méthode est à utiliser si votre marraine est éloignée géographiquement.

Les points fournitures

A chaque commande, le (la) Conseiller (ère) alimente un compte points fournitures.

1€ de ventes TTC commissionable génère 10 points fournitures.

Les Points fournitures sont réservés aux Profileuses qualifiées.

Les fournitures peuvent également être achetées, à prix coûtant, par toutes les Profileuses (qualifiées ou non).

Les achats de fournitures ne sont pas commissionnés.

LISTE DES FOURNITURES disponibles (la disponibilité peut varier):

Catalogues
Bons de commandes
Enveloppes Hôtesse
Invitations Atelier
Flyers Hôtesse
Flyer Parrainage
Sticker Filaé
Affiche

Nouveaux Catalogues

Tous les 4 mois Filaé propose un nouveau catalogue

Le (la) Conseiller(ère) a deux possibilités:

Choisir et acheter parmi une sélection de nouveautés au tarif préférentiel (de -20 à -35%)

ou

Participer au "Challenge Précommande" pour gagner des nouveautés

Les modalités des précommandes des nouveaux catalogues seront précisées au moins 1 mois avant la mise en vente des nouveautés.

ANNEXE 4

Plan de carrière Filaé

Critère d'activité - Ventes minimum

Une profileuse est active si elle a passé au moins une commande commissionnée sur le mois, sans montant minimum.

Si une profileuse n'est pas active sur le mois, elle est inactive. Elle reste profileuse.

Il n'existe pas de minimum de vente à réaliser.

Une commande commissionnée est une commande payée à Filaé, par une cliente ou une hôtesse ou la profileuse. Les commandes personnelles des profileuses sont soumises à commissions.

Critère de qualification

Une profileuse est qualifiée si elle a réalisé des ventes de 350€ TTC par mois.

Une profileuse qualifiée obtient un bonus de 5% de commissions supplémentaires. **Une profileuse qualifiée obtient également 50€ en bons d'achats sur une sélection de livres et magazines. Ce bon d'achat est valable 6 mois.**

Une profileuse qualifiée peut également bénéficier d'autres avantages ponctuels réservés aux Profileuses qualifiées (par ex. accès à certains produits en avant-première).

Comment démarrer

Filaé propose deux façons de démarrer :

Méthode 1 : Ma marraine me prête du matériel pour mon 1er Atelier. Mes premières ventes déclenchent l'envoi de mon kit de démarrage personnel.

Méthode 2 : Je n'ai pas de marraine proche, ou bien je veux mon kit personnel tout de suite, je joins à mon contrat un chèque de caution de 150€ qui sera détruit une fois que j'aurai fait mes premières ventes.

Le montant de ventes nécessaire à l'envoi du kit (méthode 1) ou la destruction de ma caution (méthode 2) est de 390€ TTC.

Tous les critères sont indiqués en TTC pour une meilleure compréhension - mais le volume retenu pour calcul de la commission est HT

Titres	Feutrine	Coton	Coton +	Lin	Lin +	Velours	Velours +	Soie	Soie +
Critères									
Ventes TTC perso/mois	- €	350,00 €	350,00 €	500,00 €	500,00 €	750,00 €	750,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €
Filleules Actives/mois	0	0	1	3	5	10	15	20	30
Ventes TTC équipe (perso + Niv. 1)	- €	350,00 €	700,00 €	1 550,00 €	2 250,00 €	4 250,00 €	6 000,00 €	8 000,00 €	11 500,00 €
Leadership sur 1er niveau				1 Coton +	1 Lin	1 Lin +	2 Lin +	4 Lin +	6 Lin +
Avantages de Titre		Bonus + 5% de commissions	Kits Make&Take offerts à la sortie d'un nouveau catalogue	Kits Make&Take offerts à la sortie d'un nouveau catalogue	Kits Make&Take + 1 Kit au choix offerts à la sortie d'un nouveau catalogue	Kits Make&Take + 1 Kit au choix offerts à la sortie d'un nouveau catalogue	Kits Make&Take + 2 Kits au choix offerts à la sortie d'un nouveau catalogue	Kits Make&Take + 2 Kits au choix offerts à la sortie d'un nouveau catalogue	Kits Make&Take + 2 Kits au choix offerts à la sortie d'un nouveau catalogue
Cadeau Progression de titre				✓		✓		✓	✓

Comment gagner un Titre?

Toute profileuse peut obtenir une progression de titre le premier mois où elle a rempli tous les critères.

Un titre est remis en jeu chaque mois. Pour être payée selon les règles correspondant à son titre, il faut remplir les critères sur le mois en question.

Comment être payée à son Titre?

Etre payée à son titre signifie que l'on remplit sur le mois en question tous les critères équivalent à son titre actuel.

Pour être payée à son titre, une profileuse doit remplir tous les critères de titre sur le mois.

Si une profileuse ne remplit pas les critères de son titre sur le mois, elle conserve son titre mais est payée comme le titre inférieur correspondant à sa performance.

Comment obtenir les Avantages de Titre?

Les cadeaux de progression de titre sont offerts une seule fois durant toute la carrière de la profileuse.

Pour obtenir les Avantages de titre, une profileuse doit avoir rempli tous les critères de ce titre le mois précédent.

COMMISSIONS SUR VENTES PERSONNELLES

Ventes TTC/mois	% de commission
- €	20%
350,00 €	25%
500,00 €	27%
750,00 €	29%
1 000,00 €	31%
1 500,00 €	33%
2 000,00 €	35%

COMMISSIONS DE LIGNEE

Titre	Ventes Perso TTC/mois	Nbr actives N1	Ventes Perso + N1	Leadership sur 1er niveau	Prime Niv 1 3 1ers mois	Niv 1	Niv 2	Niv 3
Feutrine	- €	0	- €		0%	0,0%	0%	0%
Coton	350,00 €	0	350,00 €		0%	0,0%	0%	0%
Coton +	350,00 €	1	700,00 €		3%	3,0%	0%	0%
Lin	500,00 €	3	1 550,00 €	1 coton+	3%	4,0%	2,5%	0%
Lin +	500,00 €	5	2 250,00 €	1 Lin	3%	4,5%	3,0%	0,5%
Velours	750,00 €	10	4 250,00 €	1 Lin +	3%	5,0%	3,5%	1,0%
Velours +	750,00 €	15	6 000,00 €	2 Lin +	3%	5,5%	4,0%	1,5%
Soie	1 000,00 €	20	8 000,00 €	4 Lin +	3%	6,0%	4,5%	2,0%
Soie +	1 000,00 €	30	11 500,00 €	6 Lin +	3%	6,0%	5,0%	2,5%

Les marraines touchent une prime de parrainage de 3% des ventes de leurs nouvelles filleules, durant les 3 premiers mois de leurs filleules, à condition de remplir les critères.

La prime de parrainage se cumule aux commissions sur les ventes de leurs filleules (colonnes niv 1, niv 2 et niv 3), à condition de remplir les critères.

CHALLENGE DEMARRAGE

- Le Challenge démarrage permet aux Profileuses de :**
- Obtenir gratuitement leur Kit Démarrage VDI ou d'annuler leur caution
 - Faire 3 Ateliers le + rapidement possible
 - Faire 1 premier Parrainage le + rapidement possible
 - Rester dans l'euphorie du début assez longtemps pour attendre le prochain catalogue (en moy 2 mois)
 - Compléter son kit

La période durant laquelle la profileuse a signé son contrat mais pas encore atteint 350€ de ventes TTC s'appelle "Période d'Essai".
 Durant la période d'essai de la filleule, ni la filleule ni la marraine ne touchent de commissions sur les ventes de la filleule.

	3 1ers mois pleins		
Cadeau 1	390€ TTC de ventes Kit Profileuse gagné!		
Cadeau 2	500€ de	1000€ de	1500€ de
Cumul de livres gratuits : ma	ventes TTC	ventes TTC	ventes TTC
bibliothèque DIY à moi!	cumulées	cumulées	cumulées
	3	6	12



Visuels non contractuels

AVANTAGES HÔTESSE

Ventes Atelier	250,00 €	400,00 €	550,00 €	700,00 €
Bons cadeaux	8%	10%	12%	14%
1 RDV	10 €	10 €	10 €	10 €
2 RDV	20 €	20 €	20 €	20 €
3 RDV	30 €	30 €	30 €	30 €

Les avantages hôtesse sont des bons d'achats valables 6 mois, utilisables sur le catalogue FILAE en cours au moment de leur utilisation.

Le bonus de RDV sont accessibles après que l'Atelier redaté soit effectué.

Les critères de vente sont en € TTC.