

TRANSPORT ET EXPEDITIONS :

Les marchandises sont expédiées franco de port et d’emballage.

Les marchandises voyagent aux risques et périls du partenaire.

Ce dernier, en cas d’avarie, de manque ou toute autre cause que ce soit, exerce tout recours auprès du transporteur, en indiquant sur le récépissé de livraison de celui ci avec précision la nature et l’étendue de l’avarie.

Par conséquent le partenaire s’oblige à contrôler le nombre de colis reçus, la qualité, la nature et le nombre de produits reçus.

Dès que les avaries ont été notées sur le récépissé de transport, le partenaire informera **WProtect** qui, après contrôle auprès du transporteur, livrera à nouveau et dans les plus brefs délais la marchandise en question.

29/ CONDITIONS GENERALES DE VENTE

VENTES :

Le partenaire vend les produits de **WProtect** au prix catalogue qui fixe le prix de vente. Ce prix de vente est dit conseillé et le partenaire a la possibilité de les modifier à la hausse ou à la baisse.

Il agit en conformité avec toutes lois et articles régissant la vente dans son pays de résidence et de ce présent agrément.

RESERVE DE PROPRIETE – CLAUSE PENALE :

Les marchandises et accessoires demeurent la propriété de **WProtect** jusqu’à complet paiement du prix.

En cas de non-paiement à l’échéance d’un montant quelconque dû par le partenaire, la vente est résiliée de plein droit, les marchandises sont immédiatement restituées à **WProtect** et tout acompte versé par le partenaire demeure irrévocablement acquis à **WProtect** à titre de clause pénale.

KIT DE DEMONSTRATION – STOCK – REPRISE :

WProtect s’engage à reprendre le kit de démonstration servant d’outil de travail au partenaire au prix acheté par celui ci et ce, sans déduction, à la condition où la marchandise est dans un parfait état et dans son emballage d’origine et encore vendue sur catalogue.

Dans tous les cas, les frais de transport pour le retour de ces marchandises sont à la charge du Vendeur à Domicile

De même, s’appliquent aux conditions générales de vente, les paragraphes de l’article 8 ci avant.

RECRUTEMENT :

Devient Manager celui qui a recruté et Leader celui qui a passé toutes les qualifications de Manager. Le distributeur exerce son activité librement mais sa réussite dépend pour beaucoup de son Manager ou son Leader.

a) Le Manager ou le Leader ne doit omettre ni faire de fausses déclarations quant au contenu des opportunités proposées et des produits commercialisés par **WProtect**. Il doit fournir au distributeur potentiel un exemplaire des règles et procédures ainsi que de l’opportunité marketing et du plan de rémunération de **WProtect** avant ou au moment de lui remettre une demande d’agrément de distribution.

b) Le Manager ou le Leader doit expliquer de façon claire que le plan de rémunération de **WProtect** repose sur la vente des produits de **WProtect** et que la réussite du distributeur ne dépend pas du simple parrainage d’autres distributeurs. Les rémunérations résultent exclusivement des ventes de produits aux consommateurs.

c) Aucune rémunération n’est garantie. Le Manager ou le Leader doit expliquer que les distributeurs ne peuvent espérer des revenus qu’au prix de leur travail et de leurs efforts. Aucune prévision et promesse de revenus fausses ou exagérées ne doivent être données au futur distributeur.

d) Aucun argument ou affirmation concernant les produits de **WProtect** ne devront être présentés par Le Manager ou le Leader s’il ne figure pas sur les fiches techniques et supports officiels de vente et en vigueur.

e) En aucun cas, le Manager ou le Leader ne peut utiliser le concours des distributeurs pour promouvoir d’autres produits ou recruter pour le compte d’autres sociétés. Toute tentative de recrutement de distributeurs faisant partie du réseau de **WProtect** pour le compte d’autres sociétés sera considérée comme un acte de concurrence déloyale.

f) Lors du recrutement, il est fourni au distributeur, un kit de démonstration. Le Manager ou le Leader s’interdit, sous peine de poursuite, de prendre une quelconque marge sur celui-ci. Le prix du kit fixé par **WProtect** ne peut être changé et sa composition doit rester conforme à la liste qui l’accompagne.

PUBLICITE ET USAGE DU NOM WPROTECT :

a) Le Manager ou le Leader n’effectuera aucun achat ou n’effectuera aucune transaction ou négociation pour le compte de **WProtect** ou en se présentant comme un agent, un employé ou un représentant de **WProtect** auprès de tiers, (fabricants, collectivités, administrations, presses, médias,.....) sans accord préalable de **WProtect**.

b) La raison sociale ou l’enseigne sous laquelle le distributeur exerce son activité ne doivent pas laisser entendre que le distributeur est un employé, un agent ou un représentant de **WProtect** mais doit clairement indiquer son statut de Vendeur Direct Indépendant.

DROITS DE MARQUE :

WProtect détient la marque et les droits exclusifs sur toute la documentation écrite et audiovisuelle, sur ses programmes de formation, marketing et autres supports qu’elle émet. Leur reproduction est strictement interdite sans accord préalable écrit de **WProtect**. Tous documents émis ou copiés par le Manager ou le Leader sans accord préalable de **WProtect** seront sous la seule responsabilité du Manager ou du Leader.

FISCALITE - SUBORDINATION:

a) Comme il est précisé dans l’agrément de distribution, le Vendeur Direct Indépendant est seul responsable du versement de ses impôts et taxes auprès de l’administration fiscale.

b) Lorsque le distributeur ou Manager ou Leader dépasse les limites fiscales et sociales, il doit de lui-même s’inscrire au registre du commerce et/ou à toutes autres administrations concernant son statut.

c) Le Manager ou le Leader achète les produits directement à **WProtect** au tarif distributeur identique pour tous, en vigueur à la date de la commande. **WProtect** est libre de modifier périodiquement le prix des produits. Il s’engage à ne pas présenter pendant une démonstration des produits d’une autre société qu’ils soient ou non en concurrence avec **WProtect**.

d) Les prix catalogue et détail constituent uniquement des prix maximums conseillés par **WProtect**, le Manager ou le Leader ou distributeur pouvant les modifier à la baisse ou à la hausse.

e) Le Manager ou le Leader organise son activité comme bon lui semble pour autant qu’il respecte les conditions de son agrément et de la charte de Manager ou de Leader et plus précisément avec le devoir de passer un minimum de temps avec ses distributeurs pour assurer leur réussite. En conséquence, un Manager ou Leader qui recruterait plusieurs personnes doit s’attendre à un travail constant car comme il est dit en **paragraphe Recrutement**, la réussite du distributeur est avant tout l’affaire du Manager ou du Leader.

f) **WProtect** considère comme Manager ou Leader d’un nouveau distributeur celui dont le nom figure sur la demande d’agrément de distribution dûment remplie, datée, signée et reçue au bureau du siège de **WProtect**.

g) Le Manager ou le Leader organise les campagnes de recrutement auprès de prospects avec le plus grand soin. Pour chaque mailing ou remise de documentation à des distributeurs, le Manager ou le Leader doit veiller à inscrire sur les documents ses références ou y apposer son cachet commercial. En effet, si le distributeur contacte directement **WProtect** et ne se réfère pas au Manager ou au Leader qui l’a contacté, il est alors considéré comme candidat spontané et traité conformément aux règles d’attribution de **WProtect** à savoir un Manager ou Leader choisi par **WProtect**.

h) Aucun Manager ou Leader ne peut vendre ou céder ses droits ni transférer son activité de Manager ou de Leader sans l’accord écrit préalable de **WProtect** qui se réserve le droit d’accepter ou de refuser cette vente, cession ou transfert. Toute tentative de vente, cession ou transfert sans cet accord sera considéré comme nul et non avenue par **WProtect**.

i) Le cessionnaire autorisé doit remplir un formulaire d’agrément en vigueur et être en mesure d’exécuter les obligations du Manager ou du Leader cédant. Le cessionnaire doit suivre les formations exigées avant d’acquérir son futur réseau de distribution.

REMUNERATIONS – COMMISSIONS

a) Pour avoir coopté un ou plusieurs distributeurs, le Manager ou le Leader percevra des commissions et bonifications telles que stipulées dans cet agrément.

b) Les paiements des commissions et bonifications du mois sont émis aux environs du 20 du mois suivant. Les Manager ou les Leader disposent de 25 jours pour vérifier leur relevé et facture de commissions et signaler toutes inexactitudes à **WProtect**. Passé ce délai, aucune réclamation ne pourra être acceptée.

c) Pour déclencher le paiement des commissions, toutes les clauses de l’avenant rémunération devront être respectées.

REPRISE – ECHANGE :

WProtect échange au distributeur, tout article présentant un vice de fabrication ou endommagé par l’expédition. De même, **WProtect** reprend les produits décommandés au distributeur par le client final ou les invendus.

RESILIATION D’UN DISTRIBUTEUR :

WProtect peut résilier immédiatement et de plein droit l’agrément de distribution d’un distributeur pour toute infraction aux obligations du distributeur mentionnées dans l’agrément, sans que les Managers ou Leaders ne puissent demander un quelconque dédommagement.

CHANGEMENT DE FILIATION D’UN DISTRIBUTEUR :

a) Tout distributeur fait partie de la filiation du Manager ou du Leader qui l’a coopté.

b) Un distributeur peut ou peut être amené à changer de Manager ou de Leader s’il a des raisons sérieuses et motivées pour demander son rattachement à un autre Manager ou Leader. Pour ce faire, le distributeur adresse un courrier au siège de **WProtect** expliquant les raisons de sa demande. En cas de raison fondée, il sera rattaché au deuxième Manager ou Leader de l’ascendance et ainsi de suite. La décision de **WProtect** l’emportera.

c) La lignée du distributeur, s’il en existe une, remontera dans les mêmes conditions.

d) Le Manager ou Leader pourra contester cette décision par lettre adressée au siège de **WProtect**, qui après examen des faits, notifiera sa décision. Elle sera définitive sous réserve d’un recours auprès des tribunaux compétents.

SOUTIEN AUX LIGNEES :

Le Manager ou Leader a le devoir d’aide à tout Manager ou Leader ou distributeur de ses lignées, quel que soit le niveau dans lequel est placé le Manager ou Leader ou distributeur. Ainsi, un distributeur cooptant ses premières recrues et n’ayant pas encore eu la formation de Manager ou de Leader doit compter sur son Manager ou Leader direct et des Managers ou Leaders présents dans l’ascendance pour former et suivre sa cooptation.

ACTIVITE :

Conformément à la loi sur la vente pyramidale, le Manager ou Leader doit être considéré comme actif au sens propre de la loi. Ainsi, **WProtect** considère que le Manager ou Leader est actif dans les conditions de l’agrément.

RADIATIONS

Le Manager ou Leader peut demander à **WProtect** de radier un distributeur de sa lignée. Pour ce faire, il doit adresser une demande écrite au siège de **WProtect** indiquant les motifs qui justifient cette demande de radiation. Après concertation avec le distributeur concerné, **WProtect** rendra sa décision. En cas de désaccord sur la décision, celle de **WProtect** l’emportera.

Si le Manager ou Leader ne désire plus de collaboration avec ce distributeur, celui ci sera orienté vers un autre Manager ou Leader au choix de **WProtect** qui essaiera de privilégier un Manager ou Leader dans la lignée du Manager ou du Leader lésé.

b) Le manquement à l’un des articles ou paragraphes ci dessus peut entraîner sur simple lettre recommandée notifiant les faits, la radiation pure et simple de l’agrément de distribution du Manager ou du Leader.

c) Tout Manager ou Leader qui se sera rendu coupable d’infractions au présent agrément entraînera la radiation pure et simple de l’agrément de distribution du Manager ou du Leader.

d) Une radiation entraîne l’impossibilité de signer un autre agrément de distribution dans le futur. Il devra cesser ses activités et ne pourra plus faire usage des noms, marques, logos, étiquettes, papiers entête ou documentations à entête de la société ou se rapportant aux produits **WProtect**.

KIT :

Le Manager ou Leader s’interdit de vendre le kit de démarrage nécessaire au début d’activité du Partenaire au-delà du prix de vente de **WProtect** sous peine de rupture immédiate de son agrément.



16 rue des Soigneuses

BP 70 056

59212 WIGNEHIES Cedex

Tél. 00 33 3 27 57 37 37

SARL au capital de 7500€

RC 505 376 004

Siret : 505 376 004 00014

APE 476AZ

www.wprotect.fr

Agrément de distribution Pays Francophones

CONDITIONS GENERALES DE L’AGREMENT

6/ ABSENCE D’EXCLUSIVITÉ

Le Partenaire ne bénéficie d’aucune exclusivité de territoire ou de clientèle. Il peut effectuer des ventes en tout point du territoire français et dans les pays où **WProtect** est représentée.

Le Partenaire peut représenter ou distribuer d’autres produits ou services dans le respect de la clause de non concurrence figurant à l’article 20 ci-dessous.

7/ PRODUITS

L’Agrément porte exclusivement sur la vente de produits fabriqués ou vendus par **WProtect** et figurant au tarif de vente **WProtect**.

WProtect fournit au Partenaire des informations sur les produits et leur mode d’utilisation et dispense sur les produits diverses formations, permettant au Partenaire d’assurer lui-même une information et une formation auprès des nouveaux partenaires qu’il parraine et qu’il anime. Le Partenaire est tenu de présenter loyalement ces produits conformément à la documentation **WProtect**, sans rajout ni modification.

8/ STOCK

Le partenaire est informé qu’il n’a aucune obligation de constituer un stock de produits, que la bonne gestion de la distribution implique de ne passer commande que des quantités de produits pour lesquels il aura lui-même reçu des commandes de la clientèle. Le Partenaire s’oblige à ne pas constituer de stock excédant la fourniture courant mensuelle de la clientèle. Dans la mesure où **WProtect** n’exige pas la constitution d’un stock. Malgré tout **WProtect** reprendra au prix payé par les distributeurs les marchandises invendues sous réserve qu’elles soient dans un parfait état, et qu’elles n’aient pas servies à réaliser le chiffre d’affaires minimum à chaque manager ou leader pour percevoir ses commissions d’animation de groupe.

9/ GARANTIE DES PRODUITS – APRÈS VENTE

WProtect garantit ses produits contre toute erreur de fabrication. En cas de demande de garantie formulée par le client auprès du Partenaire, celui-ci en informe aussitôt **WProtect** et assure le retour des produits sous garantie. **WProtect** procède au changement des produits et les expédie au partenaire aux fins de remise au client. Le Partenaire ne peut conférer aucune autre garantie au profit du client que celle donnée par **WProtect** dans ses conditions générales de vente inscrites sur cet agrément.

10/ RÉGLEMENTATION SUR LA VENTE À DOMICILE – LOYAUTÉ

Le partenaire est tenu en toutes circonstances au strict respect de la législation sur la Vente à domicile de son pays et qu’il déclare connaître. Le Partenaire s’oblige ainsi en toutes circonstances à veiller à l’établissement d’un bon de commande daté et signé du client, au respect du délai de rétraction ainsi qu’à l’interdiction de tout règlement, encaissement ou livraison avant l’expiration de ce délai si des lois sur ces sujets ci avant sont en vigueur dans son pays de résidence. Il veille aussi au respect des autres lois sur la vente directe en vigueur dans son pays de résidence.

Le Partenaire s’oblige également à respecter les règles d’éthique en vigueur dans l’entreprise ou édictées par les organisations professionnelles de la vente à domicile. Le Partenaire doit être en mesure de justifier à **WProtect**, à toute réquisition de celle-ci, le parfait respect des dispositions du Code de la Consommation ; le Partenaire doit conserver pendant une durée de 3 ans les bons de commande signés des clients. Il s’interdit toute présentation déloyale ou manœuvrèe en vue d’obtenir l’achat des produits et confère à sa clientèle une information complète et loyale.

11/ MODALITÉ DE DISTRIBUTION

Le Partenaire organise librement son activité de distribution dans le respect des principes de distribution par réseau de **WProtect** et des Règles de fonctionnement. Il s’engage néanmoins à n’utiliser, pour la diffusion des produits **WProtect**, que la seule documentation mise à sa disposition par **WProtect**.

Le Partenaire veille constamment au respect du consommateur, et à lui procurer une assistance éclairée et compétente dans le choix des produits. Il s'interdit toute démarche de vente forcée et d'abuser des faiblesses du consommateur.

L'activité du Partenaire s'insérant dans le cadre d'une distribution par réseau, le Partenaire s'oblige à veiller en permanence au respect de l'image de marque de **WProtect** et de ses produits et à n'utiliser pour son activité que la seule documentation que **WProtect** propose à son réseau.

Tout fait de nature à porter atteinte aux intérêts ou à l'image de marque de **WProtect** sera susceptible d'entraîner la résiliation de l'agrément dans les conditions de l'article 23 ci-dessous.

12/ COMMANDES

Le Partenaire adresse ses commandes à **WProtect** au moyen des matériels de commande qui lui sont remis par **WProtect**, dûment complétés et au plus vite pour honorer rapidement chaque commande client reçue par lui. Il peut aussi passer ses commandes directement via le site **WProtect**.

Tout incident de paiement d'une commande autorise **WProtect** à suspendre immédiatement toute livraison et tout règlement dû au Partenaire.

Pour percevoir ses commissions, le distributeur doit satisfaire aux conditions du présent agrément et aux conditions générales de vente figurantes sur cet agrément.

13/ LIVRAISON

WProtect assure la livraison des produits commandés chez le partenaire sauf accord différent accepté par **WProtect**.

Les frais de livraison sont **gratuits**.

Le Partenaire doit, à la livraison, effectuer toute vérification d'usage en cas de manquants ou d'avarie constatés et faire des réserves sur le bon du transporteur et en informer **WProtect**.

Par conséquent, le Partenaire s'engage à contrôler le nombre de colis reçus, la qualité, la nature et le nombre de produits reçus.

14/ RESERVE DE PROPRIÉTÉ

Tous produits ou matériels livrés par **WProtect** au Partenaire demeurent la propriété de **WProtect** jusqu'au paiement intégral du prix (loi française 80-335 de mai 1980).

15/ TARIFS DE VENTE – PRIX MAXIMUM

Le Partenaire acquiert les produits **WProtect** sur la base du tarif « revendeur » dit Partenaire en vigueur au jour de la commande, majoré des frais des aides à la vente et des frais de transport s'il y a lieu.

Le Partenaire reconnaît avoir pris connaissance du tarif applicable au jour de sa demande d'agrément. Ce tarif est susceptible d'être modifié par **WProtect** qui en informe alors son réseau de distribution par voie de circulaire ou de nouveau tarif.

Le tarif **WProtect** en vigueur constitue le prix conseillé de revente que le Partenaire peut à son choix appliquer ou non.

16/ PARRAINAGE – ANIMATION

Le Partenaire peut présenter à **WProtect** des candidats distributeurs (fileuls).

Dans toute présentation qu'il effectue de l'activité de Partenaire, le partenaire s'oblige à une information loyale et complète, exempte de toutes tromperies ; il ne peut notamment faire état de possibilités de gains illimités ou d'un niveau quelconque de rémunération garantie ou d'une possibilité de gains sans efforts, travail et compétence.

Le partenaire parrain participe à la formation, l'information et l'animation du Partenaire filleul et le cas échéant des filleuls de ce dernier, qu'il assiste dans le développement de son activité.

Au titre de l'activité de parrainage et d'animation de réseau qu'il déploie, le Partenaire accède aux honoraires prévus par l'avenant de rémunération figurant sur cet agrément, sous réserve qu'il maintienne lui-même une activité propre de distribution dans les termes et conditions du Plan de Rémunération. Le Partenaire doit assurer un minimum de 140€ remisable hors taxe de ventes personnelles chaque mois pour avoir droit à ses honoraires (prix de vente public – commission du vendeur – TVA).

Les honoraires de l'avenant de rémunération comprennent tous frais que le Partenaire viendrait à exposer dans le cadre de son activité de parrainage et d'animation de réseau. Le Partenaire ne saurait réclamer à **WProtect** quelque remboursement de frais que ce soit sauf autorisation de prise en charge.

Le Partenaire est informé par **WProtect**, au moyen de relevés mensuels ou par le biais du site internet dans son espace vendeur protégé, des volumes d'activité des partenaires qu'il anime. **WProtect** se réserve le droit de modifier l'avenant de rémunération.

Les honoraires d'animation sont versés mensuellement au Partenaire dans les 25 jours de la fin de chaque mois civil en fonction des résultats enregistrés au cours du mois de référence, sur la base d'un relevé d'honoraires établi par **WProtect** au nom et pour le compte du Partenaire qui mandate expressément **WProtect** à cette fin.

Les relevés d'honoraires d'animation deviennent définitifs entre **WProtect** et la Partenaire à défaut de réclamation de ce dernier dans les quinze jours de leur envoi par **WProtect**.

Les honoraires d'animation versés au Partenaire comprennent la TVA au taux en vigueur. Les honoraires ne sont dus que sur le montant des ventes effectivement et définitivement payé à **WProtect** ; en cas d'impayés, **WProtect** procède aux régularisations s'il y a lieu.

17/ COTISATIONS SOCIALES VDI

Parce qu'il est indépendant, il ne sera retenu aucune cotisations sociales sur le montant des honoraires dus au partenaire. Le montant versé est TTC (toutes taxes comprises, TVA incluse).

18/ ENGAGEMENT DE WPROTECT

WProtect s'engage à fournir le Partenaire en produits, dans la limite des dispositions du présent agrément et dans la limite des stocks disponibles.

WProtect informe régulièrement les Partenaires des éventuelles ruptures de stock ou des modifications de gammes de produits intervenants.

WProtect s'engage également à conférer régulièrement aux Partenaires des informations sur les produits et les méthodes de vente, notamment au moyen de réunions d'information auxquelles les Partenaires sont conviés.

WProtect exécute les commandes dans les meilleures conditions et délais tels que prévus aux conditions générales de vente de l'agrément.

WProtect s'engage à fournir au Partenaire une information loyale et complète sur les résultats de vente des vendeurs animés par le Partenaire.

19/ PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

WProtect demeure en toutes circonstances garant, propriétaire ou titulaire des droits sur ses marques, logo et signes distinctifs. Le Partenaire ne peut, sans l'autorisation préalable express et écrite de **WProtect**, faire usage de ces marques, logos ou signes distinctifs sur quelque support que ce soit.

20/ CONFIDENTIALITÉ - NON-SOLLICITATION

Le Partenaire s'oblige à conserver à l'égard des informations et documents internes à **WProtect** ou à son réseau qui lui serait communiqué par **WProtect** la plus stricte confidentialité et à ne pas les divulguer auprès de tiers sans l'autorisation préalable express et écrite de **WProtect**.

Le Partenaire s'engage à ne pas effectuer auprès d'un membre quelconque du réseau **WProtect** une promotion d'une autre activité de vente par réseau, ainsi qu'à ne pas débaucher ou chercher à débaucher d'autres membres du réseau **WProtect** ou à les inciter à cesser leur activité pour **WProtect**.

En dehors des restrictions établies ci-dessus, le Partenaire peut effectuer toute autre activité professionnelle à condition que cette activité ne porte pas atteinte à l'image de **WProtect** ou qu'elle n'en soit pas concurrente.

21/ RESPONSABILITÉ

Le Partenaire est seul responsable des conditions dans lesquelles il exerce son activité et des moyens qu'il met en œuvre pour celle-ci. Le Partenaire est personnellement responsable de toute infraction à la réglementation sur la vente à domicile qu'il commettrait et garantit **WProtect** contre toute réclamation qui serait dirigée à l'encontre de celle-ci du fait de son activité de distribution.

22/ CARACTÈRE PERSONNEL DE L'AGREMENT – INCESSIBILITÉ

Le présent Agrément est conféré à titre personnel au Partenaire. Il ne peut cédé ou transféré à quelques tiers que ce soit sans l'accord préalable, express et écrit de **WProtect**.

23/ CESSATION DE L'AGREMENT

Le présent Agrément cesse dans les conditions indiquées au présent agrément.

En outre, il peut cesser par anticipation, sur l'initiative de l'une ou l'autre des parties en cas de manquement de l'autre partie à ses engagements, 15 jours après mise en demeure d'exécuter ou de se conformer au contrat, restée infructueuse. En cas de manquement grave du Partenaire à ses obligations, **WProtect** pourra notifier la résiliation à effet immédiat. Toute notification de résiliation doit intervenir par lettre recommandée avec AR. En cas de cessation de l'Agrément pour quelque cause que ce soit, le Partenaire est tenu de cesser dès la date d'effet de la résiliation toute activité de vente des produits **WProtect** ou d'animation du réseau **WProtect**, ainsi que de restituer à **WProtect** l'ensemble des moyens matériels et documents qui auraient été mis à sa disposition par **WProtect** au plus tard dans les 8 jours de la cessation effective de l'Agrément.

24/ COMPENSATION

WProtect pourra procéder à toute compensation de sommes qu'elle doit au Partenaire avec toute somme due par le Partenaire à **WProtect** à quelque titre que ce soit.

25/ INFORMATIQUE ET LIBERTÉ

Conformément à la loi française n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Partenaire est informé que les données nominatives font l'objet d'un traitement automatisé. Le Partenaire bénéficie d'un droit d'accès et de rectification sur ces données qui s'exerce sur demande écrite adressée au siège de **WProtect**.

Le Partenaire peut s'opposer par écrit à la communication de ces données à des tiers.

26/ DOCUMENTS OFFICIELS

Tous les documents officiels énoncés sont affichés dans les locaux du Siège de **WProtect** ; sont consultables à tout moment et chaque distributeur peut en demander copie.

27/ ATTRIBUTION DE JURIDICTION

Tout différent survenant sur ou à l'occasion du présent Agrément de son exécution ou de sa cessation, sera de la compétence exclusive des tribunaux d'instance d'Avesnes-sur-Helpe (59 – France).

Le présent agrément est exclusivement soumis au droit français.

28/ COMMISSIONS / AVENANT DE REMUNERATION

Pour le recrutement de filleuls de premier niveau (recruté par lui), le partenaire percevra

12% du montant hors taxe commandé par le filleul.

Pour le recrutement de filleul de deuxième niveau (recruté par son filleul), le partenaire percevra 4% du montant hors taxe commandé par le filleul de son filleul.

Pour les commissions de troisième, quatrième et cinquième niveau, le partenaire percevra 2% du montant hors taxes commandé par les filleuls. Pour les commissions de sixième niveau, il en percevra 4%.

COMMANDES ET REGLEMENT :

Seul peut commander les produits **WProtect** au prix dit partenaire ou revendeur, le partenaire signataire d'un agrément de distribution de **WProtect**.

Pour ce faire il passe sa commande par courrier accompagné de son règlement par chèque, mandat ou par téléphone, télécopie ou par le site Internet www.wprotect.fr s'il règle par Carte bancaire.

Le débit de son moyen de paiement intervient immédiatement.

En cas de paiement par Carte Bancaire à distance, le seul fait de demander le prélèvement sur celle ci pour la première commande vaut accord pour les prélèvements suivants. Si le Vendeur à Domicile souhaite l'arrêt du paiement par Carte Bancaire, il doit formuler sa demande par écrit au siège de **WProtect**.

Le partenaire veillera à faire correspondre le montant de sa commande avec le montant de son règlement sous peine de recevoir sa commande partiellement. Aucun escompte n'est accordé en cas de paiement comptant.

De convention expresse et sauf report sollicité et accordé par **WProtect**, le défaut de paiement à l'échéance fixée entraînera l'exigibilité de toutes les sommes restant dues quel que soit le mode de règlement prévu. La nécessité d'une procédure contentieuse pour une facture en totalité ou en partie impayée entraîne de plein droit une majoration de 25% du montant réclamé, indépendamment des intérêts de retard calculés depuis la date de l'échéance initiale et des frais et accessoires facturés par le contentieux ou/et des frais de procédure judiciaire.



Je soussigné (e),

NOM :

NOM DE JEUNE FILLE :

Prénom :

Né(e) le :

A :

N° de TELEPHONE :

Profession :

Adresse :

Code postal :

Ville :

N° Carte d'identité : **Délivrée par** :

N° TVA ou Registre du commerce :

Situation de famille : Célibataire Marié(e) Divorcé(e) Veuf(ve)

NOM de votre Parrain :

CODE de votre Parrain :

Demande à devenir Distributeur Partenaire des produits diffusés par WProtect.

L'acceptation de ma demande par WProtect m'engage à respecter les termes du contrat suivant.

Il est convenu que j'exercerai cette activité en toute indépendance et ne deviendrai en aucun cas un employé de la personne qui m'a recommandée, ni de WProtect.

J'aurai la possibilité de recommander à WProtect de nouveaux Distributeurs et WProtect pourra calculer, pour mon compte, les commissions qui me reviendraient à ce titre sous réserve de remplir et respecter les conditions du présent agrément. Le simple fait de coopter d'autres distributeurs m'y engage. En signant cet agrément, j'atteste avoir lu et compris les conditions y figurant.

Ce document s'adresse à des Revendeurs Indépendants ou des contractants inscrits au Registre du Commerce.

J'atteste de l'exactitude des données indiquées ci-dessus. Le parrain assure qu'il donnera tous les moyens pour faire réussir son partenaire au sens même des méthodes de travail édictées par la société et accordera tout son soutien au partenaire.

Fait à :

Le :

Signature du partenaire précédée

Signature du Parrain :

de la mention « lu et approuvé »