Demande d’adhésion Chogan Group

CHOGAN

DEMANDE D'ADHESION CONSEILLER EN VENTE DIRECTE

- ○ Madame
- ○ Monsieur
- ○ Mademoiselle

Nom*_____Prénom *_____
Lieu de naissance *_____Pays/ (_____)
Date de naissance *_____/__/_____
Ville_____ Code postal_____ Pays (_____)
Adresse *_____n.*_____
Numéro de sécurité social *_____
Tva_____
Téléphone *_____

Nom et prénom du sponsor *_____ Adresse Mail*_____
CODE SPONSOR_____

Toutes les données marquées d'un "*" sont obligatoires. L'indication du numéro de TVA est obligatoire - uniquement en cas de possession.

Coordonnées bancaires (pour le crédit des commissions):

Nom de la banque_____
BIC_____
IBAN_____

Titulaire du compte _____

Attendu que

- la société Chogan Group SpA est une entreprise de Multilevel marketing multimarques, ce qui, en signant la présente lettre de mission, permet d'opérer au nom de toutes les marques du groupe Chogan, sous réserve du respect des dispositions du Plan de marketing pertinent pour chaque marque ;

- l'activité de promotion et de propagande des produits commercialisés par notre société, en recueillant les commandes des consommateurs privés, sera effectuée par vous selon vos déclarations, de manière absolument autonome et à des moments qui vous conviennent ;

- aucune obligation de subordination n'existe pour l'exécution de cette mission, aucune stabilité des relations, aucun droit et obligation exclusifs à cet égard, et aucun pouvoir de

représentation ne vous est accordé dans l'exercice de cette mission

- pour l'activité de Conseiller en vente directe, vous ne bénéficiez pas de l'exclusivité territoriale ;

- pour les raisons susmentionnées, la possibilité de configurer cette lettre comme contrat d'agence ou une relation de subordination, en tant qu'employé, est exclue

Par la présente, nous vous désignons comme **Conseiller en vente directe.**
Votre activité de Conseiller est occasionnelle et il n'y a aucune notion de stabilité, quelle que soit la continuité de la relation de collaboration avec notre entreprise.

Le conseiller exerce son propre activité :

- sans caractère professionnel,
- avec liberté d'organisation de son entreprise
- sans contraintes de temps et lieux,
- sans exclusivité territoriale.

Le préambule qui précède et les documents qui y sont joints ("**Annexes**") - y compris les éventuelles modifications- font partie intégrante et essentielle de la présente demande d'adhésion. Toute modification sera rapidement communiquée au Conseiller dans l'espace personnel sur le site www.chogangroup.com.

1. Typologie d'activité

1.1 Le Conseiller peut vendre les produits exclusivement à des consommateurs privés selon les méthodes et les règles appliquées par l'organisation de la Société.

1.2 La mission consiste à promouvoir les produits présents sur le site de la société à des consommateurs privés, tangibles ou virtuels. La promotion doit respecter les modalités et les conditions générales de vente établies par la Société, y compris la responsabilité en cas de non-respect.

1.3 Le Conseiller est tenu de respecter les principes de la bonne activité de vente des produits par le biais des commandes passées aux consommateurs finaux.

1.4 Le Conseiller ne doit pas faire aux clients potentiels de fausses déclarations ou de fausses promesses sur l'efficacité des produits. Les déclarations concernant les allégations sur la santé, l'efficacité médicale ou pharmacologique des produits sont strictement interdites.

1.5 Le Conseiller doit également s'abstenir de toute représentation négative des produits des concurrents.

2. Recrutement

2.1 Pour exercer les activités de Conseiller en vente directe, il est possible de recruter des Conseillers pour la gestion de l'équipe. Sur les ventes réalisées par les Conseillers recrutés une commission

indirecte sera versée comme prévu dans le plan Marketing de chaque marque dans le cadre de la Société.

2.2 Aucun Bonus ou Prime pour l'activité de recrutement de Conseiller à ajouter à son propre réseau ne sera versés.

3. Absence d'exclusivité territoriale

3.1 La société se réserve le droit d'organiser son propre réseau de distribution sur tout le territoire national de la manière qu'elle juge la plus appropriée, à travers l'activité de vente directe, à l'aide de collaborateurs ou de conseillers indépendants, même dans les lieux où le Conseiller en Vente directe choisira d'opérer de manière autonome.

3.2 Pour toutes les ventes effectuées par ces Conseillers ou collaborateurs au nom de la Société, y compris dans les lieux ci-dessus, aucune commission, compensation ou indemnité n'est due.

3.3 Toute hypothèse d'exclusivité de zone commerciale est exclue sur les territoires où la société opère.

3.4 Le Conseiller en vente directe n'a pas droit à l'exclusivité de zone.

4. Commercialisation des Produits

4.1 La société se réserve le droit d'arrêter ou interrompre la production ou la commercialisation et la vente de toute gamme de Produits ou de modifier les gammes de Produits à la suite de communications officielles sur le site web de la société.

4.2 Le Conseiller est tenu de consulter de manière continuelle le site internet de la société ainsi que de prendre note de toute modification apportée.

4.3 Le Conseiller utilisera pour ses ventes uniquement les sites mis à disposition ou les formulaires d'entreprise disponibles au téléchargement dans l'onglet "Documents" de notre site.

5. Autoconsommation

5.1 La signature de cette demande d'adhésion n'implique aucune charge économique pour le Conseiller, ni aucune obligation pour l'autoconsommation est demandée.

5.2 . Le Conseiller est libre d'acheter les produits de la Société qu'il juge utiles pour sa propre entreprise ou pour sa consommation personnelle ou familiale en bénéficiant des conditions réservées.

5.3 L'achat de produits pour un usage personnel est à la discrétion du Conseiller et n'est jamais une condition pour la conclusion et/ou la poursuite de l'efficacité de cette demande d'adhésion.

5.4 Pour chaque distributeur, il existe une limite maximale de produits pouvant être achetés pour un usage personnel. Cette limite, mensuelle et annuelle, varie en fonction de la marque. Les limites sont précisées dans le plan Marketing de chaque marque.

5.5 L'achat du Kit d'échantillons est le seul achat prévu pour devenir Distributeur, différent pour chaque marque appartenant au Groupe Chogan. Le kit est vendu au nouveau Distributeur au prix coûtant, sans aucune marge ni bénéfice pour la Société. Les détails de chaque Kit d'échantillons sont indiqués dans le Plan marketing de la marque de référence

6. Carte professionnelle

6.1 En ce qui concerne l'exercice de l'activité De Conseiller en Vente Directe, le conseiller est tenu d'afficher de manière visible la carte professionnelle délivrée par la Société, pendant les

opérations de promotion et de collecte des commandes des consommateurs finaux.

6.2 En cas de perte, le Conseiller doit le signaler aux autorités compétentes et envoyer une copie à notre Société.

6.3 En cas de démission ou de révocation de la mission, la carte professionnelle doit être retournée dans les dix jours suivant la date de cessation de l'activité.

7 Fees

7.1 En cas de ventes finalisées et déclarées par le Conseiller (Chiffre d'affaires direct) et de ventes promues par les Conseillers recrutés (Chiffre d'affaires du réseau), une compensation est prévue conformément au plan Marketing de chaque marque actuellement en vigueur, disponible sur www.chogangroup.com;

7.2 Aucune indemnisation n'est due pour les commandes qui, pour quelque raison que ce soit, n'aboutissent pas. (Annulation, retrait, suppression, absence de droits, etc.). En cas d'indemnisation déjà versée, celle-ci sera déduite de l'indemnisation ultérieure.

7.3 Chaque fin de mois, des opérations de clôture sont effectuées afin de confirmer les commissions nettes cumulées selon les conditions indiquées dans le Plan Marketing.

7.4 En cas de résiliation de la lettre de nomination, tout droit au paiement d'une rémunération indirecte cessera, tandis que pour la rémunération directe, le principe de compétence s'appliquera par rapport à la date des commandes reçues par la Société

7.5 Aucune rétribution, prime ou commission ne sera accordée pour l'activité de parrainage ou recrutement d'autres conseillers.

7.6 Les commissions ne sont payées que pour les produits vendus conformément au plan marketing de chaque marque du Groupe Chogan. .

7.7 Lors du calcul des commissions , la Société peut procéder à des ajustements en ce qui concerne des frais payées pour des affaires qui n'aboutissent pas par la suite et les commissions payées d'avance qui doivent être restituées par le Conseiller.

8 Emission de Factures ou Reçus

8.1 En signant ce document, le Conseiller autorise la Société à émettre, des factures ou des reçus de paiements relatifs à l'activité de Conseiller en vente directe, conformément aux conditions prévues par les lois en vigueur,

8.2 Le Conseiller AE s'occupera de notifier toute anomalie dans le document délivré au plus tard le 5e jour de chaque mois, après quoi le document sera considéré comme valable à toutes fins juridiques (comptables, fiscales et de sécurité sociale).

8.3 Toutes exigences comptables et fiscales de ces documents sont à la charge du Conseiller

8.4 En signant cette demande, le Conseiller libère la S.C. de toute responsabilité de nature administrative et fiscale et reconnaît que le service ci-dessus lui est fourni gratuitement.

9 Les pratiques commerciales

9.1 Il est interdit au Conseiller de divulguer à ses clients et à ses collaborateurs des informations ou des communications sur des pratiques commerciales trompeuses ou inappropriées.

9.2 Pour montrer à des clients potentiels le type d'activité et l'opportunité Chogan, le Conseiller doit respecter les lignes directrices suivantes :

- Ne pas donner d'exemples et/ou de calculs de gains potentiels de cette opportunité qui soient faux, trompeurs et/ou mensongers ;

- Ne pas laisser entendre qu'il y a des obligations d'achat pour les Conseiller, ni que les gains cumulés dérivent uniquement de l'achat des produits.

- Signaler l'activité de Conseiller en vente directe comme règlementée par des normes spécifiques ;

- Ne pas laisser entendre que le principe d'exclusivité de zone est applicable ;

- Ne pas décrire les produits de manière incorrecte et mensongère en ce qui concerne les prix, la qualité, les normes de production et les contenus ; ne pas affirmer que les produits ont des caractéristiques ou des effets bénéfiques, curatifs et sanitaires qu'ils n'ont pas en réalité. (Les produits commercialisés ne sont pas des médicaments)

9.3 Le Conseiller doit également fournir les informations suivantes :

- le nom et l'adresse de Chogan Group Spa ;
- les principales caractéristiques des produits offerts ;
- le prix des produits, toutes taxes comprises ;
- les modalités de paiement et les termes de livraison ;
- l'existence du droit de résiliation, d'annulation ou de remplacement et les modalités de son utilisation.

9.4 Les informations fournies aux Clients doivent être claires et compréhensibles, en tenant compte des principes de bonne foi dans les opérations commerciales, afin que le client puisse comprendre exactement la nature de ce qui lui est proposé et dans quelle mesure il s'engage avec une commande. Une attention particulière doit être accordée aux règles qui protègent les personnes qui ne sont pas en mesure, selon la loi, de donner leur consentement, comme les mineurs. Le Conseiller ne doit pas faire de déclarations ou de démonstrations au cours de ses contacts avec le client qui, directement ou indirectement, par omission, ambiguïté ou exagération, pourraient l'induire en erreur sur les termes de l'offre. Il doit également répondre de manière précise et compréhensible à toutes les questions des clients concernant les produits et l'offre. Le conseiller ne doit pas abuser de la confiance du client, il doit respecter son manque d'expertise commerciale et ne doit pas profiter de son âge, de son état de santé, de son manque de compréhension ou de la connaissance limitée de la langue.

10. Résiliation

10.1 Le Conseiller en vente directe a le droit de résilier son Contrat, pour quelque motif que ce soit. Une notification doit être envoyée par lettre recommandée avec accusé de réception, ou par

PEC (chogan- group@pec.it) dans les 10 jours ouvrables suivant la signature de ce document.
Dans ce cas, le Conseiller renverra à ses frais les marchandises et le matériel de démonstration achetés ou livrés. Dans les 30 jours suivant le retour de ces biens et matériels, la société remboursera les montants payés, au moins 90 % du coût initial, sous réserve de vérification de l'intégrité des biens et matériels retournés.

10.2 En plus du droit de résiliation visé dans ce paragraphe, pour tous les autres cas de cessation de la relation avec la Société, et pour n'importe quelle raison, il est prévu le droit de retourner toutes les marchandises et le matériel de démonstration et, dans un délai de 14 jours et sous réserve de l'intégrité des marchandises retournées, le remboursement du prix payé pour celles-ci.

11. Résiliation pour cessation

11.1 Cette demande d'adhésion peut être résiliée par l'une ou l'autre partie à tout moment sans préavis, sans indication de motifs et sans droit à une indemnité, une rémunération ou une pénalité de quelque nature que ce soit.
11.2 En cas d'annulation et/ou de résiliation, quelle qu'en soit la raison, le Conseiller comptabilisera les frais exclusivement pour les commandes traitées par la société au cours du mois précédant la résiliation.

11.3 En tout état de cause, la société a le droit de conserver lescommissions generées par le Conseiller à titre de dommages et intérêts si la cessation de la relation a été causée par un comportement du Conseiller contraire au code de déontologie, (tel que, par exemple: la concurrence déloyale et le détournement de clients par des déclarations diffamatoires et/ou fausses et/ou d'autres comportements illicites)

11.4 À partir du mois précédant la résiliation, toutes les demandes de paiement e commissions indirects sont annulées.

12. Politique de confidentialité

Le conseiller déclare avoir lu le règlement (UE) 2016/679 du parlement européen et du conseil du 27 Avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données.

13. Litiges

Tout litige pouvant survenir en relation avec l'application du présent contrat privé est soumis à la juridiction italienne.

Lu, approuvé et soussigné.

Signature Conseiller en Vente

Fait à ..... le.....

(Pour réception)

Signature Gérant directe

CHOGAN

ANNEXE A

RÈGLEMENT (UE) 2016/679 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL

Du 27 avril 2016

Relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, et abrogeant la directive 95/46/CE (règlement général sur la protection des données)

Conformément à l'article 13 du Règlement UE 2016/679 du 27/04/2016, nommé Règlement général sur la protection des données, la société **CHOGAN GROUP SpA**, siège social situé en Via A.Riccheo, 7, 76121 BARLETTA (BT), en tant que titulaire du traitement des données personnelles, vous informe que :

Titulaire et Responsable de traitement

Le titulaire du traitement des données est CHOGAN GROUP SpA, siège social situé en VIA A.RICCHEO, 7, 76121, BARLETTA (BT).

Délégué à la protection des données

Le délégué à la protection des données est **GRAZIANO GENNARO**.
Adresse mail : gennaro@chogangroup.com
Tel : 0883 1970001

Le RÈGLEMENT (UE) 2016/679 est disponible en format PDF sur le lien suivant :
https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R0679&from=FR

Pour toute question ou information concernant le traitement de vos données et les mesures de sécurité prises, vous pouvez transmettre votre demande à notre société à
CHOGAN GROUP SpA
VIA A.RICCHEO, 7
76121 BARLETTA (BT)
TEL. 0883 1970001
Courrier électronique : privacy@chogangroup.com