



(l'EI). La poursuite de l'activité de l'EI en vertu du présent Contrat, à la suite d'un changement apporté au **Plan de commissionnement**, sera considérée comme une acceptation d'un tel changement. L'EI reconnaît qu'il doit être un Entrepreneur Indépendant actif au moment où les revenus sont payés afin de recevoir le versement. L'EI confirme que les dispositions du présent article 10 reflètent la contrepartie fournie en vertu du présent Contrat et la décision de l'EI de conclure ce Contrat. Les montants perçus par l'EI pour les ventes de Produits ACN aux clients ne font pas partie du Plan de commissionnement.

### 11. Factures et versement des revenus

11.1. **Facturation** - L'EI et ACN conviennent d'utiliser l'auto-facturation pour les services rendus à ACN par l'EI. L'EI autorise ACN à établir et émettre des factures (« Factures ») au nom et pour le compte de l'EI. Les factures seront établies et émises par voie électronique par ACN après la fin de la période de déclaration correspondante. ACN enverra un courrier électronique à l'EI pour le notifier de la disponibilité d'une facture. Si l'EI n'émet pas d'objection à l'égard d'une facture dans un délai de trois (3) jours à compter de sa date d'émission, la facture est réputée avoir été acceptée par l'EI et renvoyée à ACN pour paiement. Les parties conviennent que cette méthode de livraison implique l'acceptation de la facture. ACN émettra des factures numérotées de façon séquentielle en utilisant un bloc de numéros attribué à l'EI. L'EI convient que des frais seront appliqués pour le traitement des paiements à l'EI.

ACN utilisera des mesures raisonnables afin de s'assurer de l'authenticité de l'origine et de l'intégrité du contenu des factures, y compris (a) limiter l'accès aux factures au personnel ACN autorisé ; (b) exiger que l'EI utilise un identifiant d'utilisateur et un mot de passe uniques pour accéder aux factures et (c) employer d'autres moyens techniques pour empêcher un accès non autorisé aux factures ou leur modification ou suppression. L'EI ne doit modifier ou supprimer aucune facture et doit empêcher l'accès non autorisé aux factures en utilisant ses identifiants de connexion.

L'EI doit informer ACN sans délai de tout changement de nom, adresse, d'immatriculation à la TVA ou d'autres données qui pourraient affecter l'émission des factures. Si l'EI est inscrit au registre des assujettis à la TVA ou y devient assujetti et omet d'informer ACN de ladite inscription, ACN n'assumera aucune responsabilité, financière ou autre, en ce qui concerne les factures émises précédemment, ni aucune obligation d'émettre de nouvelles factures.

11.2. **Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)** - L'EI doit se faire immatriculer à la TVA en tant qu'Individu, Commerçant, personne physique ou Société, peu importe que l'EI soit exempté ou non de TVA au regard des seuls de revenus définis par la législation française sur la TVA. L'EI doit s'immatriculer auprès de l'administration fiscale immédiatement après la signature du présent Contrat.

L'EI doit indiquer au préalable à ACN si la TVA doit être calculée sur les revenus qui lui sont dus ou si une exonération de TVA est applicable. S'il est assujéti à la TVA conformément à la législation française sur la TVA, l'EI doit fournir à ACN son numéro de TVA et ses documents d'enregistrement. Dans de tels cas, ACN devra mentionner la TVA sur les factures émises pour ses services de l'EI.

Si ACN est dans l'obligation d'effectuer des paiements aux administrations fiscales ou encourt des coûts en raison du non-respect du présent article 11 par l'EI, ACN sera en droit de recouvrer le montant en le déduisant du compte de l'EI ou en utilisant tout autre moyen disponible.

### 12. Résiliation du présent Contrat

12.1. **Résiliation pendant le Délai de rétractation** - Si vous avez rejoint ACN à la position de Team Trainer ou Conseiller Ventes, Vous avez le droit de vous rétracter du présent Contrat dans les 30 jours suivant la date d'entrée en vigueur (« Délai de rétractation ») sans donner de motif. Si Vous avez rejoint ACN à la position de Team Trainer et que Vous souhaitez vous rétracter du présent Contrat, Vous devez également retourner le Kit de démarrage que vous avez reçu. Pour le Kit de démarrage uniquement, la période de rétractation commence à la date de livraison du Kit de démarrage. Pour exercer votre droit de rétractation, Vous devez envoyer le Modèle de formulaire de rétractation dûment complété ou un autre type de communication écrite à ACN avant l'expiration du Délai de rétractation. Si Vous avez souscrit un abonnement à l'Assistant commercial ou au Système de Rapport-Downline, ACN les résiliera automatiquement et remboursera les montants payés pour de tels services.

Si Vous avez acheté des Produits, des Services et Produits ou des Outils de gestion ACN, Vous avez le droit d'annuler séparément de tels achats sans donner de raison à condition que les produits n'aient pas été utilisés ou ouverts et qu'ils soient revendables, conformément aux Conditions générales applicables à ces achats.

12.2. **Résiliation après le Délai de rétractation** - Une fois le Délai de rétractation arrivé à expiration, l'EI peut résilier le présent Contrat par un préavis écrit de 14 jours adressé à ACN. Si Vous avez acheté des Services, Produits ou Outils de gestion ACN, Vous avez le droit de retourner ces achats en vertu de l'article 13.3.

12.3. **Résiliation du présent Contrat par ACN** - ACN peut résilier le présent Contrat à tout moment par un préavis écrit de 14 jours adressé à l'EI ou avec effet immédiat en cas de non-respect par l'EI du présent Contrat ou des Règles et procédures.

12.4. **Exclusions** - Le présent article 12 ne s'applique pas aux Services ou Produits ACN achetés par l'EI en tant que Client. Les droits de l'EI portant sur ces achats sont régis par les Conditions générales applicables à de tels achats.

### 13. Politique de retours et de remboursements

13.1. **Retours et Remboursements pendant la période de rétractation** - Si vous exercez votre droit de rétractation prévu à l'article 12.1, ACN vous remboursera tous les montants que Vous avez versés au titre des Frais de démarrage Team Trainer ou des frais de démarrage Conseiller Ventes (y compris la TVA et les frais d'expédition sortants) en vertu de l'article 13.5. Si vous exercez votre droit de résilier le présent Contrat sans retourner le Kit de démarrage en vertu de l'article 13.5, vous n'êtes pas autorisé à recevoir le remboursement pour le Kit de démarrage. Vous pouvez également retourner tous les Produits ACN achetés pendant la période de rétractation à vos propres frais et recevoir un remboursement en vertu des conditions générales applicables à ces achats.

13.2. **Retours et Remboursements jusqu'à 60 jours à compter de la Date de la commande** - Vous pouvez retourner les Produits ACN que vous avez achetés jusqu'à 60 jours à compter de la date où la commande a été passée (« Date de commande ») sans donner de raison et à condition que les produits ne soient pas utilisés ou ouverts et qu'ils soient dans un état revendable. Vous devez retourner les Produits ACN à vos propres frais. Les Kits de démarrage ne sont pas éligibles au retour ou au remboursement en vertu du présent article.

Si vous exercez votre droit en vertu de l'article précédent, ACN vous remboursera les montants que Vous avez versés pour les Produits ACN (y compris la TVA et les frais d'expédition sortants) en vertu de l'article 13.5.

13.3. **Retours et Remboursements jusqu'à 12 mois à compter de la Date de résiliation** - Si vous exercez votre droit de résilier le présent Contrat en vertu de l'article 12.2, Vous pouvez retourner les Produits ACN que Vous avez achetés dans les 12 mois précédant la date de réception par ACN de votre avis de résiliation (« Date de résiliation »). Vous devez retourner les

Produits ACN à vos propres frais. Les Kits de démarrage ne sont pas éligibles au retour ou au remboursement en vertu du présent article.

Si vous exercez votre droit en vertu de l'article précédent, ACN effectuera un remboursement pour le prix d'achat complet des Produits ACN (TVA incluse mais hors frais de port) en vertu de l'article 13.5 et à condition que les produits ACN :

- soient revendables ;
  - n'aient pas passé ou ne soient pas proches de leur date de péremption ; et
  - n'aient pas été acquis en violation du présent Contrat. ACN se réserve le droit de déduire les montants suivants de votre remboursement :
  - toute rémunération qui Vous a été versée en relation avec des Produits ACN retournés ;
  - tous montants que vous devez à ACN au moment de la résiliation ;
  - le montant de toute diminution de la valeur des Produits ACN due à votre manipulation ; et
  - des frais de traitement équivalant à 10 % du prix d'achat des Produits ACN retournés.
- 13.4. **Retours et Remboursement après la Résiliation par ACN** - Si ACN résilie le présent Contrat en vertu de l'article 12.3, Vous pouvez retourner les Produits ACN que Vous avez achetés en vertu de l'article 13.3. Si vous exercez ce droit, ACN vous remboursera les frais de retour des Produits ACN à l'EI et ne déduira pas les frais de traitement de votre remboursement.

13.5. **Versement des Remboursements** - Tout remboursement au titre des articles 13.1 à 13.4 sera versé dans les 14 jours à compter :

- de la date de réception par ACN de l'avis de rétraction ou de résiliation ; ou
- si Vous retournez les Produits ACN, à compter de la date de réception par ACN des Produits ACN.

Vous perdez le droit à un remboursement si Vous ne retournez pas les Produits ACN à ACN dans les 21 jours suivant la date de rétraction ou de résiliation. Les remboursements seront effectués en utilisant le même moyen de paiement que Vous avez utilisé pour régler ACN, sauf accord contraire.

13.6. **Retours et Remboursements des Outils de gestion ACN** - Les Outils de gestion ACN doivent être restitués et seront remboursés conformément à la procédure précisée sur le site des Outils de gestion ACN.

13.7. **Exclusions** - Le présent article 13 ne s'applique pas aux Produits ACN achetés par un Entrepreneur Indépendant en tant que Client. Les droits de l'Entrepreneur Indépendant portant sur ces achats sont régis par les Conditions générales applicables à de tels achats.

14. **Responsabilités contractuelles après résiliation** - En cas de résiliation du présent Contrat, l'EI sera libéré de toutes ses obligations au titre du présent Contrat, à l'exception (a) des passifs relatifs aux paiements versés à l'EI ; (b) des montants dus par l'EI pour les Services ou Produits ACN ou les Outils de gestion ACN qui ne peuvent pas être remboursés en vertu de l'article 12 ; (c) des dispositions des articles 8, 9, et 16 à 18 et du présent article 14. L'EI ne peut pas contester le montant ou la validité de tout accord de règlement ou paiement découlant du présent Contrat après sa résiliation.

15. **Renouvellement** - A la fin de la Durée de contrat, l'EI peut demander le renouvellement de son Activité en effectuant la procédure de renouvellement et en s'acquittant des Frais de renouvellement. Le renouvellement constituera un nouveau Contrat entre l'EI et ACN. Si l'EI n'effectue pas le renouvellement, le présent Contrat prendra fin à son échéance (sous réserve de tout délai de grâce applicable) et l'EI perdra tous les droits selon le présent Contrat, y compris le droit de recevoir tout revenu futur. ACN peut, à sa seule discrétion, rejeter une demande de renouvellement.

16. **Limitation de responsabilité** - ACN ne sera responsable que pour les dommages directs subis par l'EI en cas de faute grave ou intentionnelle du fait d'ACN. ACN ne pourra être tenue responsable de tout autre dommage ou perte directe ou indirecte subie par l'EI ou toute autre personne, y compris la perte de profits, résultant de tout acte, erreur ou omission de la part d'ACN ou de tout Partenaire commercial d'ACN. L'EI confirme que les limitations de responsabilité du présent article 16 reflètent la contrepartie fournie en vertu du présent Contrat et la décision de l'EI de conclure ce Contrat. Pour éviter toute ambiguïté, l'EI accepte expressément qu'il n'aura aucun droit de quelque nature que ce soit à l'encontre d'ACN ou de tout Partenaire commercial d'ACN pour (a) l'abandon ou la modification de tout Service ou Produit ACN ; (b) les modifications des Conditions générales de l'Opportunité ACN, du présent Contrat ou du Plan de commissionnement ; (c) le refus ou l'incapacité d'ACN ou d'un Partenaire commercial d'ACN de fournir des Services ou Produits ACN à un Client ; (d) la résiliation de la relation contractuelle entre un client et ACN ou un Partenaire commercial ACN ; (e) le retrait d'un Client du compte d'un EI ou d'un membre de sa « Downline » en raison de mesures de contrôle de conformité ou procédures disciplinaires ; (f) les modifications apportées aux revenus ou à la position de l'EI dans le Plan de commissionnement, à la suite des mesures de contrôle de conformité ou mesures disciplinaires prises à l'encontre de l'EI ou d'un membre de sa « Downline ».

17. **Indemnisation** - L'EI s'engage à indemniser et à dégager ACN et les Partenaires commerciaux d'ACN de toute responsabilité, de tout dommage, de toute perte ou réclamation résultant des actions ou omissions de l'EI en violation du présent Contrat. ACN peut recouvrer de tels passifs ou coûts en compensant ces montants sur tout revenu dû à l'EI ou par d'autres moyens juridiques.

18. **Loyauté** - Pendant la Durée du présent Contrat et pour une période de 90 jours après la fin de celui-ci, l'EI ne doit pas, directement ou indirectement :

- solliciter, encourager ou inciter un autre EI d'ACN, qu'il soit actif ou inactif, à participer à un programme de vente directe offert par une autre société, indépendamment de la question de savoir si ces produits et services proposés par de telles sociétés sont semblables aux Services et Produits ACN ;
- entreprendre une quelconque action afin de transférer un client à un fournisseur de services ou produits comparables ou de l'inciter à se transférer, que l'EI ait promu les Services ou Produits ACN auprès du Client ou non, ou
- solliciter ou nouer une relation d'emploi, de marketing ou autres avec un Partenaire commercial d'ACN.

L'EI confirme que les dispositions du présent article 18 reflètent la contrepartie fournie en vertu du présent Contrat et la décision de l'EI de conclure ce Contrat. Toute violation du présent article 18 peut mener à (a) une mesure de contrôle de conformité conformément à l'article 21 ; (b) la suspension ou la résiliation du présent Contrat par ACN pour faute ; (c) la perte par l'EI de tout droit selon le présent Contrat et (d) des mesures légales ou autres, prises par ACN contre l'EI.

### 19. Confidentialité

L'EI ne doit révéler à aucune autre personne toute information confidentielle ou Propriété intellectuelle d'ACN qui peut être portée à sa connaissance, y compris des informations sur sa « Downline » et sur tout Client d'ACN. L'EI ne doit pas utiliser ces informations d'une quelconque façon qui pourrait porter préjudice à ACN.

### 20. Données personnelles

20.1 **Collecte et traitement des données personnelles de l'EI** - ACN recueille, gère et traite

des informations, y compris les données personnelles de l'EI dans le cadre du champ d'application du **Règlement général sur la protection des données** (ci-après le « RGPD »), telle qu'amendée ultérieurement, et conformément à la **Politique de protection des données personnelles**, par des moyens électroniques et non électroniques. Les données personnelles sont utilisées par ACN pour (a) l'acquisition de ses engagements en vertu du présent Contrat ; (b) le calcul et le paiement des revenus de l'EI ; (c) la fourniture de services et de produits à l'EI ; (d) les communications à destination de l'EI, y compris les opportunités de commercialisation relatives aux Services et Produits ACN ; (e) l'exercice de ses fonctions juridiques, financières, comptables et administratives et (f) la protection des droits légaux et contractuels d'ACN. Les données personnelles de l'EI peuvent être transférées (a) aux autres membres du Groupe ACN ; (b) aux employés, consultants externes et conseillers du Groupe ACN ; (c) aux autres EI ; (d) aux Partenaires commerciaux d'ACN et (e) aux autres destinataires autorisés par la loi. Certains destinataires des données personnelles de l'EI peuvent être établis dans des pays situés en dehors de l'Union européenne, y compris les États-Unis, qui ne sont pas réputés fournir une protection adéquate des données. Le RGPD exige qu'ACN donne des garanties appropriées pour le transfert des données à caractère personnel vers les pays qui ne fournissent pas un niveau de protection adéquat. Afin de respecter cette obligation, ACN a conclu des clauses contractuelles types avec les destinataires de données à caractère personnel dans ces pays qui ne répondent pas à ces obligations. La collecte des données personnelles de l'EI, aux fins précitées ci-dessus, est indispensable pour qu'ACN puisse s'acquitter de ses obligations en vertu du présent Contrat et de l'exercice des activités d'ACN. Le défaut pour l'EI de fournir ces données ou un refus ou un retrait de la part de l'EI de son consentement à utiliser ces données peut donner lieu au rejet de la présente Candidature ou à la résiliation du présent Contrat.

20.2 **Traitement des données personnelles par ACN** - ACN accepte de (a) traiter les données personnelles loyalement et licitement ; (b) prendre des mesures raisonnables pour veiller à ce que les données personnelles soient complètes et exactes ; (c) ne pas utiliser les données personnelles à des fins illégales ; (d) ne collecter que les données personnelles nécessaires aux fins énoncées dans l'article 20.1 et (e) prendre des mesures appropriées pour sécuriser les données personnelles contre leur accès par des personnes non autorisées, ou leur divulgation à de telles personnes. L'EI peut exercer ses droits en vertu du RGPD pour accéder et corriger ou supprimer ses données personnelles conformément au RGPD et aux procédures d'ACN en contactant par écrit le Service d'Assistance aux Entrepreneurs d'ACN à [fr\\_helpdesk@acneuro.com](mailto:fr_helpdesk@acneuro.com) ou à l'adresse enregistrée.

20.3 **Utilisation des données personnelles pour les communications et les enquêtes de marketing** - Avec le consentement exprès de l'EI et conformément à la Politique de protection des données personnelles, ACN peut utiliser les données personnelles de l'EI dans le but de lui faire parvenir des communications commerciales et de marketing et pour des études scientifiques et de marché ainsi que des sondages d'opinion. Les données personnelles de l'EI peuvent également être transmises à des tiers, y compris d'autres membres du Groupe ACN, d'autres EI et des Partenaires commerciaux d'ACN à ces fins. L'EI peut, à tout moment, refuser ou retirer son consentement à ce qu'ACN utilise ses données personnelles à ces fins.

20.4 **Traitement des données personnelles par le EI** - L'EI peut avoir accès aux données personnelles des Clients et d'autres EI. L'EI doit traiter ces données personnelles comme des informations confidentielles en vertu de l'article 19 et l'EI doit traiter ces données personnelles dans le respect du RGPD et du présent Contrat. L'EI doit fournir aux Clients et EI potentiels toute information ou documentation relative à la protection de la vie privée requise par ACN ou ses Partenaires commerciaux.

21. **Violation du présent Contrat par l'EI** - Les violations au présent Contrat par l'EI, y compris les violations des **Règles et procédures** ou les tentatives de tirer des avantages indus du **Plan de commissionnement**, seront considérées comme une infraction au présent Contrat et peuvent exposer l'EI à des poursuites et des procédures liées à la conformité conformément aux processus indiqués dans les **Règles et procédures**. Les mesures disciplinaires pour toute violation avérée relèvent de l'entière discrétion d'ACN. L'EI accepte que toutes les procédures liées à la conformité et appels qui en découlent soient exclusivement traités conformément aux processus indiqués dans les **Règles et procédures**, et l'EI renonce à son droit de demander réparation auprès des tribunaux ou d'autres organismes juridictionnels. L'EI accepte que son activité soit suspendue pendant que l'enquête de contrôle de conformité est en cours.

22. **Intégralité du contrat** - Le présent Contrat comprend l'intégralité du contrat entre l'EI et ACN. Toute communication, représentation, arrangement, garantie ou condition expresse ou implicite, faite préalablement par toute personne, concernant le présent Contrat, écrite ou orale, est expressément exclue et ne peut pas s'appliquer.

23. **Modification** - Le présent Contrat peut être modifié par ACN à tout moment et sans avis préalable. Toute communication par ACN ou ses Partenaires commerciaux à l'égard de l'EI concernant ces modifications sera considérée comme effective, y compris, mais sans s'y limiter, les informations publiées sur le **Bureau virtuel**. En continuant à promouvoir les Services et Produits ACN et l'Opportunité ACN, après en avoir reçu notification, l'EI sera réputé avoir consenti à la modification du présent Contrat. L'EI confirme que les dispositions du présent article 23 reflètent la contrepartie fournie en vertu du présent Contrat et la décision de l'EI de conclure ce Contrat.

24. **Notifications** - A l'exception de ce qui est stipulé à l'article 23, toute notification en vertu du présent Contrat doit être donnée par écrit et envoyée par la poste, par télécopieur ou par courrier électronique à l'adresse ou au numéro de téléphone désigné par la partie non-notifyante. Toute période de préavis commence le jour où l'avis est envoyé.

25. **Cession** - Le présent Contrat crée des droits et obligations en faveur et à charge des héritiers, successeurs et cessionnaires d'ACN et de l'EI. ACN peut céder le présent Contrat à un autre membre du Groupe ACN à tout moment. L'EI ne peut pas céder ou transférer les droits ou obligations du présent Contrat ou la position d'EI sans le consentement écrit préalable d'ACN.

26. **Divisibilité** - Si une quelconque disposition du présent Contrat est jugée non valable ou inapplicable, en tout ou en partie, les autres dispositions ne seront pas affectées.

27. **Contacts avec les médias** - L'EI ne doit communiquer avec aucun journal, aucune radio ou télévision, sur Internet, ou sur aucun autre média au nom d'ACN ou de tout Partenaire commercial d'ACN sans l'approbation écrite préalable d'ACN. Les demandes de renseignements des médias concernant ACN doivent être renvoyées à ACN.

28. **Renoncement** - Le fait, pour ACN ou l'EI, de ne pas exiger l'exécution du présent Contrat n'affecte pas le droit de la partie qui renonce à exiger de l'autre partie de s'abstenir ou de remédier à toute violation du présent Contrat, et ne peut pas être interprété comme une renonciation par cette partie à une demande d'application du présent Contrat ou à des dommages-intérêts pour toute violation continue ou future.

29. **Choix de la loi applicable et du tribunal compétent** - Le présent contrat est régi par le droit français. Tout litige découlant ou lié au présent Contrat ou à tout autre contrat entre ACN et l'EI sera exclusivement soumis à un tribunal français compétent.



# CODE ÉTHIQUE DE LA VENTE DIRECTE

Avril 2015

## 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) ainsi que le Code européen de la Vente Directe publié par la Fédération européenne des fédérations de Vente Directe (SELDIA).

Il a pour finalité la mise en œuvre de règles professionnelles appliquées par l'entreprise et les vendeurs dans le cadre de leur démarche commerciale. 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. 121-16 et suivants, et R. 121-1 et 2 et leurs annexes, du Code de la consommation. Il comprend donc les mentions légales et l'éventuel 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 est une instance indépendante et paritaire. Elle est présidée par un professeur de la faculté de droit, entouré de représentants d'organisations nationales de consommateurs agréées et de représentants d'entreprises adhérentes de la FVD.

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

**Document d'informations précontractuelles** : le document non contractuel remis au consommateur avant la commande et conforme aux articles L. 121-16 et suivants, et R. 121-1 et 2 et leurs annexes, du Code de la consommation. Il comprend donc les mentions légales et l'éventuel formulaire de rétractation prévus dans le Code de la consommation.

**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) et de la Fédération européenne des fédérations de Vente Directe (SELDIA).

**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 et voie publique, à l'aide d'une présentation ou d'une démonstration de produits.

**Vente en réunion** : la vente préalablement organisée par un vendeur auprès de consommateurs invités au domicile d'un consommateur ayant expressément et préalablement accepté que cette réunion se déroule à son domicile.

### 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 dépassent 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. L'entreprise 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 l'entreprise.

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 communications téléphoniques et électroniques sont effectuées dans le respect de la vie privée et à des horaires qui n'entraînent pas une gêne de la vie familiale. Le vendeur interrompt l'entretien sur une simple demande.

Le vendeur justifie la confiance du consommateur en prenant en compte son manque d'expérience commerciale, son âge, son état de santé, sa connaissance éventuellement limitée de la langue. Ainsi, le vendeur s'interdit toutes pratiques condamnables tendant à provoquer une décision d'achat précipitée. 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 document d'informations précontractuelles et un bon de commande complets et lisibles**

Un exemplaire du document d'informations précontractuelles et du bon de commande est remis au consommateur. Il comporte notamment le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de la société, le nom du vendeur, la désignation du produit, le prix, la date de livraison, la période de rétractation éventuelle et toutes les conditions spécifiques du contrat. Ces documents doivent être datés et signés par le consommateur. Toutes ces informations sont d'une parfaite lisibilité.

## **2/5 Un délai de rétractation**

Le document d'informations précontractuelles et le bon de commande comportent un formulaire de rétractation dès lors que le consommateur bénéficie de ce droit, qui permet dans ce cas au consommateur d'annuler sa commande dans le délai légal de rétractation. Sauf autorisation légale dont l'entreprise peut justifier, celle-ci ne reçoit aucun paiement pendant les 7 jours qui suivent la signature du bon de commande.

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

## **2/6 Un service après-vente**

Les conditions de garantie et de service après-vente, le nom et l'adresse de la société garante, l'ouverture des droits et de la durée de la garantie sont indiqués sur le document d'informations précontractuelles et le bon de commande ou par un autre document systématiquement fourni au consommateur.

La société et le vendeur traitent la commande du client conformément aux engagements contractuels pris et dans le respect de la date limite de livraison.

Tout produit qui ne répondrait pas aux caractéristiques indiquées est mis en conformité, échangé ou remboursé. L'objectif de la satisfaction client guide tout accord éventuel entre les parties.

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 calendaires, 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 fournissent une réponse motivée aux réclamations des consommateurs 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 de ses documents à l'attention des consommateurs, et des documents contractuels ou d'information et de formation destinés à son réseau de vendeurs, afin d'apprécier le respect par l'entreprise des obligations légales et du Code éthique 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 organisations de consommateurs agréées, une Commission paritaire de médiation de la Vente Directe pour régler toutes les réclamations non satisfaites des consommateurs. Elle dispose d'un règlement intérieur qui définit sa compétence et les conditions de son fonctionnement.

Sauf nécessités résultant de difficultés 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 pour les consommateurs.

## **3/4 Les décisions**

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

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

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

Le non-respect de ce code ne crée pas, à lui seul, de droit à indemnisation spécifique d'un préjudice au sens des règles sur la responsabilité civile des entreprises

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

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 librement consultable, notamment sur le site Internet de la FVD ou sur demande.



# 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*) ainsi que de la Fédération européenne des fédérations de Vente Directe (SELDIA).

Une **société de Vente Directe** est une entité tête de réseau qui utilise une organisation interne 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 se voit confier la commercialisation de produits et/ou services 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 déontologie dans le cadre de leur contrat avec la société.

### 1/2 Le champ d'application

La Fédération mondiale (WFDSA) et la Fédération européenne des fédérations de Vente Directe (SELDIA) publient un Code de déontologie cadre pour leurs 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 le développement d'une concurrence loyale dans le cadre de la libre entreprise, et la promotion 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 textuelles 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 ou européen 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 de ces deux Codes internationaux à l'étranger ne s'impose toutefois que si l'entreprise n'est pas membre de l'association de Vente Directe locale, auquel cas c'est ce dernier Code qui s'impose.

## 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 malles 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 frais d'administration**

Les frais d'administration 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 en aucun cas constituer une source de profits pour l'entreprise ou une source de revenus pour les 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 par eux dans les 30 jours, le cas échéant en tenant compte de leur consommation personnelle.

#### **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 débauchage 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 entreprise à la FVD s'effectue suivant une procédure qui comprend l'examen de ses documents à l'attention des consommateurs, et des documents contractuels ou d'information et de formation destinés à son réseau de vendeurs, afin d'apprécier le respect par l'entreprise des obligations légales et du Code 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.

#### **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](http://www.fvd.fr).



## INSTRUCTIONS CONCERNANT L'EXERCICE DE VOTRE DROIT DE RÉTRACTATION

### **Droit de rétractation**

Vous avez le droit de vous rétracter de Votre Candidature et Contrat d'Entrepreneur Indépendant (« **Contrat** ») sans donner de motif dans un délai de 30 jours (« **Délai de rétractation** »). Si vous avez rejoint ACN à la position de Team Trainer ou de Conseiller Ventas, le Délai de rétractation expire 30 jours après la date de conclusion de votre contrat avec ACN. Si vous avez rejoint ACN à la position de Team Trainer, vous recevrez un Kit de démarrage. Pour le Kit de démarrage uniquement, le délai de rétractation commence à la date de livraison du Kit de démarrage. Pour exercer votre droit de rétractation, Vous devez Nous notifier de votre décision de vous rétracter avant l'expiration du Délai de rétraction en Nous contactant par écrit (par courrier postal, par courrier électronique ou par téléphone). Si Vous informez ACN de votre souhait de Vous rétracter du présent Contrat par téléphone, Vous devrez confirmer Votre annulation par écrit.

Coordonnées ACN		
Adresse postale :	Adresse électronique :	Téléphone :
<b>ACN Communications France SAS</b> 9/11, allée de l'Arche Tour Egée, Paris La Défense 92671 Courbevoie Cedex France*	<a href="mailto:fr_helpdesk@acneuro.com">fr_helpdesk@acneuro.com</a>	01 82 634 444

\* Cette adresse ne peut être utilisée que pour envoyer des notifications de rétractation de votre Contrat. Les produits et Kits de démarrage envoyés à cette adresse ne seront pas acceptés et Vous seront retournés.

Vous pouvez utiliser le Modèle de formulaire de rétractation ci-joint pour Nous notifier de votre décision d'exercer votre droit, mais vous n'y êtes pas tenu.

### **Effets de la rétractation**

Si Vous vous rétractez de votre Contrat, ACN remboursera tous les paiements reçus de Vous dans un délai de 14 jours à compter de la date à laquelle Vous Nous avez informés de votre décision de vous rétracter. ACN vous remboursera en utilisant le même mode de paiement que vous avez utilisé pour Nous régler, à moins qu'il en soit convenu autrement.

Si vous avez rejoint ACN à la position de Team Trainer et que Vous souhaitez vous rétracter du présent Contrat, Vous devez également nous retourner le Kit de démarrage que vous avez reçu. **Le Kit de démarrage doit être retourné à l'adresse suivante : ACN Europe BV, UPS SCS, Tasmanweg 9-11, 5928LH Venlo, Pays-Bas.**

ACN résiliera également Votre Assistant commercial et Votre Système de Rapport-downline, si Vous les avez achetés, et remboursera tout montant payé pour de tels services. Si Vous avez acheté d'autres Services et Produits ACN, ou des Outils de gestion ACN et que Vous vous rétractez du présent Contrat, Vous devez résilier chacun d'entre eux séparément et renvoyer ces achats en notifiant ACN par écrit conformément aux conditions applicables à ces achats.



## MODÈLE DE FORMULAIRE DE RÉTRACTATION

(Complétez et retournez le présent formulaire si Vous souhaitez la rétractation du présent Contrat. Si vous souhaitez retourner des produits ou le Kit de démarrage, veuillez suivre les instructions spécifiques concernant les retours conformément aux conditions applicables.)

**À :** ACN Communications France SAS  
9/11, allée de l'Arche  
Tour Egée, Paris La Défense  
92671 Courbevoie Cedex  
France

[fr\\_helpdesk@acneuro.com](mailto:fr_helpdesk@acneuro.com)

Je vous notifie par la présente de ma volonté de me rétracter de mon Contrat avec ACN :

Nom de l'Entrepreneur Indépendant :	
Adresse de l'Entrepreneur Indépendant :	
Téléphone de l'Entrepreneur Indépendant :	
Numéro d'entreprise :	
Signature de l'Entrepreneur Indépendant :	
Date :	

**Le Kit de démarrage doit être retourné à l'adresse suivante : ACN Europe BV, UPS SCS, Tasmanweg 9-11, 5928LH Venlo, Pays-Bas.**