

CONTRAT VDI MANDATAIRE
CONSEILLER – VDI PARENTHÈSE CAFE

V 2023 09

ENTRE LES SOUSSIGNES :

La société PARENTHÈSE CAFE, SAS au capital de 6 000 Euros, ayant son siège social à LABASTIDE SAINT-SERNIN (31620), 7 rue des Jardins, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Toulouse sous le numéro 808 070 882, représentée par Madame Karen SAUVADE, Présidente,

Ci-après dénommée **la Société**,
D'UNE PART,

ET

Madame / Monsieur,
N° de sécurité Sociale, Déjà VDI de la marque,
né(e) leà....., de nationalité,
demeurant,
Mail.....Tel :,
Parrainé(e) par :,

Ci-après dénommé(e), **le VDI ou Vendeur à Domicile Indépendant**
D'AUTRE PART,

La Société ou le VDI étant dénommés individuellement une Partie et ensemble les Parties.

IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1 - Objet du contrat

La Société distribue sous l'enseigne « PARENTHÈSE CAFE » une gamme de produits auprès de particuliers via un réseau de Distributeurs indépendants.

La société confie au VDI le mandat non exclusif de la représenter afin de vendre les produits de sa gamme, sans territoire déterminé, en prospectant une clientèle de particuliers à leur domicile, leur lieu de travail, ou tout autre lieu non habituellement destiné à la commercialisation.

Article 2 – Déclarations du VDI

Le VDI déclare être une personne majeure et ayant la capacité de contracter. Le VDI déclare en outre n'être frappé d'aucune interdiction d'origine légale ou contractuelle lui interdisant d'exercer l'activité de vendeur à domicile indépendant. Toute fausse déclaration entraînerait la rupture immédiate du présent contrat.

Le VDI déclare être parfaitement informé des droits et obligations incombant au statut de vendeur à domicile indépendant. En particulier, ce dernier reconnaît avoir été expressément informé par la Société de son obligation de déclarer le démarrage de son activité auprès de l'URSSAF.

Article 3 - Exercice de l'activité de VDI

Le VDI exerce son activité en toute indépendance, en gérant librement l'organisation de son travail et en déterminant seul son niveau d'activité ainsi que ses objectifs financiers.

Il ne bénéficie d'aucune exclusivité simple ou territoriale.

La Société apportera une assistance au VDI, au démarrage et en cours d'activité, consistant notamment en :

- une formation spécifique à la législation relative à la vente à domicile et à la déontologie professionnelle contenue dans un « guide du VDI » et son « Espace Conseillers » de son site en ligne ;

- la délivrance d'informations périodiques sur les caractéristiques des produits et les techniques et commerciales, notamment au travers de la fourniture de catalogues, brochures, bons de commandes, fiches techniques relatives aux produits vendus et de dégustation ;
- une assistance en matière de gestion et d'administration, notamment au travers de la communication du montant des commissions acquises par le VDI au titre de son activité et l'établissement d'un bulletin de précompte trimestriel.

Le VDI et la Société échangent réciproquement des informations relatives à l'état du marché, les besoins de la clientèle, la situation concurrentielle, les résultats chiffrés du réseau et d'une manière générale, toutes les informations utiles à l'exercice de la profession. A cette fin, des réunions peuvent être organisées par tout moyen à disposition (téléphone, mail, visioconférence, rencontres).

Le VDI a en charge la distribution des produits sur lesquels il est commissionné. A ce titre, sous réserves de disponibilité des produits, les commandes reçues du VDI par la Société sont livrées au domicile du VDI qui doit vérifier l'état du colis avant de l'accepter. Si le paquet semble suffisamment abîmé ou détérioré pour que les produits qu'il contient puissent être endommagés, détériorés ou volés, le VDI doit le signaler au livreur et le refuser, ou au moins émettre des réserves. Ce n'est qu'à cette condition que la Société pourra échanger un produit détérioré ou volé pendant le transport.

La Société se réserve le droit de ne pas exécuter des commandes émanant de personnes mineures, sans domicile fixe ou notoirement insolvables, notamment en cas de précédents impayés enregistrés par la Société.

Le VDI utilise le nom, le logo ou la marque commerciale de la Société pour la seule durée du contrat. Il n'acquiert aucun droit de propriété sur ceux-ci et ne peut les utiliser qu'avec l'accord express de la Société.

Article 4 – Outils d'aide à le vente et produits de démonstration

Pour exercer son activité, à l'effet d'organiser des réunions et permettre les dégustations, le VDI doit acquérir des produits de démonstration, ci-après dénommés Produits de Démonstration, ainsi que divers documents commerciaux, l'ensemble constituant le « Kit de dégustation » présenté ci-dessous :

- tout ou partie de la gamme de cafés, thés, infusions, chocolats et biscuits inscrite au catalogue de PARENTHESE CAFE ;
- un catalogue, des tarifs, des bons de commandes, des flyers, des cartons d'invitation, des cartes de visite, des catalogues ;
- ou seulement une page personnelle et une boutique en ligne.

Prix du kit de dégustation : Variable selon le nombre de références convenu entre la Société et le VDI (cf. annexe).

Le VDI dispose d'un délai de quatorze (14) jours calendaires à compter de l'acceptation du contrat par la Société pour se rétracter par écrit et obtenir le remboursement intégral, dès lors qu'il restitue le Kit de dégustation dans son état initial.

Le VDI peut par la suite acquérir d'autres Produits de Démonstration destinés à renouveler son kit de dégustation ou à sa consommation personnelle. Ces Produits de Démonstration, non destinés à la vente, seront facturés au VDI après une remise appliquée au prix catalogue en vigueur au moment de la livraison. Cette remise ne s'applique pas aux produits en cours de promotion, aux packs, aux paniers ou aux coffrets cadeaux.

Les achats de réassort, calculés avant remise, sont limités à 50% des ventes du mois précédent et un plafond d'achat mensuel de 100 € TTC avant remise.

Au cas par cas, à convenir préalablement avec Parenthese Café, ces limites peuvent temporairement être dépassées.

La Société s'engage à reprendre, lors de la rupture du présent contrat, les Produits de Démonstration, en état de revente ou d'utilisation éventuellement acquis au cours des douze (12) derniers mois, et les créditer sur la base de 90% du coût réel d'acquisition. Bien entendu, s'agissant de denrées alimentaires, l'engagement de reprise de la Société ne concerne que les produits retournés dans leurs emballages d'origine, non ouverts, en parfait état esthétique et de consommation et avec une Date Limite d'Utilisation Optimale (DLUO) n'arrivant pas échéance dans les deux (2) mois de la demande de reprise.

Article 5 - Prestations de services de cooptation et d'animation

Le VDI est habilité à coopter auprès de la Société des personnes, ci-après dénommées les Filleuls, souhaitant intégrer le réseau de distribution de la société pour distribuer à leur tour ses produits et services.

À ce titre, le VDI sera également chargé d'assurer à l'égard des Filleuls, au début de leur activité et pendant la totalité de la durée du contrat du Filleul, les prestations de formation et de soutien, prenant la forme de rencontre régulières et d'échanges. En cas de manquement à sa mission, le VDI pourrait se voir retirer la responsabilité de tout ou partie de son équipe.

Le nombre de Filleuls que le VDI peut coopter n'est pas limité.

Article 6 - Statut social, charges et frais

Le VDI exerce son activité en toute indépendance, sans obligation de quota. Il organise son travail en dehors de tout lien de subordination avec la Société. Aucun secteur géographique, a fortiori exclusif, n'est confié au VDI.

Le VDI relève pour son activité des dispositions des articles L 135-1, L 135-2, L 135-3 du Code du Commerce (depuis la loi du 04/08/08). Par conséquent, si le VDI exerce son activité à titre occasionnel, il bénéficie du statut institué par la loi n°93-121 du 27 janvier 1993. Si les revenus du VDI dépassent un certain seuil pendant une certaine durée (50% du plafond annuel de sécurité social pendant trois années civiles consécutives), il est tenu de s'inscrire au Registre spécial des Agents Commerciaux au 1er janvier de l'année suivante sous peine de résiliation du présent contrat. Toute inscription entraînera la résiliation du présent contrat et la Société proposera en substitution au VDI un nouveau contrat d'agent commercial.

Le VDI est assujéti au régime général de la sécurité sociale en application des articles L311-2 et L311-3, 20° du code de la sécurité sociale. Ses cotisations sociales lui seront prélevées par la Société dans les conditions prévues par les textes en vigueur.

La Société établira et fournira au VDI un relevé trimestriel de ses commissions dénommé bulletin de précompte, faisant état de ses revenus bruts d'activité et des cotisations sociales payées sur ceux-ci. Ces documents tiennent lieu, le cas échéant, de factures des commissions.

Le VDI fera son affaire de toutes les autres charges, impôts, taxes et frais inhérents à son activité. Si le VDI ne remplit plus en cours de contrat les conditions de l'exercice de l'activité imposées par les caractéristiques de son statut, il devra en informer immédiatement la Société.

Article 7 - Loi protectrice du consommateur et déontologie professionnelle

Le VDI, exerçant exclusivement son activité auprès d'une clientèle de particuliers en-dehors des établissements commerciaux, s'engage à respecter strictement les conditions définies dans les articles du Code de la Consommation relatif au démarchage à domicile. Il s'engage en particulier à remettre à chaque client le bon de commande conforme au modèle fourni par la Société, l'informant dans ses conditions générales de vente, des droits dont il dispose en application du Code de la Consommation.

Par ailleurs, bien que la Société ne soit pas adhérente à la Fédération de la Vente Directe, le VDI s'engage à respecter les obligations du Code éthique de la Vente Directe et du Code de conduite dont un extrait est présenté ci-dessous :

EXTRAIT DU CODE ETHIQUE DE LA FEDERATION DE LA VENTE DIRECTE (FVD)

LES ENGAGEMENTS VIS-A-VIS DU CONSOMMATEUR

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.

Une information détaillée du produit et de l'offre commerciale

Le vendeur, qui dispose obligatoirement de la formation appropriée, effectue une présentation détaillée et loyale du produit. Il communique les prix, les modalités de paiement, les conditions de crédit, la période de rétractation, les conditions de livraison et de garantie ainsi que les modalités du service après-vente.

Le vendeur donne des réponses claires et précises aux questions des consommateurs. Les informations communiquées verbalement ou par écrit sur le produit, en particulier relatives à ses qualités, doivent être autorisées par la société. La documentation remise doit comporter le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de la société et peut inclure le nom et le numéro de téléphone du vendeur.

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

Les références et les témoignages sont récents, autorisés, et rigoureusement exacts.

Un service personnalisé de qualité

Les visites au domicile et les appels téléphoniques et électroniques sont effectués dans le respect de la vie privée et à des horaires qui n'entraînent pas une gêne de la vie familiale. Le vendeur interrompt l'entretien sur une simple demande.

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

Dans sa mission de service, le vendeur s'efforce d'adapter son offre commerciale aux véritables besoins du consommateur.

La société et le vendeur doivent prendre les dispositions nécessaires pour assurer la protection de toutes les informations privées fournies par le consommateur, qu'il soit client ou prospect.

Un bon de commande complet et lisible

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

Un délai de rétractation

Le bon de commande comporte un formulaire de rétractation qui permet au consommateur d'annuler sa commande dans le délai légal de rétractation de 14 jours calendaires à compter de la réception du bien, par lettre recommandée avec accusé de réception.

Un service après-vente

Les conditions de garantie et de service après-vente, le nom et l'adresse de la société garante, l'ouverture des droits et de la durée de la garantie sont clairement stipulés sur le bon de commande ou sur tout autre document systématiquement fourni avec le produit.

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

Tout produit qui ne répondrait pas aux caractéristiques indiquées est mis en conformité, échangé, remboursé ou tout autre accord entre les parties.

En cas de réclamation relative à la démarche commerciale, la société donne une réponse motivée aux réclamations des consommateurs dans un délai de 21 jours calendaires.

Ainsi, le VDI s'engage à agir avec loyauté et diligence auprès de la Société ou des consommateurs. Il s'engage à ne faire aucune allégation, fausse, exagérée ou mensongère sur les propriétés des produits ou sur son système de rémunération et ne rien faire qui nuirait à l'image ou la réputation de la Société, de ses fournisseurs ou partenaires. Tout abus constaté pour concrétiser des ventes pourrait autoriser la Société à rompre sans délai et sans indemnité le présent contrat.

Article 8 - Respect des normes commerciales

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

Le VDI s'engage à présenter et vendre les produits sous leur forme et emballage d'origine, à n'apporter aucune modification, ni détacher ou apporter quelque mention que ce soit aux étiquettes.

Ces règles s'imposent également lors de la constitution par le VDI de son propre réseau qu'il s'engage à assister et animer.

Article 9 – Communication du VDI et image de la Société

Parenthese Café est une marque protégée appartenant à la Société. Ainsi, le VDI utilise le nom, le logo ou la marque commerciale de la Société pour la seule durée du contrat et aux seules fins de la distribution des produits ou services ou de recherche de nouveaux vendeurs à domicile indépendants en respectant les normes et l'image de la Société et après accord expresse de celle-ci.

Dans ce cadre, pour les besoins de sa propre communication, le VDI sera autorisé à utiliser le nom, le logo ou la marque commerciale de la Société sur tout support de son choix (papier ou numérique), notamment annuaires, blogs personnels, comptes, profils et pages des réseaux sociaux, sous les réserves suivantes :

- La Société aura la possibilité d'exercer un contrôle de l'usage du nom, du logo ou de la marque Parenthese Café ;
- Les comptes ouverts, profils ou pages sur les réseaux sociaux renvoient au contenu, aux pages ou aux sites internet gérés et administrés par la Société ;
- Qu'il n'y ait aucune ambiguïté sur le propriétaire de la marque et de la Société. Ainsi, le VDI devra indiquer dans sa communication sa fonction de VDI occupée dans la Société.

Tout usage du nom, du logo ou de la marque qui révélerait des dérives pouvant dénaturer ou nuire à l'image de la Société pourra conduire cette dernière à demander au VDI de retirer sans délais ses publications et, dans les cas les plus graves, à une rupture immédiate du présent contrat et l'engagement d'une action en justice.

Ceci étant dit, à l'effet de promouvoir l'activité du VDI, la Société met à disposition différents outils de communication, notamment une page personnelle du VDI publiée sur [l'annuaire de son site](http://l'annuaire.de.son.site) internet www.parenthesecafe.fr. Par défaut, le VDI donne expressément l'autorisation à la Société de publier ses coordonnées sur sa page personnelle (prénom, ville, département, numéro de téléphone, adresse mail), à l'exception de son nom. Le VDI pourra demander à tout moment la suppression de cette page afin que ses données personnelles ne soient plus publiées. Conformément à la [politique de confidentialité de la société](#), le VDI pourra également demander à consulter, modifier ou supprimer ses données personnelles. Dans le cas où le VDI refuserait de disposer d'une page personnelle accessible par tout internaute consultant l'annuaire, le VDI coche cette case :

La Société se réserve le droit de supprimer à tout moment et sans délai la page personnelle du VDI qui n'aurait pas vendu depuis plus de 6 mois ou qui aurait démissionné ou été radié.

Article 10 – Non concurrence et pratiques déloyales

Le VDI ne peut conclure d'autres contrats de distribution avec une société diffusant une gamme de produits directement concurrents, sans l'accord préalable et écrit de la Société. Pendant l'exécution du présent contrat et après la fin de celui-ci, le VDI s'interdit, quels qu'en soient les motifs, de divulguer à des tiers ou d'utiliser à son profit personnel toute information confidentielle qui lui aurait été communiquée par la Société. Le VDI s'interdit également de mener des actions de nature déloyale envers une autre société, consistant notamment en un détournement des distributeurs d'une autre société.

Article 11 - Prix de vente des produits

La Société communiquera au VDI le prix des produits qu'il aura à vendre. Un nouveau tarif lui sera communiqué à chaque changement qui interviendrait. Le nouveau tarif sera réputé accepté par le VDI à la première commande suivant réception de cette information.

La Société restera libre de refuser toute commande reçue d'un VDI qui ne serait pas conforme au tarif en vigueur.

Article 12 - Revenus du VDI

Le VDI recevra une commission brute calculée sur le chiffre d'affaires mensuel hors TVA net d'avoirs et hors frais de port, encaissé par la Société qu'il aura personnellement réalisé, compte-tenu des éventuels retours et annulations de commandes (« Commissions brutes sur les ventes directes »).

Cette commission, dont le montant sera réduit des provisions pour charges sociales, est payée mensuellement, au plus tard le quinze (15) du mois suivant les commandes encaissées par la Société. Elle couvre l'ensemble des frais que le VDI aura pu engager à l'exercice de son activité, y compris les frais correspondants à la consommation des Produits de Démonstration achetés par le VDI.

La société commercialise également l'intégralité de ses produits par le biais de l'e-commerce sur le site www.parenthesecafe.fr. Ce site est destiné à favoriser le renouvellement des commandes et donc le chiffre d'affaires réalisé par le VDI. Afin d'encourager le VDI à promouvoir la diffusion du site auprès sa clientèle, la Société rétrocèdera au VDI, au plus tard le 15 du mois de la prise de commande d'un client du VDI, une commission identique à celle qu'il aurait perçue s'il avait lui-même réalisé la vente (« Commissions brutes sur les ventes internet »).

Enfin, sous certaines conditions énumérées dans le plan de rémunération ci-dessous, le VDI percevra aussi au plus tard le 15 du mois suivant la fin d'un trimestre civil une commission brute calculée sur le chiffre d'affaires net d'avoirs et hors frais de port, encaissé sur cette même période par la Société et émanant de l'activité des Filleuls qu'il a directement cooptés (appelés ci-après « Filleuls de premier niveau ») et des VDI recrutés par ses propres Filleuls de premier niveau (appelés ci-après « Filleuls de second niveau »), et vis-à-vis desquels il exerce les prestations définies à l'article 5. Cette commission est ci-après dénommée « Commissions brutes d'animation ».

Le plan de rémunération est ci-dessous présenté :

PLAN DE REMUNERATION DU VDI

- **Commissions brutes sur ventes directes du VDI et ventes internet : Payées mensuellement**
 - **Sur la gamme électroménager (tels que les machines et moulins à café, bouilloires, théières électriques) :** 13.5% du CA mensuel HT (hors taxes) réalisé par le VDI dans cette gamme de produits.
 - **Sur toutes les autres gammes (cafés, thés, infusions, biscuits, accessoires, etc...) :**

Rémunérations sur ventes directes et internet	Chiffre d'affaires HT mensuel	Bonus sur le chiffre d'affaires HT	Taux de commissions
Commissions de base	De 0 à 2 000 €	-	25,00%
Bonus 1	De 2 001 € à 4000 €	2,50%	27,50%
Bonus 2	Plus de 4 000 €	5,00%	30,00%

Le CA mensuel réalisé dans la vente d'électroménager viendra s'ajouter à celui des autres produits afin de déterminer le taux de commission applicable sur les autres produits.

- **Commissions brutes d'animation : Payées trimestriellement**

Sur les Filleuls de premier niveau :

2,5% du CAHT trimestriel du Filleul de premier niveau sous les réserves que le VDI réalise un chiffre d'affaires trimestriel sur ses propres ventes directes ou internet supérieur à égal à 500 €. Tout manquement à ce seuil sur les ventes directes du VDI entraîne le non versement de la commission d'animation. Aucun rattrapage n'est prévu. Cette commission d'animation trimestrielle sera plafonnée à un montant correspondant au doublement des commissions sur ventes directes ou internet perçues sur le trimestre par le VDI.

ou

5% du CAHT trimestriel du Filleul de premier niveau sous les réserves que le VDI réalise un chiffre d'affaires trimestriel sur ses propres ventes directes ou internet supérieur à 1 000 € HT. Cette commission d'animation n'est pas plafonnée.

Sur les Filleuls de second niveau :

1% du CA HT (hors taxes) trimestriel réalisé par les Filleuls de second niveau si le VDI anime à la fin du trimestre concerné entre 1 et 4 Filleuls actifs de premier niveau (*)

2% du CA HT (hors taxes) trimestriel réalisé par les Filleuls de second niveau si le VDI anime à la fin du trimestre concerné entre 5 et 10 Filleuls actifs de premier niveau (VDI appelé « Coach junior ») (*)

3% du CA HT (hors taxes) trimestriel réalisé par les Filleuls de second niveau si le VDI anime à la fin du trimestre concerné entre 11 et 30 Filleuls actifs de premier niveau (VDI appelé « Coach senior ») (*)

4% du CA HT (hors taxes) trimestriel réalisé par les Filleuls de second niveau si le VDI anime à la fin du trimestre concerné plus de 30 Filleuls actifs de premier niveau (VDI appelé « Manager ») (*)

** sous les réserves que le VDI (Coach junior, Coach senior ou Manager), le Filleul de premier niveau et le Filleul de second niveau soient tous les trois actifs sur le terrain et réalisent au minimum un chiffre d'affaires trimestriel de 500 € HT chacun. Aucun rattrapage n'est prévu.*

Le nombre de filleuls actifs, calculé à la fin de chaque trimestre, correspond au nombre de Filleuls ayant réalisé sur la période un chiffre d'affaires HT supérieur à 500 €.

Cas particuliers de droits à la commission d'animation :

Dans le cas où un distributeur déjà recruté directement par Parenthese Café demanderait à être rattaché à l'équipe d'un VDI en qualité de Filleul, et dans le cas où Parenthese Café accepterait explicitement ce rattachement, ce distributeur sera qualifié de Filleul de second niveau. Le VDI parrain percevra alors une commission d'animation comprise entre 1% et 4% des ventes HT de ce Filleul de second niveau selon les mêmes modalités que celles présentées ci-dessus et sous réserve que le VDI et le Filleul de second niveau soient tous les deux actifs sur le terrain et réalisent au minimum un chiffre d'affaires trimestriel de 500 € HT chacun.

Dans le cas où Parenthese Café proposerait au VDI de l'accompagner dans le recrutement en fournissant les coordonnées de personnes susceptibles d'intégrer le réseau, les personnes recrutées par le VDI à partir des informations communiquées par la Société seront qualifiées de Filleuls de second niveau. Le VDI parrain percevra alors une commission d'animation comprise entre 1% et 3% des ventes HT de ce Filleul de second niveau selon les mêmes modalités que celles présentées ci-dessus et sous réserve que le VDI et le Filleul de second niveau soient tous les deux actifs sur le terrain et réalisent au minimum un chiffre d'affaires trimestriel de 500 € HT chacun.

En dehors de l'ensemble de ces cas générateurs de commissionnement, le VDI reconnaît et accepte expressément qu'il ne dispose d'aucun autre droit au commissionnement indirect sur les ventes réalisées par un tiers quel qu'en soit le motif, notamment de secteur géographique, et quel qu'en soit le client. Ainsi, le VDI renonce à prétendre à une commission s'il n'a pas pris part directement ou indirectement à la vente réalisée par un autre vendeur du réseau de la Société.

Article 13 – Assurance du VDI

Avant de commencer son activité, il appartient au VDI de souscrire les assurances au titre de la responsabilité civile professionnelle et d'une garantie pour l'utilisation à des fins professionnelles de son véhicule.

Article 14 : Durée et résiliation du contrat

Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée à compter de son acceptation par la Société. L'acceptation est subordonnée à l'achat du Kit de dégustation ou de tout autre kit modulable convenu avec la Société.

Chacune des Parties pourra mettre fin au contrat par courrier électronique avec accusé de réception et acceptation du destinataire ou lettre recommandée avec accusé de réception. La résiliation prendra effet après un délai de préavis d'un mois. Elle pourra également intervenir sans préavis et de plein droit, à compter de la réception de la lettre recommandée, en cas d'inobservation par l'une des Parties de ses obligations contractuelles.

De convention expresse entre les Parties, l'inactivité non excusée du VDI pendant une période de 6 mois consécutifs sera considérée comme une cessation du contrat à son initiative, sauf si cette inactivité est imputable à la Société.

Article 15 : Transmission du contrat

Le présent contrat est conclu en raison de la personnalité et de la compétence du VDI signataire. Le contrat ne peut être cédé à un tiers ou l'activité définie au présent contrat effectuée par une autre personne que le VDI signataire.

Article 16 – Confidentialité des données

La Société assure la protection, l’intégrité et la confidentialité des informations nominatives qu’elle traite, dans le respect de la loi « informatiques et libertés » du 06 janvier 1978. Le VDI doit respecter toute déclaration à laquelle il serait tenu auprès de la CNIL.

Article 17 - Compétence juridictionnelle

De convention expresse entre les Parties, le présent contrat est soumis au droit français. Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu seront du ressort des Tribunaux de Toulouse.

Article 18 - Nullité partielle

La nullité de l'une des stipulations du présent contrat ne pourra entraîner l'annulation de celui-ci dans son ensemble. En cas d'annulation d'une clause du présent contrat, les parties s'efforceront, en tout état de cause, de renégocier une clause économiquement équivalente.

Fait à

Le/...../.....

En 2 exemplaires originaux, dont un exemplaire remis à chaque Partie.

Pour la Société PARENTHÈSE CAFE

Karen SAUVADE

Présidente

Pour le VDI

Mr / Mme.....

Signature du VDI :

ANNEXE – CHOIX DU KIT

	Kit "La Boutique"	Kit Papier	Kit grains	Kits moulus		Kit dosettes compatibles Senséo	Kit capsules compatibles Nespresso		Kit dosettes compatibles Dolce Gusto
	24 €	43 € (*)	78 (*)	78 € (*)	108 € (*)	83 € (*)	78 € *	108 € (*)	83 € (*)
Cafés	NON	NON	5 variétés	5 variétés	6 variétés	5 variétés de cafés moulus + dosette permanente Coffeeduck	90 capsules 8 saveurs	110 capsules 8 saveurs	5 variétés de cafés moulus + capsules réutilisables DG
Thés	NON	NON	3 saveurs	3 saveurs	5 saveurs	3 saveurs	3 saveurs	5 saveurs	3 saveurs
Infusions	NON	NON	3 saveurs	3 saveurs	4 saveurs	3 saveurs	3 saveurs	4 saveurs	3 saveurs
Chocolats et friandises (Chocolats d'octobre à avril)	NON	NON	1 variété	1 variété	2 variétés	1 variété	1 variété	2 variétés	1 variété
Biscuits	NON	NON	2 variétés	2 variétés	3 variétés	2 variétés	2 variétés	3 variétés	2 variétés
Pinces à infuser	NON	NON	1	1	1	1	1	1	1
Supports commerciaux	Présence annuelle + Boutique personnelle	Carnet de commandes, catalogue VDI, tarifs clients cartes de visite, flyers - cartons d'invitation + 1 page + boutique personnelle							
Je choisis mon kit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(*) Frais de port compris

Je préfère choisir mon kit personnalisé en ligne

Initiales / paraphes