

## RÈGLEMENT POUR LES DISTRIBUTEURS DE PM-INTERNATIONAL AG (PM)

### 1. POSITION JURIDIQUE DU DISTRIBUTEUR

1.1. Un Distributeur est un vendeur indépendant qui a l'intention de gagner un revenu en distribuant les produits FitLine.

1.2. Les activités de distribution d'un distributeur comprennent la vente de produits FitLine en son nom propre directement aux consommateurs finaux, l'orientation des consommateurs finaux vers PM (Customer Direct Program) et l'orientation des nouveaux distributeurs vers PM en tant que sponsor.

1.3. Les distributeurs n'ont aucune obligation opérationnelle et peuvent décider librement quand, où, comment ils travaillent et quelle quantité de travail ils effectuent. Les distributeurs doivent supporter eux-mêmes tous les coûts liés à leur activité. Chaque distributeur est un entrepreneur indépendant et, en tant que tel, il est responsable du respect de toutes les obligations légales découlant de l'activité (enregistrement d'une société, impôt sur le revenu, taxe sur les ventes, assurance sociale, droit de la concurrence).

1.4. Les distributeurs gèrent leur entreprise à temps partiel ; toute personne se rendant compte que ce n'est plus le cas doit en informer PM.

### 2. DÉBUT ET FIN D'UN CONTRAT DE DISTRIBUTION

2.1. Un contrat de distribution commence par une demande remplie par le distributeur ; il devient un accord valide dès que la demande a été acceptée par PM. Il n'est pas nécessaire de commander des produits FitLine pour devenir Distributeur. PM informera sans délai le distributeur de l'acceptation de sa demande.

2.2. Dans les 30 jours suivant la réception de l'avis d'acceptation de la demande, un distributeur peut retirer sa demande au moyen d'une déclaration écrite adressée à PM, sans en indiquer les raisons. Après le retrait de la demande, tous les produits FitLine achetés en tant que Distributeur peuvent être retournés et PM remboursera le montant total payé pour ces produits.

## DISTRIBUTOR RULES OF PM-INTERNATIONAL AG

### 1. LEGAL POSITION OF THE DISTRIBUTOR

1.1. A Distributor is a self-employed salesperson, who intends to earn income through the distribution of FitLine products.

1.2. A Distributors' distributary activities include selling FitLine products in their own name directly to end consumers, referring end consumers to PM (Customer Direct Program) and referring new Distributors to PM as a sponsor.

1.3. Distributors have no operational obligations and can freely decide when, where, how and how much they work. Distributors must bear all costs relating to their business themselves. Each Distributor is an independent contractor, and as such responsible for the fulfillment of all legal obligations resulting from the business (registering a company, income tax, sales tax, social insurance, competition law).

1.4. Distributors run their business part-time; anyone realizing this is no longer the case must notify PM thereof.

### 2. BEGINNING AND ENDING A DISTRIBUTORSHIP

2.1. A Distributorship begins with a completed application by the Distributor; it becomes a valid agreement as soon as the application has been accepted by PM. It is not necessary to order FitLine Products to become a Distributor. PM will inform a Distributor of the acceptance of their application without delay.

2.2. Within 30 days of receiving notice of the acceptance of the application, a Distributor can withdraw their application by means of a written declaration to PM without stating any reasons. After the withdrawal of the application, all FitLine products purchased as a Distributor may be returned and PM will reimburse the full amount paid for them.

2.3. Un contrat de distribution est conclu pour une durée indéterminée ; il peut être résilié à tout moment en respectant le délai de préavis légal. Le droit de procéder à une résiliation extraordinaire du contrat pour motif grave demeure inchangé. Si un distributeur ne respecte pas ses obligations au titre des articles 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 ou 7.4 des Règles relatives aux distributeurs, PM considère généralement qu'il s'agit d'un motif de résiliation.

2.4. Le Distributeur vérifie et met à jour régulièrement les données fournies dans la demande, en particulier le nom, l'adresse, les informations bancaires, l'adresse électronique et le numéro de téléphone.

2.5. En cas de décès du distributeur, le contrat de distribution peut être transféré à un conjoint, un enfant ou un parent si le transfert est demandé par écrit avec l'accord de tous les héritiers, si le bénéficiaire du transfert accepte les règles de distribution de PM dans leur version actuelle et si PM donne son accord par écrit. L'accord de PM ne peut être refusé que pour une raison importante.

### 3. DROIT AU BONUS

3.1. Pour la recommandation de consommateurs finaux par le biais du Customer Direct Program ainsi que pour l'introduction, la formation et le soutien de nouveaux distributeurs nommés Sponsor, le Distributeur recevra un bonus qui dépendra des produits FitLine achetés par le nouveau consommateur final ou le distributeur. Le bonus sera également versé pour les commandes ultérieures de ces consommateurs finaux et distributeurs, ainsi que pour toute autre commande de produits FitLine dans la ligne de parrainage du Distributeur. Le droit au bonus survient lorsque les produits ont été payés. Les conditions et les montants du bonus peuvent être tirés du Plan de revenu de PM dans sa version en vigueur au moment de la recommandation ; PM peut décider d'apporter des modifications au Plan de revenu qui s'appliquent à tous les distributeurs.

2.3. A Distributorship is concluded for an indefinite time; it can be ordinarily terminated at any time according to the legal notice period. The right to an extraordinary termination for cause remains unaffected. If a Distributor is in breach of its obligations under articles 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 or 7.4 of the Distributor Rules, PM generally considers this a cause for termination.

2.4. The Distributor shall regularly review and update the data provided in the application, especially name, address, bank account information, email and telephone.

2.5. In the case of death of the Distributor, the Distributorship can be transferred to a spouse, child, or parent if the transfer is requested in writing with the agreement of all heirs, the transferee accepts the PM Distributor Rules in the actual version and PM agrees in writing. PM's agreement may only be refused for an important reason.

### 3. ENTITLEMENT TO BONUS

3.1. For the referral of end consumers through the Customer Direct Program as well as for introducing, training and supporting new distributors referred as a Sponsor, the Distributor will receive a bonus which will depend on the FitLine products bought by the new end consumer or distributor. The bonus will also be paid for further orders by these end consumers and distributors as well as any other orders of FitLine products in the Distributor's sponsor line. The right to a bonus arises once the products have been paid for. Requirements for, and the amounts of the bonus can be taken from the PM Income Plan in the form valid at the time of referral; PM may decide to make amendments to the Income Plan which apply to all Distributors.

3.2. PM paye les commissions de façon mensuelle. Le paiement de la TVA n'est effectué que si le Distributeur a préalablement informé PM par écrit de son droit à déclarer la TVA et fourni son numéro fiscal et le bureau des impôts compétent. Ce relevé est conservé dans le compte utilisateur dans le Back Office PM. Les commissions peuvent être réglées soit par virement bancaire à un IBAN valide ou via PM Pay+. Le paiement des commissions sera effectué le 20 du mois suivant au plus tard. Si le montant des commissions est inférieur à 5,00€ net (ou le montant correspondant dans la devise locale), aucun paiement ne sera effectué et la demande sera annulée.

3.3. Toute manipulation des critères de bonus est interdite. Cela inclut le parrainage de Distributeurs qui ne vendent pas réellement des produits FitLine (épouvantail), ainsi que les inscriptions multiples ouvertes ou déguisées dans la mesure où elles sont interdites. Il est également interdit d'utiliser le nom du conjoint, de parents, d'une société, d'un partenariat, d'une fiducie ou tout autre nom de tiers pour contourner cette disposition. Il est également interdit d'encourager des tiers à vendre ou à acheter des produits afin d'obtenir une meilleure position dans le plan de revenu ou de manipuler le bonus de groupe.

3.4. Si un client du Distributeur réfère un nouveau client au Distributeur, le client parrain recevra un bon d'achat unique de 10 % sur sa prochaine commande. Le montant de ce bon d'achat sera déduit de la prime perçue par le Distributeur pour la première commande du nouveau client.

#### 4. ACTIVITÉ DE VENTE D'UN DISTRIBUTEUR À TOUT AUTRE ENDROIT

4.1. Un distributeur ne peut entreprendre des activités pour un concurrent de PM sans l'accord écrit préalable de PM. Un concurrent de PM est toute entreprise qui offre des biens ou des services par le biais du marketing direct personnel ou d'un système de marketing de réseau ainsi que, indépendamment du moyen de distribution, toutes les entreprises dont les produits sont partiellement ou totalement en concurrence avec les produits FitLine.

3.2. PM pays out the bonus on a monthly basis. Payment is only made with sales tax if a Distributor has previously informed PM in writing of a right to declare sales tax and provided their tax number and the responsible tax office. The statement is stored in the user account in the PM back office. Bonus payments can be made either by bank transfer to a valid IBAN or via PM Pay+. Payment of the bonus will be made by the 20th of the following month at the latest. If the monthly settlement of the bonus results in an amount of less than €5.00 net, (or the corresponding amount in local currency) no payment will be made and the claim will expire.

3.3. Any manipulation of bonus criteria is prohibited. This includes the sponsoring of Distributors who do not actually sell FitLine products (straw men), as well as open or disguised multiple registrations to the extent prohibited. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision. It is also prohibited to encourage third parties to sell or purchase products in order to achieve a better position in the Income Plan or to manipulate the group bonus.

3.4. Should a customer of Distributor refer a new customer to Distributor, the referring customer will receive a one-time 10% voucher on their next order. The amount of this voucher will be deducted from the bonus received by Distributor for the new customer's first order.

#### 4. SALES ACTIVITY OF A DISTRIBUTOR ELSEWHERE

4.1. A Distributor may not undertake activities for a competitor of PM without PM's prior written agreement. A competitor of PM is any company which offers goods or services through personal direct marketing or via a network marketing system as well as, independent of the means of distribution, all companies with products partially or fully competing with FitLine products.

4.2. Un Distributeur doit garder toute activité de distribution autorisée pour une autre société complètement séparée de l'activité pour PM et avec les produits FitLine. Il n'est pas permis de faire référence à votre activité avec PM ou à votre statut de Distributeur de PM, ni d'offrir des biens et services de l'autre société avec les produits FitLine, ni d'inciter ou d'essayer d'inciter d'autres Distributeurs de PM, de quelque manière que ce soit, à acheter des biens ou services de l'autre société ou à devenir actifs pour l'autre société en plus ou à la place de leur activité pour PM, ou de réduire ou d'arrêter leur activité pour PM.

## 5. ACHAT ET DISTRIBUTION DES PRODUITS FITLINE

5.1. Le Distributeur commandera et recevra exclusivement les produits FitLine directement de PM.

5.2. Le Distributeur ne vendra les produits FitLine qu'aux consommateurs finaux par le biais de ventes directes personnelles. Il n'est pas permis de vendre les produits FitLine par le biais de magasins de détail, de marchés commerciaux, de foires, d'enchères en ligne, de médias de masse et d'autres activités de vente similaires. Si le Distributeur souhaite vendre des produits FitLine dans un autre pays, le Distributeur est responsable de vérifier si le produit FitLine peut être commercialisé dans ce pays et s'il est conforme aux lois et réglementations de ce pays, notamment à toute réglementation relative à la consommation ou à l'importation, aux réglementations sanitaires et aux exigences en matière d'étiquetage. PM décline toute responsabilité à cet égard.

5.3. Le Distributeur doit reprendre les produits FitLine vendus aux consommateurs dans les 30 jours suivant la livraison en cas d'insatisfaction. Le consommateur n'a pas à fournir de raisons particulières, il suffit qu'il ne soit pas satisfait des produits (garantie de satisfaction PM). Le consommateur peut choisir entre l'échange, l'avoir ou le remboursement du prix d'achat payé une fois les produits retournés.

5.4. Le Distributeur est libre de commander n'importe quelle quantité de produits à PM. Il n'y a pas d'obligation d'acheter des produits FitLine, ni d'exigence d'achat minimum. Le Distributeur peut retourner les produits FitLine à PM conformément à la politique de retour de PM, qui peut être trouvée dans l'Espace Partenaire après connexion sur [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com).

4.2. A Distributor shall keep every permitted distribution activity for another company completely separate from the activity for PM and with FitLine products. It is not permitted to refer to your activity with PM or your status as a PM Distributor, nor to offer goods and services of the other company together with FitLine products, or to cause or try to cause other Distributors of PM in any way whatsoever to purchase goods or services from the other company or to become active for the other company in addition to or instead of their activity for PM or to reduce or stop their activity for PM.

## 5. PURCHASE AND DISTRIBUTION OF FITLINE PRODUCTS

5.1. The Distributor shall exclusively order and receive FitLine products directly from PM.

5.2. The Distributor shall only sell FitLine products to end consumers through personal direct sales. It is not allowed to sell FitLine products through retail stores, trading markets, fairs, online auctions, mass media and other similar sales activities. If the Distributor wants to sell FitLine products in another country, the Distributor is responsible for checking whether the FitLine product can be marketed in that country and whether it complies with the laws and regulations of that country, notably any consumer or import regulations, health regulations and labelling requirements. PM declines any responsibility in this respect.

5.3. The Distributor has to take back FitLine products sold to consumers within 30 days after delivery in case of dissatisfaction. The consumer does not have to provide any special reasons, not being satisfied with the products is sufficient (PM satisfaction guarantee). The consumer may choose between exchange, credit or a refund of the purchase price paid once the products have been returned.

5.4. The Distributor is free to order any quantity of products from PM. There is no obligation to purchase any FitLine products, nor a minimum purchase requirement. The Distributor can return FitLine products to PM in accordance with PM's return policy, which can be found in the Partner Area after login on [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com).

5.5. Toutes les commandes passées par le Distributeur sont traitées selon les prix PM indiqués dans la boutique en ligne PM au moment de la commande. La taxe de vente, les frais d'emballage et d'expédition sont généralement ajoutés, dans la mesure où ils s'appliquent. Le paiement doit être assuré ou effectué avant la livraison.

## 6. AUTRES OBLIGATIONS DU DISTRIBUTEUR / PÉNALITÉ

6.1. Le Distributeur doit agir en tant qu'entrepreneur indépendant et responsable et éviter toute apparence d'agir en tant qu'employé de PM, ou d'être habilité à faire des déclarations au nom de PM.

6.2. Dans la mesure où PM est membre d'associations nationales et internationales de marketing direct, le Distributeur doit se conformer aux normes de conduite spécifiées par ces associations pour leurs membres et leurs représentants.

6.3. Tout ce que le Distributeur dit sur les produits PM et FitLine doit être conforme aux stipulations de PM, en particulier celles figurant dans le catalogue des produits, sur les étiquettes des produits, sur les sites Web officiels et dans d'autres informations sur les produits. Le Distributeur ne peut en aucun cas attribuer des propriétés thérapeutiques ou curatives aux produits FitLine ou utiliser des allégations de santé contraires aux dispositions légales applicables.

6.4. Vous acceptez de n'effectuer aucun changement aux produits FitLine ou leur emballage et/ou de ne pas autoriser de tierces personnes à effectuer de tels changements. Il est autorisé de coller une étiquette d'adresse avec les informations de l'adresse du distributeur, tant que cette étiquette ne cache aucune information sur le produit, les mentions légales ou la propriété intellectuelle de PM.

5.5. All orders made by the Distributor are processed according to the PM prices shown in the PM Online Shop at the time of order. Sales tax, costs of packaging and shipping are generally added, as far as they apply. Payment must be secured or completed before delivery.

## 6. FURTHER OBLIGATIONS OF THE DISTRIBUTOR / PENALTY

6.1. The Distributor has to act as an independent and responsible entrepreneur and avoid any appearance of acting as an employee of PM, or of being entitled to make any statements in the name of PM.

6.2. As far as PM is a member of national and international associations for direct marketing, the Distributor must comply with the standards of conduct specified by these associations for their members and their representatives.

6.3. Everything the Distributor says about PM and FitLine products must be in accordance with PM's stipulations, especially those in the product catalog, on the product labels, official websites and in other product information. Under no circumstances may the Distributor attribute therapeutic or healing properties to FitLine products or use health claims contrary to applicable legal provisions.

6.4. You agree not to make any changes to Fitline products or their packaging and/or allow third parties to make such changes. It is allowed to stick an address label with address information of the Distributor, as long as such label does not hide any product information, legal notices, or intellectual property of PM.

6.5. Le Distributeur n'utilisera que les informations sur les produits, le matériel de vente et les aides à la vente publiés par PM lorsqu'il fera de la publicité pour PM et pour les produits FitLine et, dans la mesure où la publicité et les ventes ont lieu sur Internet, il n'utilisera que la boutique Internet mise à la disposition du Distributeur par PM. Les Distributeurs se voient accorder des droits limités d'utilisation des marques commerciales, des noms commerciaux, des logos, du matériel de marketing et des aides à la vente de PM uniquement dans le but de promouvoir et de vendre les produits FitLine. Toute utilisation non autorisée, modification ou déformation de la propriété intellectuelle de PM est strictement interdite. Pour plus d'informations, veuillez vous référer aux "Directives d'utilisation des marques, logos, marques et noms" de PM, que vous trouverez dans l'espace partenaires après vous être connecté ([www.pm-international.com](http://www.pm-international.com)).

6.6. Un Distributeur encourt une pénalité contractuelle envers PM pour chaque violation des obligations prévues aux articles 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 et 6.5 des Règles pour les Distributeurs, dont le montant sera stipulé par PM dans chaque cas individuel en tenant compte de l'importance de la violation et des revenus du Distributeur. Le fait de réclamer une pénalité contractuelle n'affecte pas les autres demandes, en particulier les demandes d'injonction, de dommages-intérêts, de blocage ou de suspension. Chaque Distributeur doit se conformer aux réglementations légales contraignantes lors de toute mesure de publicité générale et pour attirer de nouveaux Distributeurs. Cela vaut en particulier pour les règles relatives à la concurrence déloyale et aux pratiques commerciales illicites. Toute forme de "spamming" et le braconnage systématique de partenaires de distribution d'autres entreprises sont interdits. Toute information fournie sur les ventes et les revenus potentiels en tant que distributeur de PM doit être correcte et fondée sur des faits. Toute violation fera l'objet d'un suivi rigoureux de la part de la PM, pouvant aller jusqu'à la résiliation du contrat de distribution.

6.7. PM contrôlera et vérifiera au hasard la conformité de ses distributeurs avec les obligations contractuelles et légales, en particulier dans le contexte des mesures de publicité en ligne, comprenant le marketing de réseaux sociaux par des prestataires de services externes.

6.8. PM se réserve le droit de suspendre l'accès d'un distributeur à l'espace partenaire sans préavis si le distributeur a enfreint les règles contractuelles ou la législation applicable. La suspension sera maintenue jusqu'à ce que l'infraction ait été

6.5. The Distributor will only use the product information, sales materials and sales aids published by PM when advertising for PM and for the FitLine products and, insofar as advertising and sales take place over the Internet, will only use the Internet shop made available to the Distributor by PM. Distributors are granted limited rights to use PM's trademarks, trade names, logos, marketing materials and sales aids solely for the purpose of promoting and selling FitLine products. Any unauthorized use, modification, or misrepresentation of PM's intellectual property is strictly prohibited. For more information, please refer to PM's "Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names" which you can find in the Partner Area after login ([www.pm-international.com](http://www.pm-international.com)).

6.6. A Distributor will incur a contractual penalty to PM for every violation of obligations under Sections 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 and 6.5 of the Distributor Rules, the amount of which will be stipulated by PM in each individual case taking into account the significance of the violation and the income of the Distributor. Further claims, especially for injunction, damages, blocking or suspension will not be affected by claiming a contractual penalty.

Every Distributor has to comply with binding legal regulations during any general advertising measures and in attracting new Distributors. This applies in particular to the rules on unfair competition and unlawful trading practices. Any form of 'spamming' and the systematic poaching of distribution partners from other companies is forbidden. Any information provided on sales and potential earnings when working as a Distributor of PM has to be correct and based on facts. Any violation will be strictly followed up by PM, up to termination of the distributorship.

6.7. PM will monitor and randomly check the compliance of its distributors with contractual and legal obligations, especially in the context of online advertising measures, including social media marketing by external service providers.

6.8. PM reserves the right to suspend a Distributors access to the Partner Area without prior notice if the Distributor violated contractual rules or applicable law. The suspension will remain until the violation has been removed upon corresponding notification by PM.

supprimée après notification correspondante par PM.

## 7. PROTECTION DE LA LIGNE

7.1. Le respect et la protection de la ligne de parrainage est un principe de PM. Pendant la durée du contrat de distribution et les 12 mois qui suivent, aucune personne ou entreprise déjà inscrite dans une ligne de parrainage de PM ne peut être incitée à passer à une autre ligne de parrainage. Il est également interdit d'utiliser le nom du conjoint, de parents, d'une société, d'un partenariat, d'une fiducie ou tout autre nom de tiers pour contourner cette disposition.

7.2. Un Distributeur ayant résilié son partenariat commercial ou s'est retiré de ce dit partenariat en accord avec l'article 2.2 ne peut être réenregistré en tant que Distributeur que s'il soumet une nouvelle demande et est (a) parrainé par son ancien sponsor ou (b) si au moins 12 mois se sont écoulés depuis la résiliation. Un Distributeur supprimé des archives en raison d'une inactivité prolongée (12 mois sans volume de ventes personnelles) peut être librement réenregistré avec une nouvelle demande, c'est-à-dire pas seulement sous l'ancien sponsor mais dans n'importe quelle ligne sous n'importe quel sponsor.

7.3. L'enregistrement des membres de la famille et des conjoints est soumis à des règles spécifiques qui peuvent être consultées dans l'espace partenaires à l'adresse [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com) dans la "FAQ Enregistrement des membres de la famille".

7.4. La protection de la ligne s'applique également aux clients du Customer Direct Program. Tout client enregistré ne peut s'enregistrer à nouveau et sous un nouveau sponsor que si 6 mois se sont écoulés depuis sa dernière commande de produits FitLine.

## 8. PARTICIPATION AUX PROCÉDURES DE MÉDIATION

En tant que distributeur, vous êtes contraint à résoudre à l'amiable tout désaccord découlant d'une relation contractuelle conclue en ligne. Si la résolution du problème n'est pas à la convenance du client, il doit prendre contact avec l'association de vente directe pertinente. Cette association essaiera d'être le médiateur entre vous et votre client.

Si une solution à l'amiable ne peut être trouvée de cette façon, vous acceptez de participer à une procédure d'arbitrage hors tribunal au Federal Universal Arbitration Board situé à Center for Arbitration e. V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl ([www.verbraucher-schlichter.de](http://www.verbraucher-schlichter.de)).

## 7. LINE PROTECTION

7.1. It is a principle of PM to respect and protect the sponsor line. During the term of the Distributorship and 12 months thereafter, no persons or companies already registered in a sponsor line with PM may be enticed to change to another sponsor line. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision.

7.2. A Distributor who has terminated their business partnership or withdrew from it according to art. 2.2, can only be re-registered as a Distributor if they submit a new application and (a) are sponsored by their former sponsor, or (b) if at least 12 months have passed since termination. A Distributor who has been deleted from records due to inactivity (12 months without personal volume) can be freely re-registered with a new application, i.e. not just under the former Sponsor but in any line under any Sponsor.

7.3. The registration of relatives and spouses is subject to specific rules that can be found in the Partner Area under [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com) in the "FAQ Registration of Relatives".

7.4. Line protection also applies to customers in the Customer Direct Program. Any registered customer may only register anew and under a new sponsor if 6 months have passed after their last order of FitLine products.

## 8. PARTICIPATION IN MEDIATION PROCEEDINGS

As a Distributor, you are obliged to resolve any disagreements arising from a contractual relationship concluded online in an amicable manner. If the problem is not resolved to the customer's satisfaction, they should contact the relevant direct sales association. This association will try to mediate between you and your customer.

If an amicable solution cannot be reached in this way, you agree to participate in an out-of-court arbitration procedure at the Federal Universal Arbitration Board at the Center for Arbitration e.V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl ([www.verbraucher-schlichter.de](http://www.verbraucher-schlichter.de)).

En outre, la procédure est régie par les règlements de procédure et de coûts de cet organisme (<https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

## 9. DISPOSITIONS FINALES

9.1. La relation contractuelle entre les parties est régie par les lois de la République fédérale d'Allemagne, sans égard aux dispositions obligatoires des lois du pays dans lequel le Distributeur réside.

9.2. Le tribunal compétent pour tout litige est Speyer, si un Distributeur ne réside pas en République fédérale d'Allemagne ou n'y réside pas habituellement au moment de la conclusion du présent contrat ou lorsque la procédure judiciaire a commencé ; le droit d'une partie contractante d'intenter une action en justice contre l'autre partie dans sa juridiction reste inchangé.

9.3. L'exigence d'une forme écrite convenue contractuellement est également satisfaite par télécopie ou par courrier électronique, à l'exception de la notification d'une résiliation du contrat pour motif grave, qui doit être faite par lettre recommandée.

9.4. En plus de ces règles de distribution, les règles suivantes de PM, qui peuvent être trouvées dans l'espace partenaire sur [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com), s'appliquent également et sont expressément reconnues comme faisant partie de l'accord de distribution par le distributeur :

- Plan de revenu
- Lignes directrices pour l'utilisation de l'internet et des réseaux sociaux
- Droit de retrait
- Lignes directrices pour l'utilisation des marques, logos, marques et noms
- Politique de confidentialité des données
- Code de conduite et d'éthique des affaires.

juillet 2026

Furthermore, the procedure is governed by the procedural and cost regulations of this body (<https://www.verbraucherschlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

## 9. FINAL PROVISIONS

9.1. The contractual relationship between the parties is governed by the laws of the Federal republic of Germany, without regard to any mandatory provisions of the laws of the country in which the Distributor resides.

9.2. The court of jurisdiction for any disputes is Speyer, if a Distributor is neither resident in the Federal republic of Germany, nor is usually residing there upon conclusion of this Agreement or when court proceedings have started; the right of one contractual party to bring legal proceedings against the other party in their jurisdiction remains untouched.

9.3. A contractually agreed-upon requirement for written form is also met by telefax or e-mail, except for a notification of termination for cause which has to be made by registered letter.

9.4. In addition to these Distributor Rules, the following rules of PM, which can be found in the Partner Area at [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com) also apply and are expressly recognized as part of the Distributorship agreement by the Distributor:

- Income Plan
- Guidelines of Use for the Internet and Social Media Policy
- Right of Withdrawal
- Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names
- Data Privacy Policy
- Code of Business Conduct and Ethics.

July 2026