

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Allemagne
Tél. +49-(0)211-



93657000
Fax +49-(0)211-93657027



Enagic®

**European
Union**

Politiques et procédures

pour les distributeurs indépendants d'Enagic

(dernière mise à jour 01.04.2024)

Table des matières

1. L'entreprise, les politiques et les procédures
2. Qualifications des distributeurs
3. Intégrité de la soumission des transactions
4. Conduite des affaires
5. Soutien aux parrains
6. Taxes et réglementations
7. Publicité des informations correctes
8. Marques et noms commerciaux
9. Publicité et promotion des ventes
 - 9.1. Publicité comparative et trompeuse
 - 9.2. Interdiction des demandes de remboursement de frais médicaux
 - 9.3. Créances sur le revenu
 - 9.4. Procédures d'approbation du matériel de commercialisation
10. Politique en matière d'Internet et de sites web
11. Lignes directrices pour les médias sociaux
12. Interdiction de vente sur des sites Internet non autorisés
13. Interdiction de revendre des produits Enagic
 - 13.1. Interdiction de Location / Bail des dispositifs de traitement de l'eau Enagic
14. Interdiction des remises sur les produits Enagic
15. Politique anti-spam
16. Établissements de vente au détail
17. Interdiction d'affiliation avec d'autres sociétés de commercialisation de produits de traitement de l'eau
18. Interdiction de vente de l'eau Kangen Water®.
19. Procédures d'approbation des événements
20. Territoire attribué
21. Ventes internationales
22. Changement de raison sociale
23. Annulation de la distribution
24. Modification des prix des produits ou des services
25. Droit de révocation

26. Améliorations
27. Produits phares de l'entreprise
28. Interdiction du maraudage et de la sollicitation croisée de produits ou d'autres opportunités de MLM et/ou d'affaires
29. Confidentialité des fournisseurs
30. Récupération de la Commission
31. Confidentialité des informations sur les descendants
32. Politique de confidentialité
33. Statut des personnes et succession
34. Transfert de l'identifiant du distributeur
35. Droits de l'entreprise
36. Entité Distributeur
37. Garantie d'entité pour les propriétaires
38. Membres du même ménage ; responsabilité
39. Prix et incitations vs. commissions - Soutien financier du groupe
40. Commission, indemnité de formation 6A et/ou incitation pour les distributeurs inactifs (D1, D0, FA0)
41. Distributions de Kangen UKON
42. Défaut de paiement
43. Actions disciplinaires
44. Droit de résiliation
45. Cessation d'activité
46. Parrainage
47. Transfert de parrainage
48. Représentation du statut
49. Jugement et privilège fiscal
50. Subpoenas Duces Tecum (demandes de documents)
51. Demande de dossiers
52. Cartes de visite et papeterie
53. Sollicitation par téléphone
54. Demandes de renseignements de la part de la presse
55. Indemnisation et clause de non-responsabilité
56. Renonciation
57. Droit applicable
58. Validité partielle

Politiques et procédures pour les distributeurs européens d'Enagic

1. L'entreprise, les politiques et les procédures

Enagic Europe GmbH, ci-après dénommée "l'entreprise", est une société de vente directe qui commercialise des produits de bien-être et d'autres produits et services de consommation auprès des consommateurs par l'intermédiaire de distributeurs indépendants. Les politiques et procédures décrites dans le présent document s'appliquent à tous les distributeurs indépendants de la société.

Enagic et ses représentants commerciaux (également définis comme distributeurs indépendants d'Enagic) ont une relation contractuelle contraignante. Les politiques et procédures d'Enagic décrivent les termes et conditions de la conduite des affaires d'Enagic et définissent les droits, devoirs et responsabilités de chaque distributeur indépendant. Tous les distributeurs indépendants doivent respecter l'obligation de bonne foi et d'équité dans les transactions, conformément aux termes des politiques et procédures, ainsi qu'au contrat de distribution, aux conditions générales de vente locales et à la politique de confidentialité.

2. Qualifications des distributeurs

Un distributeur indépendant est une personne qui a rempli une demande d'adhésion à la société et un contrat de distribution et qui a été acceptée par la société en tant que distributeur indépendant. Tous les distributeurs doivent être majeurs dans leur pays de résidence. La Société se réserve le droit d'accepter ou de refuser toute personne en tant que distributeur indépendant.

Les distributeurs ne sont pas autorisés à reconditionner, modifier ou altérer l'étiquetage de l'emballage des produits ou des services. En outre, il est strictement interdit d'altérer la documentation officielle d'Enagic, y compris les formulaires de commande, les contrats ou les communications d'entreprise. Toute violation de ce type sera considérée comme un comportement frauduleux à l'égard de la société et entraînera des sanctions sévères de la part d'Enagic.

Lorsqu'un distributeur existant souhaite ouvrir une deuxième ou une troisième société de distribution, celle-ci doit être établie sur son compte existant ou sur le compte de son parrain.

Les distributeurs indépendants sont des représentants commerciaux indépendants de l'entreprise et ne doivent pas être considérés comme des acheteurs d'une franchise ou d'une société de distribution (une société qui fournit des marchandises à des magasins ou à d'autres entreprises, ou le droit de fournir des marchandises à des magasins et à des entreprises). L'accord entre la société et ses distributeurs indépendants ne crée pas de relation employeur/employé, d'agence, de partenariat ou d'entreprise commune. Les distributeurs indépendants sont des entrepreneurs indépendants ; ils sont libres de conclure des accords distincts avec d'autres distributeurs indépendants concernant la conduite de leurs activités de distribution, sous réserve uniquement du contrat de distribution et des politiques et procédures. Chaque distributeur indépendant dégage la société de toute responsabilité en cas de réclamation, de dommage ou de responsabilité découlant de ses pratiques commerciales. Les distributeurs indépendants n'ont pas le pouvoir de lier l'entreprise à quelque obligation que ce soit. Chaque distributeur indépendant est encouragé à établir son propre calendrier et à déterminer sa propre méthode de vente, pour autant qu'il respecte les politiques et procédures de l'entreprise.

Le programme de l'entreprise repose sur la vente au détail au consommateur final. L'entreprise reconnaît également que les distributeurs indépendants peuvent souhaiter acheter des produits ou des services en quantités raisonnables pour leur usage personnel ou familial. Pour cette raison, une vente au détail à des fins de prime comprendra les ventes à des non-participants, ainsi que les ventes à des distributeurs indépendants pour un usage personnel ou familial. Une vente au détail ne doit pas être effectuée à des fins de qualification ou d'avancement. Toutefois, la politique de l'entreprise consiste à interdire strictement l'achat de produits ou de grandes quantités de stocks en quantités déraisonnables dans le seul but de se qualifier pour des primes ou d'avancer dans le programme de marketing. Les distributeurs indépendants n'ont pas le droit d'accumuler des stocks ni d'encourager d'autres membres du programme à le faire. Les distributeurs indépendants doivent remplir les conditions de vente au détail personnelles et en aval, y compris les ventes au détail requises à des non-participants, ainsi que les responsabilités de supervision, afin de pouvoir bénéficier de primes, de dérogations ou d'avancements.

Les distributeurs ne peuvent pas faire de déclarations ou de représentations concernant la société autres que celles approuvées et fournies par écrit par la société, telles que ses politiques et procédures et/ou toute autre documentation imprimée et publication officielle.

3. Intégrité de la soumission des transactions

Il est essentiel pour le succès de la société, de ses distributeurs indépendants et de ses clients que les soumissions de transactions à la société maintiennent l'intégrité de la communication. Il est attendu que toutes les transactions soumises à la société, y compris, mais sans s'y limiter, les demandes des

distributeurs, les communications des distributeurs, les transactions financières des distributeurs et les transactions des consommateurs, soient soumises par la personne ou l'entité impliquée dans la transaction. La soumission par des tiers de tout ou partie des transactions est interdite. Un distributeur indépendant ne doit pas communiquer de transactions au nom d'un autre distributeur indépendant, d'un candidat distributeur indépendant ou d'un client. Un distributeur ne doit pas soumettre de transactions au nom d'un autre distributeur, d'un distributeur potentiel ou d'un client, sauf s'il est autorisé à le faire en tant que payeur suppléant. Cette règle s'applique à toutes les formes de soumissions de transactions, y compris, mais sans s'y limiter, en ligne, par téléphone, par télécopie, par courrier électronique, etc.

Si une entreprise dispose d'un numéro VIES valide et est autorisée à effectuer des opérations intracommunautaires, l'envoi doit être effectué à l'adresse de l'entreprise enregistrée ou à un lieu de travail documenté. Dans le cas d'une entreprise non enregistrée dans VIES et donc assujettie à la TVA, l'envoi peut également être effectué à une autre adresse.

*Suivez votre envoi à l'aide du numéro de suivi fourni. Si plus de 20 jours se sont écoulés depuis la date d'achat, contactez Enagic Europe IMMÉDIATEMENT en envoyant un e-mail ou en appelant le service clientèle local pendant les heures normales d'ouverture. Enagic Europe ne sera pas responsable des réclamations après 25 jours à compter de la date de livraison confirmée.

4. Conduite des affaires

Dans le cadre de ses activités, le distributeur indépendant s'engage à préserver et à améliorer la réputation des produits et services de l'entreprise. La commercialisation des produits et services doit être conforme à l'intérêt public et doit s'abstenir de toute action susceptible de nuire à la réputation de la société ou d'impliquer une conduite ou des pratiques discourtoises, trompeuses, mensongères, contraires à l'éthique ou immorales. Il est interdit au distributeur indépendant d'interférer avec ses collègues distributeurs indépendants, de les harceler ou de leur porter atteinte, et il est tenu de respecter systématiquement la vie privée des autres membres du réseau.

En outre, le distributeur indépendant doit s'abstenir de dénigrer la société, les autres distributeurs indépendants, les produits et/ou services de la société, les plans de marketing et de rémunération ou les employés de la société. Toute violation de ces directives constitue un motif de résiliation.

5. Apporter un soutien aux parrains

Tout distributeur indépendant qui parraine d'autres distributeurs indépendants doit remplir l'obligation d'exercer de bonne foi une fonction de supervision, de distribution et de vente dans le cadre de la vente et/ou de la livraison du produit au client et de la formation des personnes qu'il parraine. Les distributeurs indépendants doivent être en contact permanent avec leur organisation de vente, communiquer avec elle et la superviser. Cette supervision peut prendre la forme, entre autres, de correspondance écrite, de réunions personnelles, de contacts téléphoniques, de messages vocaux, de courriers électroniques, de sessions de formation, d'accompagnement des personnes à la formation de l'entreprise, etc. Les distributeurs indépendants doivent être en mesure de fournir à l'entreprise des documents attestant qu'ils s'acquittent en permanence des responsabilités de parrainage.

6. Impôts et réglementation

Tous les distributeurs indépendants sont personnellement responsables du paiement des taxes locales, nationales et fédérales dues sur les revenus provenant des commissions ou de tout autre revenu généré en tant que vendeur de produits et services de la Société, ainsi que de toute taxe de vente ou d'utilisation exigée par les autorités nationales ou locales et devant être payée par ou au nom du distributeur dans le cadre de l'achat ou de la vente de produits et services de la Société. Les distributeurs indépendants sont entièrement responsables du paiement de tous les impôts et taxes applicables conformément aux lois de l'Union européenne. La société n'effectue aucune retenue à la source et n'est pas responsable des impôts impayés au nom des distributeurs indépendants.

Tous les distributeurs indépendants doivent se conformer à toutes les lois et réglementations nationales et fédérales régissant la vente des produits ou services de l'entreprise.

7. Publicité pour des informations correctes

Les distributeurs indépendants ne feront pas de publicité, de déclarations ou de représentations sur les produits et services de la société et/ou sur les plans de marketing, sauf si cela a été spécifiquement approuvé, par écrit, par la société, par exemple dans ses politiques et procédures et/ou dans toute autre documentation et publication imprimée officielle. Les distributeurs indépendants acceptent de ne pas faire de déclarations fausses ou frauduleuses sur la société, les produits, le plan de rémunération de la société ou le potentiel de revenu.

Les distributeurs sont tenus de s'identifier auprès des acheteurs potentiels en utilisant leur nom et le numéro d'identification de leur entreprise. Ils ne doivent pas se présenter à tort comme des employés ou dans une capacité professionnelle autre que celle d'un distributeur indépendant, comme indiqué dans leur contrat avec Enagic.

Il est strictement interdit aux distributeurs d'utiliser l'adresse du siège social officiel ou toute autre information de contact utilisée par la société ou sa succursale (par exemple adresse, numéro de téléphone ou adresse e-mail). Les distributeurs sont tenus de fournir une adresse de contact personnelle indépendante de la Société pour toute communication, transaction ou correspondance personnelle.

8. Marques et noms commerciaux

- a. Le nom de l'entreprise et les autres noms qui pourraient être adoptés par l'entreprise sont des noms commerciaux et des marques déposées de l'entreprise. En tant que telles, ces marques ont une grande valeur pour l'entreprise et sont fournies à des distributeurs indépendants qui ne peuvent les utiliser que d'une manière expressément autorisée.
- b. La société ne permet pas l'utilisation de ses droits d'auteur, dessins, logos, noms commerciaux, marques, etc. sans son autorisation écrite préalable. Les distributeurs indépendants ne peuvent pas utiliser le logo de la société dans des documents de marketing ou de vente. Les distributeurs indépendants ne peuvent utiliser que le logo du distributeur spécialement conçu pour démontrer leur statut de "distributeur indépendant officiel d'Enagic". Le logo du distributeur peut être téléchargé dans la section Distributeur du site Web de la société et ne peut être utilisé que par le distributeur indépendant dans le cadre de son activité de distributeur. Les termes de marque déposée tels que Kangen Water® et Change YourWater... Change Your Life.® doivent être annotés de manière appropriée. En plus de ces interdictions générales sur l'utilisation des marques ou des logos de la Société, la Société interdit spécifiquement l'utilisation des marques ou des logos de la Société en conjonction avec la vente de tout autre produit n'appartenant pas à la Société.
- c. Tous les documents de l'entreprise, qu'ils soient imprimés, filmés, produits par enregistrement sonore ou sur l'internet, sont protégés par des droits d'auteur et ne peuvent être reproduits, en tout ou en partie, par des distributeurs indépendants ou par toute autre personne, sauf autorisation de l'entreprise. L'autorisation de reproduire tout matériel ne sera envisagée que dans des circonstances extrêmes. Par conséquent, un distributeur indépendant ne doit pas s'attendre à ce que l'autorisation lui soit accordée.

9. Publicité et promotion des ventes

- a. Les distributeurs indépendants s'engagent à ne pas utiliser de matériel écrit, imprimé, enregistré ou autre pour la publicité, la promotion ou la description des produits ou services ou du programme de marketing de la société, ou de toute autre manière, tout matériel qui n'a pas été protégé par des droits d'auteur et fourni par la société, à moins que ce matériel n'ait été soumis à la société et approuvé par écrit par la société avant d'être diffusé, publié ou affiché.
- b. Le distributeur indépendant, en tant qu'entrepreneur indépendant, est entièrement responsable de toutes ses déclarations verbales et écrites concernant les produits, les services et/ou les programmes de marketing qui ne sont pas expressément contenues par écrit dans l'accord de distribution en vigueur, la publicité ou le matériel promotionnel fourni directement par l'entreprise. Le distributeur accepte d'indemniser la société et de préserver sa réputation de toute responsabilité, y compris les jugements, les sanctions civiles, les remboursements, les honoraires d'avocat, les frais de justice, les pertes d'activité ou les réclamations encourues par la société à la suite des déclarations non autorisées du distributeur.
- c. Un distributeur indépendant ne peut produire, utiliser ou distribuer aucune information relative au contenu, aux caractéristiques ou aux propriétés d'un produit ou d'un service de la société qui n'a pas été fournie directement par la société. Cette interdiction inclut, sans s'y limiter, les supports imprimés, audio ou vidéo.
- d. Un distributeur indépendant ne peut pas produire, vendre ou distribuer de la littérature, des films ou des enregistrements sonores dont la nature est trompeusement similaire à celle des documents produits, publiés et fournis par la Société. Un distributeur indépendant ne peut pas non plus acheter, vendre ou distribuer des documents n'émanant pas de l'entreprise qui impliquent ou suggèrent que ces documents proviennent de l'entreprise.
- e. Toute publicité comportant le texte de la marque, autre que ce qui est prévu dans les règles précédentes, doit être soumise à la Société et doit recevoir son approbation écrite avant sa publication.
- f. Les publicités payantes, considérées comme des publicités aveugles, sont en violation des politiques.
- g. Il est strictement interdit de faire de la publicité à la radio, à la télévision, dans les journaux, dans les magazines, sur les panneaux d'affichage et sur les sites Internet, à l'exception du site Internet d'Enagic Web System ("EWS") du distributeur indépendant. Il est également strictement interdit de participer à des interviews, que ce soit par le biais de la presse, de la vidéo ou de la télévision en direct. De plus, les parrainages impliquant des marques déposées Enagic® (telles que Kangen® et Enagic®), des images d'appareils ou des logos d'entreprise sont expressément interdits. Cette prérogative exclusive est réservée à la société elle-même ou à ses délégués autorisés, qui sont les seuls à pouvoir s'engager dans de telles activités.

- h. Il est interdit de solliciter des interviews ou d'inviter la presse ou les médias à des événements organisés par l'entreprise ou par vous-même, sans l'autorisation préalable de notre bureau.

9.1 Publicité comparative et trompeuse

Chaque distributeur est tenu de se conformer à toutes les réglementations locales, nationales, communautaires et internationales dans le cadre de ses activités de distributeur indépendant. Il est strictement interdit de s'engager dans une publicité comparative incluant le nom ou la marque d'autres entreprises (par exemple, citation ou étiquettes), ainsi que de faire des déclarations désobligeantes sur ces entreprises sous quelque forme que ce soit. Toute violation de cette interdiction peut avoir des conséquences juridiques et porter atteinte à la réputation de l'entreprise.

Il est interdit aux distributeurs de faire de la publicité trompeuse et mensongère, quelles que soient les circonstances.

9.2 Interdiction des demandes de remboursement de frais médicaux

Aucune revendication concernant les propriétés thérapeutiques ou curatives des produits ne peut être faite. En particulier, aucun distributeur indépendant ne peut prétendre que les produits de la société sont destinés à diagnostiquer, traiter, guérir ou prévenir une maladie. De telles déclarations peuvent être perçues comme des allégations médicales. Non seulement cela va à l'encontre de la politique de l'entreprise, mais cela va également à l'encontre des lois européennes et nationales. Conformément à la politique d'interdiction des allégations médicales, curatives ou de traitement, les politiques de l'entreprise incluront, sans s'y limiter :

- Il est interdit aux distributeurs indépendants de faire des allégations médicales, curatives ou de traitement, qu'elles soient explicites ou implicites ;
- Il est interdit aux distributeurs indépendants d'utiliser dans l'ensemble de leur matériel de marketing et de promotion toute description considérée comme une allégation médicale ou de santé indiquant que Kangen Water® peut soulager, guérir, diagnostiquer, prévenir, soulager ou traiter toute condition médicale, maladie, affection ou malaise ;
- L'utilisation de témoignages de clients revendiquant les bienfaits de la consommation de l'eau Kangen® et de déclarations de médecins ou d'experts autoproclamés dans le cadre des activités promotionnelles du distributeur relève de la catégorie des "allégations médicales" ;
- Il est strictement interdit aux distributeurs de solliciter la vente de produits Enagic à des personnes se trouvant dans des hôpitaux ou suivant un traitement médical ;

- Toute violation de ces lignes directrices constituera un motif d'action disciplinaire, de suspension de la commission et/ou de résiliation du statut de distributeur.

9.3. Créances sur le revenu

Il est interdit de présenter aux distributeurs indépendants potentiels des déclarations de revenus, des projections de revenus ou des représentations de revenus, ou de leur montrer des chèques de commission ("brandir des chèques"). Toute affirmation fautive, trompeuse ou mensongère concernant l'opportunité ou le produit/service est interdite. Dans leur enthousiasme, les distributeurs sont parfois tentés de présenter des revenus hypothétiques basés sur le pouvoir inhérent du marketing de réseau comme des projections de revenus réels. Cela va à l'encontre du but recherché, car les nouveaux distributeurs indépendants peuvent être rapidement déçus si leurs résultats ne sont pas aussi importants ou aussi rapides que ne le suggère un modèle hypothétique. La société est fermement convaincue que le potentiel de revenu est suffisamment important pour être très attractif sans avoir recours à des projections artificielles et irréalistes.

9.4. Procédures d'approbation du matériel de commercialisation

L'approbation du matériel de marketing est essentielle pour garantir une image de marque cohérente et professionnelle pour Enagic. La conformité permet d'éviter d'éventuels problèmes juridiques ou de réputation découlant d'informations incorrectes ou non autorisées.

Toutes les ressources marketing, en ligne et hors ligne, doivent être approuvées par l'entreprise avant d'être diffusées, publiées ou affichées. Le matériel comprend les bannières, les dépliants, les brochures, le contenu audio, les vidéos, les images et les PDF. Le matériel doit être conforme aux réglementations de l'entreprise et aux directives de la marque Enagic.

10. Politique en matière d'Internet et de sites Web

Il est interdit aux distributeurs indépendants de créer un site web indépendant relatif à l'activité d'Enagic ou d'utiliser des sites web actuels autres que ceux d'EWS. Les distributeurs indépendants sont autorisés à faire de la publicité sur Internet par le biais d'un site EWS approuvé (www.enagicwebsystem.com). Tous les distributeurs indépendants peuvent créer un site EWS gratuit pour leur entreprise. Des fonctions et des options supplémentaires sont disponibles sur le site d'enregistrement EWS. Ce programme de l'entreprise permet aux distributeurs indépendants de choisir

parmi les modèles de page d'accueil de l'entreprise qui peuvent être personnalisés avec le message du distributeur indépendant et ses coordonnées. Ces sites web renvoient directement au site web de l'entreprise, ce qui permet au distributeur indépendant d'avoir une présence professionnelle et approuvée par l'entreprise sur l'internet. Seuls ces sites web approuvés peuvent être utilisés par les distributeurs indépendants. Aucun distributeur indépendant ne peut concevoir de manière indépendante un site web qui utilise les noms, les logos, les descriptions de produits ou de services de la société, ni utiliser des publicités "aveugles" sur Internet qui revendiquent des produits ou des revenus qui sont en fin de compte associés aux produits et services de la société ou au plan de rémunération de la société. Les distributeurs indépendants qui utilisent les noms, logos, marques, etc. de la société sur Internet ou sur tout autre support publicitaire, sauf dans les cas autorisés par les présentes politiques et procédures, feront l'objet de mesures disciplinaires immédiates, y compris la résiliation de leur statut de distributeur.

11. Lignes directrices pour les médias sociaux

Il est crucial que les communications marketing menées sur toute plateforme de médias sociaux, y compris, mais sans s'y limiter, Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp et Telegram, respectent les exigences légales, les réglementations spécifiques de chaque plateforme et les politiques de conduite d'Enagic. Toutes les règles énoncées dans les présentes politiques et procédures, ainsi que dans les conditions générales de vente, s'appliquent pleinement aux activités sur les médias sociaux.

12. Interdiction de vente sur des sites Internet non autorisés.

Il est interdit à un distributeur indépendant de vendre ou de promouvoir les produits de la Société sur des sites d'achat en ligne, des sites d'enchères en ligne et des listes de petites annonces en ligne, y compris, mais sans s'y limiter, eBay, Amazon, Alibaba et Craigslist. Toute violation de cet article constituera un motif de suspension de la commission et/ou de résiliation du statut de distributeur.

Toutes les garanties sur les produits de l'entreprise sont limitées et non transférables. L'entreprise rejette toutes les garanties statutaires et implicites dans les limites autorisées par la loi. Les avantages de la garantie ne s'étendent qu'à l'acheteur d'origine, sauf autorisation écrite expresse de la société. La garantie du produit est limitée aux conditions expresses de la garantie limitée du consommateur et de la garantie limitée étendue du consommateur.

13. Interdiction de revendre des produits Enagic

Il est strictement interdit d'acheter des systèmes de traitement de l'eau Enagic dans l'intention de les revendre. Enagic est une société de vente directe opérant par l'intermédiaire de distributeurs agréés. Enagic fixe des prix spécifiques pour ses produits afin de maintenir la cohérence et l'équité au sein du réseau de distributeurs. Toute violation de ces directives constituera un motif d'action disciplinaire, de suspension de la commission et/ou de résiliation du statut de distributeur.

Aucun distributeur indépendant n'est autorisé à exporter ou à vendre, directement ou indirectement, à quiconque se livre à l'exportation de produits, de documentation, d'aides à la vente ou de matériel promotionnel liés à la société, à ses produits ou services, ou à son programme, de la zone de l'Union européenne vers d'autres pays.

13.1. Interdiction de Location / Bail des dispositifs de traitement de l'eau Enagic

Il est expressément interdit, sans le consentement écrit préalable d'Enagic, la location, le bail ou le prêt à titre onéreux de tout dispositif produit ou distribué par Enagic. Cette interdiction s'étend à toutes les formes de transfert temporaire des droits d'utilisation des dispositifs en question, en échange d'une compensation, rémunération, ou toute autre forme d'avantage économique. Cette restriction vise à assurer la conformité avec les politiques d'entreprise d'Enagic, la sécurité du produit, et l'intégrité de l'utilisation prévue des dispositifs, en plus de protéger les droits de propriété intellectuelle et commerciale d'Enagic. Toute violation de cette disposition sera soumise à des sanctions et/ou actions disciplinaires conformément aux accords contractuels en vigueur.

14. Interdiction des remises sur les produits Enagic

La société n'offre pas de remises sur les ventes ni d'autres concessions, et le distributeur ne peut pas en offrir non plus. Un distributeur ne peut pas vendre un système de traitement de l'eau Enagic qui s'écarte des prix d'Enagic. Un distributeur Enagic ne peut pas faire de publicité, offrir ou fournir à un client un rabais ou une autre contrepartie pour faciliter un prix client inférieur pour un système de traitement de l'eau Enagic. Toute remise offerte par les distributeurs peut être un motif de résiliation.

15. Politique anti-spam

L'entreprise a pour politique spécifique d'interdire les courriers électroniques non sollicités (spamming) ou les informations par télécopie concernant les opportunités, les produits et les services de l'entreprise. La société applique une politique de tolérance zéro à l'égard des pratiques de spamming. Les distributeurs indépendants qui enfreignent la "politique anti-spam" de l'entreprise s'exposent à un licenciement, à une suspension ou à d'autres mesures disciplinaires.

16. Établissements de vente au détail

Les produits ou services de la société ne peuvent être exposés et vendus que dans des établissements de vente au détail dont la nature de l'activité est de prendre des rendez-vous avec des clients. La vente de ces produits ou services dans ces établissements de vente au détail doit être effectuée par un distributeur indépendant et doit être précédée d'une discussion au cours de laquelle le distributeur indépendant présente au client potentiel les produits ou services et l'opportunité, comme ils l'auraient fait s'ils s'étaient rencontrés à l'extérieur de l'établissement de vente au détail. La documentation, les bannières ou les enseignes produites par l'entreprise ne peuvent être exposées que sur une étagère, un comptoir ou un mur et doivent être présentées seules. Il est interdit de vendre des produits ou des services à partir d'une étagère ou de les retirer d'un présentoir pour qu'ils soient achetés par un client. Les produits ou services de l'entreprise ne peuvent être vendus dans un établissement de vente au détail, même sur rendez-vous, si des produits ou services concurrents sont vendus dans l'établissement. De temps à autre, l'entreprise peut annoncer des politiques et des règles qui étendent ou réduisent les restrictions sur les ventes dans les établissements de vente au détail.

17. Interdiction d'affiliation avec d'autres sociétés de commercialisation de produits de traitement de l'eau.

- a. Le fait que des distributeurs indépendants commercialisent des produits concurrents de traitement de l'eau, de filtration de l'eau ou de conversion de l'eau alcaline porterait atteinte à

la relation de base avec le distributeur. Par conséquent, tant qu'un distributeur indépendant souhaite conserver son statut de distributeur, il ne peut pas vendre ou commercialiser des produits de traitement de l'eau, de filtration de l'eau ou de conversion de l'eau alcaline qui sont similaires aux produits vendus par la société.

- b. La prime 6A2-3 est réservée aux distributeurs indépendants qui travaillent exclusivement pour la société dans le domaine de la vente directe/MLM.

18. Interdiction de vente de Kangen Water®.

La vente de Kangen Water® ou de toute autre eau produite par une machine Enagic®, directement ou indirectement, est strictement interdite. Cette interdiction comprend toutes les ventes de Kangen Water® dans lesquelles une personne reçoit de l'eau, embouteillée ou non, d'une machine Enagic®. Aucun "don", "frais d'adhésion" ou autre(s) somme(s) ne peut être collecté pour la distribution de l'Eau Kangen®. Il est également interdit de facturer aux clients l'utilisation de l'électricité ou l'utilisation générale de la machine. Ces frais sont considérés comme des dépenses professionnelles et doivent être payés par le distributeur indépendant. Toute violation de cet article constituera un motif de résiliation du statut de distributeur.

Fournir gratuitement de l'eau Kangen Water® en bouteille à un acheteur potentiel est autorisé. Cependant, tout étiquetage sur la bouteille ou attaché à la bouteille est strictement interdit, car il peut créer la confusion que l'échantillon d'eau est "embouteillé" ou "destiné à la revente" (plutôt qu'un simple échantillon fourni gratuitement de personne à personne), en violation des réglementations nationales ou locales concernant "l'embouteillage" et/ou la vente de "l'eau embouteillée".

19. Procédures d'approbation des événements

L'approbation des événements garantit une représentation cohérente et professionnelle de l'entreprise tout en s'alignant sur les objectifs de l'entreprise et en respectant les réglementations en vigueur.

- a. Manifestations organisées par des tiers/foires commerciales

Les distributeurs sont tenus de préciser le type d'événement et le matériel qu'ils ont l'intention d'utiliser. Avec l'autorisation écrite de l'entreprise, les produits ou services de l'entreprise et les opportunités peuvent être présentés par des distributeurs indépendants lors de foires commerciales. Les demandes de participation à des salons professionnels doivent être reçues par écrit par la Société au

moins deux semaines avant le salon. L'autorisation écrite de la Société doit être reçue avant la participation au salon. Sauf autorisation écrite de la Société, les produits ou services et opportunités de la Société sont les seuls produits ou services et/ou opportunités qui peuvent être proposés sur le stand de la foire commerciale. Aucune autorisation ne sera accordée pour la participation à des événements susceptibles de compromettre l'image ou l'intégrité de l'entreprise.

b. Événements pour les distributeurs internes

Les distributeurs doivent informer la société du matériel qu'ils prévoient d'utiliser lors de l'événement interne. Tout frais de participation doit être justifié uniquement par les coûts encourus (par exemple, les frais de location, la nourriture fournie, etc.), étant donné que les événements de formation des distributeurs sont généralement censés être gratuits. Les événements internes doivent être axés sur le soutien et la formation d'autres distributeurs, plutôt que sur la génération de revenus ou de gains financiers par la vente de billets d'entrée à l'événement.

20. Territoire attribué

Les distributeurs indépendants ne se voient pas attribuer de territoires exclusifs à des fins de commercialisation, et aucun distributeur indépendant ne laissera entendre ou ne déclarera qu'il dispose d'un territoire exclusif. Il n'existe aucune limitation géographique au parrainage de distributeurs indépendants ou à la vente de produits à l'échelle mondiale, dans tous les pays approuvés dans lesquels l'entreprise est enregistrée pour exercer ses activités.

21. Ventes internationales

Les distributeurs indépendants qui choisissent de parrainer au niveau international ne peuvent le faire que dans les pays où la société ou sa société mère s'est enregistrée pour exercer ses activités et doivent se conformer entièrement aux règles de fonctionnement d'une société de distribution de la société dans ce pays. Toute violation de cette règle constitue une violation substantielle du présent contrat et constitue un motif de résiliation immédiate du contrat de distribution.

Les distributeurs ne sont pas autorisés à acheter des produits pour eux-mêmes dans des pays autres que celui dans lequel ils sont enregistrés en tant que distributeurs.

22. Changement de raison sociale

La société se réserve le droit d'approuver ou de désapprouver le changement de nom commercial d'un distributeur indépendant, la formation d'un partenariat, d'une société et d'une fiducie à des fins fiscales, de planification successorale et de responsabilité limitée. Si la société approuve un tel changement, le nom de l'organisation et les noms des directeurs de l'organisation doivent figurer sur l'accord de candidature du distributeur, ainsi qu'un numéro de sécurité sociale ou un numéro d'identification fédéral. Il est interdit d'apporter des modifications pour tenter de contourner ou de violer les règles de la Société en matière de raid, de sollicitation, de ciblage, de parrainage croisé ou d'interférence.

23. Annulation de la licence de distribution

L'accord de distribution peut être annulé à tout moment et pour n'importe quelle raison par le distributeur indépendant. Toutes les annulations sont acceptées et effectives à compter de la date à laquelle la société en a été informée par écrit. À compter de la date d'annulation effective, le distributeur indépendant perd tous les privilèges liés à la direction et à l'organisation de la lignée descendante et ne peut plus prétendre à aucune commission, aucun bonus ni aucun prix. Il ne peut pas faire de publicité, vendre ou promouvoir les produits de la société ou acheter des produits de la société.

La Société examinera une demande de réintégration d'un "distributeur indépendant démissionnaire" après la date de démission. Dans le cadre de sa demande, l'ancien distributeur indépendant doit s'engager à respecter les exigences actuelles du contrat de distribution et des politiques et procédures. La Société se réserve le droit d'accepter ou de rejeter, à sa seule discrétion, une telle demande de réintégration. La société aura également la possibilité de réintégrer l'ancien distributeur indépendant à son ancien poste ou à un poste moins important comme condition de réintégration.

24. Modification des prix des produits ou des services

L'entreprise est autorisée à modifier les prix des produits ou des services à tout moment et sans préavis, ainsi qu'à modifier la déclaration de politique et de procédures.

25. Droit de révocation

Tous les contrats négociés sont révocables dans un délai de 14 jours sans indication de motifs, en vertu du droit légal de rétractation des consommateurs, à condition que le produit soit intact, non endommagé et conforme aux normes d'hygiène applicables à la catégorie, après vérification par le personnel de l'entreprise. L'entreprise doit être informée clairement et par écrit de la révocation. Les produits non utilisés doivent être renvoyés dans les quatorze jours suivant la notification. Les frais de retour sont à la charge du client.

Dans le cas où le droit de révocation a été exercé, l'individu concerné ne sera pas autorisé à passer une nouvelle commande avant l'expiration d'une période de six (6) mois.

26. Améliorations.

Tout échange d'une machine contre une mise à niveau doit être approuvé par le bureau de vente responsable du territoire de vente concerné. L'entreprise se réserve le droit de refuser un tel échange à sa seule discrétion. L'échange d'une machine neuve non utilisée contre un autre modèle est autorisé dans les quatorze jours suivant l'achat de la machine. La différence de prix et les frais de livraison sont à la charge de l'acheteur.

27. Produits de marque de l'entreprise

Le produit phare de l'entreprise est le traitement de l'eau par purification et ajustement de la teneur alcaline. Ce produit emblématique est fondamental pour la marque et l'image de l'entreprise. Par conséquent, bien que les distributeurs indépendants soient libres de vendre, dans le cadre des politiques de la société, des produits de vendeurs tiers, un distributeur indépendant ne vendra pas, pendant la durée du contrat de distribution, des produits qui impliquent les produits emblématiques de la société, à savoir des produits qui impliquent un traitement de l'eau lié à la purification et à l'ajustement de la teneur alcaline. La violation de cette disposition peut entraîner la résiliation du contrat de distribution.

28. Interdiction du maraudage et de la sollicitation croisée de produits ou d'autres opportunités de MLM et/ou d'affaires

La société prend au sérieux sa responsabilité de protéger les moyens de subsistance de ses forces de vente et le dur labeur investi dans la mise en place d'une organisation de vente. Les activités de maraudage et de sollicitation d'un distributeur auprès d'autres membres de l'organisation de vente concernant des produits et services n'appartenant pas à l'entreprise et d'autres opportunités de MLM/d'affaires nuisent gravement au programme de marketing de l'entreprise et perturbent les relations entre l'entreprise et sa force de vente. Elle détruit également les moyens de subsistance d'autres distributeurs qui ont travaillé dur pour créer leur propre entreprise, leurs ventes et les avantages qu'ils ont gagnés en contribuant à la création de l'organisation de vente.

Par conséquent, les distributeurs indépendants ne vendront ni ne solliciteront, directement ou indirectement, d'autres distributeurs indépendants pour ou vers des produits ou services n'appartenant pas à la société, ni ne feront la promotion, de quelque manière que ce soit, auprès d'autres distributeurs indépendants, d'opportunités commerciales dans le cadre de programmes de commercialisation d'autres sociétés de vente directe ou d'opportunités commerciales, et ce à aucun moment. Le distributeur indépendant ne s'engagera pas dans une activité de recrutement ou de promotion ciblant d'autres distributeurs indépendants pour des opportunités ou des produits d'autres sociétés de vente directe ou d'opportunités commerciales, que ce soit directement ou indirectement, par eux-mêmes ou conjointement avec d'autres, et un distributeur indépendant ne participera pas non plus, directement ou indirectement, à une activité d'interférence, de raid ou de sollicitation de distributeurs indépendants pour d'autres sociétés de vente directe ou d'autres opportunités commerciales. Sauf accord écrit de la société, cette interdiction inclut la vente ou la sollicitation de produits ou services n'appartenant pas à la société lors de réunions organisées pour la vente, la promotion, la formation, le recrutement, la démonstration, etc. de la société. Cette interdiction de ciblage, d'interférence, de sollicitation et de raid est valable pendant la durée du contrat de distribution et pendant une période de trois (3) ans après la résiliation du contrat de distribution.

Pendant la durée du présent accord et pendant les trois (3) années suivant sa résiliation, un distributeur indépendant ne doit pas, directement ou indirectement, recruter des distributeurs indépendants pour qu'ils rejoignent d'autres sociétés de vente directe ou de marketing de réseau, ni solliciter, directement ou indirectement, des distributeurs indépendants pour qu'ils achètent des services ou des produits, ni interférer de quelque manière que ce soit avec les relations contractuelles entre la société et ses distributeurs indépendants.

En raison de la nature unique, de la caractéristique de la signature et de l'association avec le domaine du traitement de l'eau de la société, et en raison de la confusion et du conflit inhérents qui peuvent survenir, les distributeurs indépendants ne peuvent pas s'engager dans la représentation ou la vente de systèmes de traitement de l'eau offerts par toute autre société.

29. Confidentialité des fournisseurs

Les relations commerciales de l'entreprise avec ses vendeurs, fabricants et fournisseurs sont confidentielles. Un distributeur indépendant ne contactera pas directement ou indirectement, ne parlera pas et ne communiquera pas avec un représentant d'un fournisseur ou d'un fabricant de l'entreprise, sauf lors d'un événement parrainé par l'entreprise auquel le représentant est présent à la demande de l'entreprise. La violation de cette règle peut entraîner la résiliation du contrat et d'éventuelles demandes de dommages-intérêts si l'association du vendeur/fabricant est compromise par le contact avec le distributeur.

30. Récupération de la Commission

La société aura droit au remboursement de toute commission précédemment payée sur une vente de produit/service si l'achat du produit/service est annulé, révoqué (par exemple, si l'activité de recouvrement donne lieu à une action en justice ou à d'autres actions), ou si un remboursement est effectué pour un achat résilié. La société récupérera la commission par ajustement sur le prochain paiement de chèque du distributeur. Si aucune commission n'est disponible pour un ajustement, le distributeur indépendant qui a reçu la commission remboursera la commission payée sur la "vente annulée" dans les 30 jours suivant la notification de remboursement de la société.

Tous les comptes dont le solde est impayé depuis trois (3) mois ou plus seront transférés au service de recouvrement. Toute commission associée à la vente de ces comptes sera réduite à 50 % du taux de commission indiqué. Les coûts supplémentaires liés à la poursuite de l'activité de recouvrement (tels que les frais de justice) peuvent être déduits de toute commission éligible.

31. Confidentialité des informations relatives à la lignée descendante

Le distributeur indépendant reconnaît que toutes les informations fournies par l'entreprise concernant ses lignes descendantes sont exclusives et confidentielles pour l'entreprise et qu'elles sont transmises au distributeur indépendant à titre confidentiel. Le distributeur indépendant s'engage à ne pas divulguer ces informations à un tiers, directement ou indirectement, et à ne pas les utiliser pour faire concurrence à la société, directement ou indirectement, pendant ou après la durée de l'accord de distribution. Le

distributeur et la société conviennent que, sans cet accord de confidentialité et de non-divulgence, la société ne fournirait pas les informations confidentielles au distributeur.

32. Politique de protection de la vie privée

Les documents et communications d'Enagic sont soumis à la politique de confidentialité d'Enagic, conformément à la directive 95/46/CE (règlement général sur la protection des données).

L'entreprise recueille des informations auprès des distributeurs indépendants au cours de la procédure de candidature et, de temps à autre, à des fins internes telles que le respect des lois et réglementations nationales et européennes. La société recueille également des informations par le biais de "cookies" lorsque des transactions en ligne sont effectuées sur le site web de la société. Les informations collectées peuvent être utilisées, entre autres, pour personnaliser l'expérience du distributeur indépendant, améliorer le site web et le service de la société, traiter les transactions, envoyer des courriers périodiques et gérer les initiatives de marketing. La société met en œuvre diverses mesures de sécurité afin de préserver la sécurité des informations collectées.

L'entreprise ne vend ni n'échange les informations collectées. L'entreprise ne partage les informations que dans la mesure où la loi l'autorise ou l'exige et avec des fournisseurs tiers (par exemple, la société de traitement des cartes de crédit) pour les besoins de son activité quotidienne. En dehors de ces paramètres, l'entreprise ne partage les informations relatives aux distributeurs ou aux utilisateurs qu'avec leur autorisation.

33. Statut des personnes et succession

Sauf renonciation explicite par écrit de la part de la compagnie au cours de la procédure de candidature, la compagnie considérera chaque couple marié comme un seul distributeur. Les conjoints peuvent se parrainer directement l'un l'autre, mais ils ne sont pas autorisés à être parrainés dans des lignes différentes. Si la société découvre que le second conjoint a été parrainé dans le cadre d'une ligne différente pour quelque raison que ce soit, elle se réserve le droit de changer le statut de ce conjoint de distributeur en utilisateur, ou de transférer le statut de distributeur à son distributeur de ligne supérieure. Si un conjoint est déjà distributeur, le conjoint non participant peut devenir distributeur, mais il doit adhérer à la même société de distribution que son conjoint ou être directement parrainé par lui. La Société se réserve le droit de rejeter toute demande de nouvelle distribution. En cas de divorce,

les parties concernées doivent informer l'entreprise de la manière dont la société de distribution sera gérée par la suite. Dans le cas contraire, l'Entreprise reconnaîtra la disposition judiciaire ou juridictionnelle finale de la société de distribution.

1. Mariage : Deux distributeurs indépendants qui se marient après avoir créé leur propre réseau de distribution peuvent continuer à exploiter leur réseau de distribution existant.
2. Divorce : En cas de divorce d'un couple marié enregistré dans le cadre d'une distribution partagée, ils conviennent d'informer l'entreprise de la personne qui assumera la responsabilité de la distribution de l'une des manières suivantes :
 - a) Accord écrit et notarié, signé par les deux parties, indiquant qui conservera le droit de distribution.
 - b) Une décision de justice déterminant qui a la garde de la société de distribution.
 - c) Une notification de maintien de la distribution conjointe et un accord pour la gérer comme une société de personnes.
 - d) Les distributeurs indépendants divorcés peuvent demander une nouvelle licence de distribution sans avoir à attendre la période de six (6) mois requise.
3. Décès : Au décès d'un distributeur indépendant, les droits et les responsabilités de la société de distribution peuvent être transmis à l'héritier légitime, légalement documenté, à condition que cette personne ait rempli une nouvelle demande de distributeur, accompagnée d'une copie de l'acte de décès.
4. Invalidité : Si un distributeur indépendant devient invalide au point de ne plus pouvoir remplir les fonctions requises d'un distributeur indépendant, le représentant légal ou le conservateur de ce distributeur indépendant le fera :
 - a. Contacter la société dans les trente (30) jours suivant l'invalidité et l'informer du statut du distributeur indépendant et des projets de gestion future ou d'annulation de l'accord de distribution ;
 - b. Fournir une copie notariée ou confirmée par le tribunal de la désignation du représentant légal ou du conservateur ;
 - c. Fournir une copie notariée ou confirmée par un tribunal du document établissant le droit d'administrer les affaires de la société ;
 - d. Si le représentant légal ou le tuteur envisage de poursuivre l'activité de la société de distribution, il doit remplir une nouvelle demande de distributeur et recevoir la formation requise correspondant au niveau du distributeur indépendant handicapé au moment de son handicap. Ces exigences seront satisfaites dans un délai de six (6) mois.

34. Transfert de l'identifiant du distributeur

Tous ceux qui souhaitent devenir distributeurs indépendants doivent suivre la procédure normale de candidature. L'achat d'un produit auprès d'un distributeur existant, qu'il soit neuf ou d'occasion, ne permet pas de devenir distributeur indépendant.

Il est interdit de vendre ou d'acheter une entreprise de distribution.

Les transferts de droits de distribution, de position de commercialisation ou d'autres droits de distribution sont autorisés exclusivement dans les conditions suivantes :

- a. Membres de la famille immédiate : il s'agit des parents au premier degré et des couples mariés. L'entreprise peut exiger des documents supplémentaires pour vérifier le lien familial entre le cédant et le cessionnaire.
- b. Cohabitants partageant la même résidence enregistrée : la preuve de la résidence partagée doit être fournie pour faciliter le transfert.
- c. De l'entreprise à l'individu ou vice versa : ce transfert est réservé à l'administrateur de l'entreprise, sous réserve de la présentation du certificat de l'entreprise. Les changements dans l'administration de l'entreprise doivent être communiqués à Enagic.

Restrictions :

- a) Restrictions concernant les codes Tokurei : Les changements de nom ne sont pas autorisés pour les codes Tokurei.
- b) L'apurement des obligations en cours : Le changement ne peut être effectué que s'il n'y a pas d'obligations en suspens, telles que des commissions en attente ou des paiements à l'entreprise.
- c) Délais et conditions d'achat : Les modifications ne sont autorisées qu'après six (6) mois à compter de l'achat de l'appareil et en l'absence de tout paiement en souffrance ou suspendu.
- d) Limitation des codes commerciaux : Le destinataire ne peut posséder plus de six codes commerciaux.
- e) Exclusion des personnes incapables ou des mineurs : Les changements pour les personnes incapables ou les mineurs ne sont pas autorisés.
- f) Litiges juridiques : Les changements de nom dans le cadre de litiges juridiques ne seront pas acceptés.
- g) Respect de la législation : Les demandes de modification visant à contourner la législation ne seront pas prises en compte.

L'accord de transfert doit être soumis à l'examen de la Société afin d'obtenir une approbation écrite, qui sera laissée à la seule discrétion de la Société.

Un distributeur indépendant qui cède sa concession ne pourra pas se requalifier en tant que distributeur indépendant pendant une période d'au moins six (6) mois après la cession. La décision de la société concernant le rejet ou l'approbation de la proposition de transfert d'une entreprise de distribution est définitive.

Pour modifier l'en-tête de distribution, le consentement du référent 6A est nécessaire.

Enagic se réserve le droit d'accepter ou de refuser les demandes de changement de nom à sa discrétion.

Pendant les trois (3) années suivant le transfert, un distributeur indépendant s'engage à ne pas perturber, endommager, compromettre ou interférer, directement ou indirectement, avec les activités de l'entreprise, que ce soit en interférant avec ses employés ou ses distributeurs, en perturbant ses relations avec les clients, les agents, les représentants, les distributeurs, les fournisseurs, les vendeurs ou les fabricants, ou de toute autre manière. Les termes "perturber" ou "interférer" incluent, sans s'y limiter, la sollicitation directe ou indirecte ou le recrutement pour d'autres opportunités commerciales de vente directe ou pour des produits ou services d'autres sociétés de vente directe. Un distributeur indépendant cherchant à vendre ou à transférer sa concession doit reconnaître et accepter cette disposition avant la finalisation de la vente ou du transfert de sa concession.

35. Droits de la société

La société se réserve expressément le droit de modifier ou d'amender les prix, les règles et règlements, les politiques et procédures, la disponibilité des produits et le plan de compensation. Sur notification écrite, ces modifications sont automatiquement incorporées dans le cadre de l'accord entre la Société et le distributeur. La communication des modifications par la société peut inclure, sans s'y limiter, le courrier, l'e-mail, la télécopie, la publication sur le site web de la société, la publication dans les bulletins d'information ou les magazines de la société, etc.

Enagic se réserve le droit de prendre toutes les décisions finales quant à l'interprétation des articles énoncés dans les présentes politiques et procédures. La décision finale de la société basée sur l'interprétation des articles énoncés dans les politiques et procédures entre en vigueur immédiatement. Tous les distributeurs indépendants sont tenus de suivre la décision de la société quant à l'interprétation des articles de ces politiques et procédures.

36. Entité de distribution

Le propriétaire d'une entité peut avoir jusqu'à six (6) sociétés de distribution dans la Société (y compris toute société détenue en tant qu'individu), à condition qu'elles fassent partie de la même société de distribution. Les six (6) concessions autorisées peuvent inclure une combinaison de comptes commerciaux Kangen Water, Ukon DD et/ou Ukon Sigma. Aucun distributeur indépendant ne peut participer à plus de six (6) distributions indépendantes sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite expresse de la Société. Cela ne sera envisagé que dans des circonstances extrêmes et extraordinaires.

Une société de distribution peut changer de statut sous le même parrain, passant d'un individu à une entité commerciale, ou d'un type d'entité à un autre, moyennant une documentation appropriée et complète. Pour créer une nouvelle société de distribution en tant qu'entité ou pour changer de statut, un distributeur indépendant doit demander un formulaire de demande de changement au bureau local de l'entreprise. En soumettant ce formulaire, ledit distributeur certifie qu'aucune personne ayant un intérêt dans l'entreprise n'a eu d'intérêt dans une société de distribution dans les trois (3) mois suivant la soumission du formulaire (à moins qu'il ne s'agisse de la continuation d'une société de distribution existante qui change de forme d'activité).

Ceux qui souhaitent devenir distributeur indépendant et accéder au business ont la possibilité de le faire via le programme "Tokurei", qui permet l'adhésion sans nécessité d'acheter préalablement l'appareil. Ce programme est spécifiquement conçu pour les individus qui ont l'intention de se lancer dans des activités commerciales. Par conséquent, l'accès à ce programme est subordonné à l'obligation pour l'intéressé de générer une vente attribuable à un nouveau client.

37. Garantie d'entité pour les propriétaires

Bien que la société ait offert aux distributeurs indépendants la possibilité d'exercer leur activité de distribution sous la forme d'une société, d'une SARL, d'une fiducie ou d'un partenariat, ces entités sont sous le contrôle de leurs propriétaires et mandants, et les actions des propriétaires individuels ou des bénéficiaires peuvent affecter les activités de la société. Par conséquent, il est convenu que les actions des propriétaires ou bénéficiaires individuels, dans la mesure où elles peuvent affecter l'entreprise et la société de distribution, sont également cruciales pour les activités de l'entreprise. Il est donc convenu que les actions des actionnaires, dirigeants, administrateurs, fiduciaires, bénéficiaires, agents, employés ou autres parties liées ou intéressées de l'entité propriétaire et les actions de ces parties, qui sont

contraires aux politiques de l'Entreprise, seront imputables à la société, à la fiducie ou à l'entité de partenariat.

Dans le cas où l'un des actionnaires, dirigeants, administrateurs, fiduciaires, bénéficiaires, agents, employés ou autres parties liées à l'entité propriétaire mettrait fin à sa participation dans la société de distribution, toute violation commise par ces parties qui continuent à détenir un intérêt financier bénéficiaire, directement ou indirectement, dans la société de distribution sera imputable à cette dernière.

38. Membres d'un même ménage ; responsabilité

Les membres du ménage d'un distributeur indépendant doivent travailler ensemble dans le cadre de la même entreprise de distribution, sauf disposition contraire des présentes politiques et procédures. Le ménage est défini comme le mari, la femme et les personnes à charge. Les enfants en âge de contracter et âgés d'au moins 18 ans ne sont pas considérés comme faisant partie du ménage de leurs parents dans le but d'opérer dans le cadre de la même société de distribution.

La Société reconnaît que les membres d'un même foyer peuvent appartenir à des organisations de vente directe concurrentes. Bien que les actions des parties soient normalement de bonne foi, dans certaines circonstances, il y a un abus de relations dans lequel le membre du ménage non affilié à la société est engagé dans le recrutement, la sollicitation ou le maraudage de l'organisation de la société. Le distributeur indépendant est le mieux placé pour empêcher les activités de maraudage ou de parrainage croisé de la part du membre de son foyer non affilié à la société ; par conséquent, l'activité de recrutement croisé du membre du foyer non affilié à la société sera attribuée au distributeur indépendant.

39. Prix et incitations vs. commissions - Soutien financier du groupe

Lorsque les distributeurs indépendants apportent une contribution exceptionnelle à l'entreprise, ils peuvent prétendre à des primes de soutien financier de groupe (GFS). Les facteurs démontrant une contribution exceptionnelle comprennent, sans s'y limiter, des efforts de vente exceptionnels et une organisation remarquable du groupe de vente. Les primes de soutien financier de groupe peuvent être nommées différemment afin de limiter le groupe admissible (c.-à-d. la prime de 8 niveaux de 6A et la nouvelle prime de 23 ans et plus de 6A), mais elles sont toutes attribuées à la seule discrétion de la

société. Les primes GFS ne sont pas versées automatiquement et varient en fonction des efforts globaux des distributeurs indépendants. Tout distributeur indépendant faisant l'objet d'une suspension administrative et/ou d'une action disciplinaire ne pourra prétendre à aucune prime. La prime GFS est destinée à être utilisée conformément à la véritable signification et à la mission d'Enagic. Les meilleurs leaders peuvent utiliser GFS pour leurs downlines et l'expansion de leur entreprise Enagic sur le marché. Cela signifie qu'ils réinvestissent dans leur entreprise Enagic afin d'aider le plus grand nombre de personnes possible dans le monde entier.

40. Commission, indemnité de formation 6A et/ou incitation pour les distributeurs inactifs

(D1,D0,FA0)

Si vous réalisez une vente directe dans les six (6) mois, vous êtes qualifié pour recevoir la totalité de la commission, l'allocation d'études 6A et/ou la prime d'encouragement, ainsi qu'un point spécial (PS). La qualification pour le PS expirera après trois mois si vous n'avez pas de vente directe ni d'UKON. Ce statut est appelé "D1". Si vous n'avez pas réalisé de vente directe dans les six (6) mois, mais que vous avez réalisé au moins une vente dans un délai d'un (1) an, vous êtes qualifié pour recevoir cinquante pour cent (50 %) de la commission totale, de l'allocation d'études 6A et/ou de l'incitation. Ce statut est appelé "D0". Si vous n'avez pas réalisé de vente directe dans un délai d'un (1) an, vous n'avez pas le droit de percevoir de commission, d'allocation de formation 6A et/ou d'incitation. Ce statut est appelé "FA0". Afin d'assurer le fonctionnement optimal du réseau de distribution, la Société se réserve le droit d'évaluer la possibilité pour les distributeurs bénéficiant du statut FA0 de passer à une structure différente, ce qui entraîne automatiquement l'annulation de leur distribution précédente. Toutefois, une telle action n'est autorisée qu'après un délai d'attente de six (6) mois à compter de la date de notification. Afin d'optimiser le réseau de distribution et en cas d'inefficacité du sponsor direct (en statut FA0), la Société pourra, à sa discrétion, décider d'attribuer le réseau à un autre Distributeur en règle et appartenant au même réseau.

Le paiement de la commission, de l'allocation d'études 6A et/ou de l'incitation sera effectué en fonction du statut de distributeur indépendant à la date de la vente. Dans le cas d'un client d'Enagic Payment System (ECS), le statut de distributeur sera déterminé sur la base de la liste de paiement émise le 8 et le 22 de chaque mois. Si ce jour est un samedi, un dimanche et/ou un jour férié, le jour ouvrable suivant sera appliqué. Le paiement de la commission, de l'allocation d'études et/ou de l'incitation sera effectué sur la base du statut du distributeur à la date à laquelle la commission est traitée.

41. Distributions de Kangen UKON

Les contrats de distribution Kangen UKON donnent automatiquement droit au titulaire du compte à un contrat de distribution indépendant Enagic pour les machines Kangen Water®. Toutes les dispositions des politiques et procédures mondiales d'Enagic s'appliquent aux distributeurs Kangen UKON, y compris, mais sans s'y limiter, leur statut d'entrepreneur indépendant, à moins qu'elles ne soient spécifiquement désignées comme inapplicables.

42. Défaut de paiement

Un contrat de distribution sera résilié si un distributeur indépendant est en défaut de paiement des produits achetés à l'entreprise. Si un distributeur indépendant achète des produits, soit en tant qu'utilisateur, soit en tant que distributeur indépendant, et qu'il est ensuite en défaut de paiement, le contrat de distribution peut être résilié immédiatement. La règle précédente s'applique à un distributeur indépendant à titre individuel qui est en défaut de paiement ou à une société.

43. Actions disciplinaires

La violation par le distributeur indépendant des politiques et procédures, de l'accord de distribution, des conditions générales ou de toute conduite commerciale illégale, frauduleuse, trompeuse ou contraire à l'éthique peut entraîner, à la seule discrétion de l'entreprise, une ou plusieurs mesures disciplinaires.

Discipline progressive :

1. Délivrance d'un avertissement ou d'une admonestation par écrit : Le distributeur disposera d'un délai spécifique pour se conformer aux directives de la société et soumettre un "accord supplémentaire" signé.
2. a) Si le distributeur répond aux demandes de la société, l'affaire sera close. b) En cas de non-respect et/ou de non-présentation d'un accord supplémentaire signé, le distributeur fera l'objet de mesures disciplinaires à la discrétion de la société, jusqu'à ce qu'il se conforme aux exigences de la société.

Mesures disciplinaires :

- a. Imposition d'une amende, qui peut être imposée immédiatement ou retenue sur les futurs chèques de commission.
- b. Gel des commissions pour une durée indéterminée.
- c. Suspension, qui peut entraîner la résiliation ou la réintégration avec des conditions ou des restrictions.
- d. Réaffectation de tout ou partie de l'organisation d'un distributeur indépendant.
- e. Suspension de l'autorisation de mener des activités de parrainage (événements, parrainage, cours de formation, présentations, apparitions publiques liées à l'entreprise, etc.
- f. Cessation de la distribution.

Si un distributeur est jugé responsable d'une violation importante mettant en danger la société, il sera suspendu. La durée de cette suspension sera déterminée en fonction de la gravité de l'infraction.

Si un distributeur commet une nouvelle infraction à la politique de l'entreprise à la suite d'une première infraction, la progression des sanctions sera mise en œuvre comme suit :

Sanction 1 : suspension des commissions pendant un mois

Sanction 2 : suspension des commissions pendant trois mois

Sanction 3 : Résiliation du compte

44. Droit de résiliation

L'entreprise se réserve le droit de mettre fin à tout moment à un contrat de distribution pour un motif valable lorsqu'il est établi que le distributeur indépendant a enfreint les dispositions du contrat de distribution, y compris les dispositions des présentes politiques et procédures telles qu'elles peuvent être modifiées, ou les dispositions des lois applicables et les normes d'équité. Cette résiliation involontaire sera effectuée par la société à sa discrétion. En cas de résiliation involontaire, la société informera le distributeur indépendant par courrier électronique à la dernière adresse électronique enregistrée par la société pour le distributeur. En cas de résiliation, le distributeur indépendant résilié accepte de cesser immédiatement de se représenter en tant que distributeur indépendant.

45. Résiliation

- a. Lorsqu'il est décidé de mettre fin à un contrat de distribution, l'entreprise informe le distributeur indépendant par écrit que le contrat de distribution est résilié immédiatement, avec effet à la date de la notification écrite. La notification de résiliation sera envoyée par courrier électronique certifié à l'adresse du distributeur indépendant figurant dans les dossiers de la société.
- b. Le distributeur indépendant disposera de quinze (15) jours à compter de la date d'envoi de la lettre certifiée pour faire appel de la résiliation par écrit et fournir une réponse écrite à la constatation de violations de l'accord, des politiques et/ou des règles de la société. L'appel et/ou la réponse du distributeur indépendant doivent parvenir à la société dans les vingt (20) jours suivant l'envoi de la lettre de résiliation de la société. Si l'appel n'est pas reçu dans le délai de vingt (20) jours, la résiliation sera automatiquement considérée comme définitive.
- c. Si un distributeur indépendant dépose dans les délais un recours contre la résiliation, la société examinera et prendra en considération la résiliation, envisagera toute autre action appropriée et informera le distributeur indépendant de sa décision. La décision de la société sera définitive et ne pourra faire l'objet d'aucun autre examen. Si la résiliation n'est pas annulée, elle prendra effet à la date de la notification de résiliation initiale de la société. Le distributeur licencié ne peut plus être parrainé en tant que distributeur indépendant.
- d. La résiliation d'un contrat de distribution entraîne la perte de tous les droits. Le distributeur ne peut plus prétendre à aucune commission, ni à aucun bonus ou prix. Il ne peut pas faire de publicité, vendre ou promouvoir les produits de la société ou acheter des produits de la société.

46. Parrainage

Tous les distributeurs indépendants ont le droit de parrainer d'autres personnes. En outre, chaque personne a le droit ultime de choisir son propre parrain. Si deux distributeurs indépendants prétendent être les parrains d'un même nouveau distributeur indépendant, la société considérera la première demande reçue par le siège de la société comme la plus importante.

(a) En règle générale, il est bon de considérer que le premier distributeur indépendant à travailler de manière significative avec un distributeur indépendant potentiel est le premier à pouvoir prétendre au parrainage, mais cette règle n'est pas nécessairement contraignante. Les principes de base du bon sens et de la considération doivent prévaloir.

(b) Pour faciliter la tâche de ses distributeurs indépendants, la Société peut proposer diverses méthodes d'enregistrement ou d'information de la Société sur les distributeurs indépendants nouvellement parrainés, y compris l'enregistrement en ligne. Jusqu'à ce que la Société reçoive une demande, sous forme de données numériques, contenant toutes les informations appropriées, ainsi que

la signature du nouveau distributeur proposé, la Société ne prendra en considération que les documents complets et corrects. Ainsi, bien que la Société s'efforce de faciliter la tâche de ses distributeurs parrains, il incombe au distributeur indépendant parrain de remettre à la Société un contrat de distribution dûment rempli et signé ainsi que des documents d'identification légalement délivrés par le pays d'origine et/ou de résidence si le parrain veut être reconnu comme le distributeur indépendant parrain officiel.

(c) Il n'y a pas de "magie" dans l'entreprise ou dans toute autre activité. Ceux qui parrainent largement mais qui n'aident pas les nouveaux distributeurs indépendants à développer leur activité n'obtiennent qu'un succès limité. Par conséquent, il incombe au distributeur indépendant d'assurer le suivi et de veiller à ce que le nouveau distributeur indépendant soit correctement informé et formé dans les domaines du produit, du plan de rémunération, des politiques et procédures et des lignes directrices professionnelles de l'industrie du marketing de réseau.

(d) Lorsqu'il sollicite un distributeur indépendant potentiel pour qu'il rejoigne le programme de réseau de la société, le distributeur indépendant doit expliquer clairement ce qui suit :

1. Produits : type, performance et qualité de chaque produit.
2. Plan d'indemnisation
3. Politiques et procédures.
4. Droits et obligations du distributeur indépendant.
5. Autres éléments importants qui influenceront le jugement du distributeur potentiel.

(e) Les distributeurs indépendants ne doivent jamais fournir de fausses informations afin d'encourager la conclusion d'un contrat de vente ou d'empêcher l'acheteur de révoquer ou d'annuler le contrat.

(f) La vente au détail est une exigence du programme de réseau de la société.

(g) Chaque distributeur indépendant doit s'identifier par son nom et le numéro d'identification de la société auprès de l'acheteur potentiel.

(h) L'entreprise n'offre pas de remises sur les ventes ni d'autres concessions et le distributeur ne peut pas en offrir non plus. Toute remise offerte par les distributeurs peut être un motif de résiliation.

47. Transfert de parrainage

Les transferts sont rarement autorisés et activement découragés. Le maintien de l'intégrité du parrainage est absolument nécessaire au succès de l'organisation dans son ensemble.

(a) Les transferts ne sont généralement approuvés que dans l'une des deux (2) circonstances suivantes :

1. En cas de parrainage contraire à l'éthique par le parrain initial. Dans ce cas, l'entreprise sera l'autorité finale.

2. Démissionner complètement de l'entreprise et attendre six (6) mois pour présenter une nouvelle demande sous l'égide du nouveau sponsor.

(b) Dans les cas de parrainage contraire à l'éthique, le distributeur indépendant peut être transféré avec sa ligne descendante intacte ; dans tous les autres cas, l'individu seul est transféré sans qu'aucune ligne descendante ne soit retirée de la ligne de parrainage d'origine.

48. Représentation du statut

Dans tous les cas, toute référence faite par le distributeur indépendant doit clairement indiquer son statut d'indépendant. Par exemple, si le distributeur indépendant dispose d'un téléphone professionnel, celui-ci ne doit pas être mentionné sous le nom de la société ou d'une autre manière qui ne révèle pas le statut d'entrepreneur indépendant du distributeur.

49. Jugement et privilège fiscal

La Société se conformera pleinement à toute décision de justice ou instruction/demande de toute autorité fiscale gouvernementale dans tout État dans lequel le distributeur est enregistré et est tenu de payer des impôts, instruit ou exige la retenue des revenus d'un distributeur indépendant provenant de son activité de distributeur auprès de la Société.

50. Subpoenas Duces Tecum (demandes de documents)

Dans l'hypothèse d'une juridiction compétente, la société se conformera à toutes les demandes de production de documents, en particulier les citations à comparaître duces tecum, qui demandent les dossiers de rémunération financière d'un distributeur indépendant dans son rôle de contractant indépendant de la société.

51. Demande de dossiers

L'entreprise se conformera pleinement à toutes les demandes d'archives accompagnées d'une autorisation dûment préparée et signée par la personne dont les archives sont demandées. L'entreprise se conformera pleinement à toutes les demandes d'archives émanant d'agences gouvernementales habilitées à les demander et accompagnées de la documentation juridique requise.

52. Cartes de visite et papeterie

Tout matériel imprimé, y compris les cartes de visite et le papier à lettres, doit être approuvé à l'avance par la société. Les critères d'approbation de ces documents comprendront un jugement sur la qualité des documents ainsi qu'une présentation adéquate du statut d'indépendant du distributeur indépendant.

53. Sollicitation par téléphone

Il est interdit d'utiliser le nom de la société ou des documents protégés par le droit d'auteur au moyen de dispositifs d'appel automatique ou d'opérations de "chaufferie" pour solliciter des distributeurs indépendants ou des clients au détail. L'utilisation de ces méthodes de manière légale et équivalente aux "publicités aveugles" mentionnées ci-dessus ne peut être réglementée par l'entreprise.

54. Demandes de renseignements de la presse

Toute demande de renseignements de la part des médias doit être immédiatement transmise à l'entreprise. Cette politique vise à garantir l'exactitude et une image publique cohérente.

55. Indemnisation et clause de non-responsabilité

Par la présente, le distributeur indépendant indemnise et libère la société, ses dirigeants, administrateurs, agents et ayants droit, et la tient à l'écart du montant total de toutes les réclamations, causes d'action, procédures judiciaires et administratives, poursuites, charges, responsabilités, pertes, dommages, coûts et dépenses. Cela inclut, sans s'y limiter, les frais de justice (y compris les honoraires et dépenses des avocats et consultants), qui sont ou peuvent être faits, déposés ou évalués contre la société à tout moment, résultant des opérations commerciales du distributeur et des déclarations faites par le distributeur dans l'exploitation de son entreprise, résultant de ce qui suit :

- a) Violation et/ou non-respect des termes de l'accord de distribution, des politiques et procédures, des règles et règlements, du manuel ou des lignes directrices du programme de marketing ou de toute autre directive de la société concernant la méthode et le mode de fonctionnement de l'activité de distributeur indépendant ;
- b) Adopter un comportement non autorisé par la société dans le cadre du programme de marché de la société ;
- c) Toute fraude, négligence ou faute intentionnelle dans l'exploitation de l'entreprise de distribution indépendante ;
- d) Fausse déclaration ou déclaration non autorisée concernant le produit ou le service de l'entreprise, l'opportunité ou le potentiel de commercialisation ou le programme de commercialisation de l'entreprise.
- e) Non-respect d'une loi, d'un règlement ou d'une ordonnance internationale, nationale ou locale et/ou d'une ordonnance ou d'une règle émise par un tribunal compétent ;
- f) s'engager dans une action qui dépasse l'étendue de l'autorité accordée au distributeur par la société.
- g) s'engager dans une activité sur laquelle la société n'a pas de contrôle effectif quant aux actions du distributeur.
- h) Défaut de paiement de l'impôt sur le revenu, de la taxe sur les ventes, de la taxe d'utilisation ou des taxes ou frais de toute nature, payables par ou au nom du distributeur en rapport avec : les

commissions ou autres sommes payées par la société au distributeur, et/ou toute taxe sur les ventes ou taxe d'utilisation exigée par l'État ou les autorités locales et devant être payée par ou au nom du distributeur en rapport avec l'achat ou la vente de produits et services de la société.

56. Renonciation

L'Entreprise ne renonce jamais à son droit d'insister sur le respect de ces règles ou des lois applicables à la conduite d'une entreprise. Ceci est vrai dans tous les cas, tant explicites qu'implicites, à moins qu'un dirigeant de l'Entreprise autorisé à engager l'Entreprise dans des contrats ou des accords ne spécifie par écrit que l'Entreprise renonce à l'une ou l'autre de ces dispositions. En outre, chaque fois que la Société autorise une infraction aux règles, cette autorisation ne s'étend pas aux infractions futures. Cette disposition traite du concept de "renonciation" et les parties conviennent que l'Entreprise ne renonce à aucun de ses droits dans aucune circonstance autre que la confirmation écrite mentionnée ci-dessus.

57. Droit applicable

Le tribunal compétent pour la société est basé à Düsseldorf, en Allemagne, et sera régi à tous égards par cette juridiction. Les parties conviennent, dans la mesure où la loi le permet, que les tribunaux du siège social de la société auront une compétence exclusive pour toutes les réclamations et tous les litiges découlant du présent accord.

58. Validité partielle

Si une partie de ces politiques et procédures, de la demande et de l'accord du distributeur ou de tout autre instrument mentionné dans le présent document ou émis par la société est déclarée invalide par un tribunal compétent, le reste de ces règles, demandes ou instruments demeurera pleinement en vigueur.

Coordonnées de l'entreprise

Immermanstrasse 33 Duesseldorf, Allemagne

(ph) +49-(0) 211-936570-00

(fax) +49-(0)211-936570-27

Manipulation du produit et responsabilité du distributeur :

1. Le distributeur potentiel doit remplir des conditions de volume de ventes personnelles pour être reconnu et enregistré en tant que distributeur actif d'Enagic.
2. Des plans de paiement avantageux sont proposés aux distributeurs qui souhaitent acheter des produits de l'entreprise.
3. Le distributeur peut vendre des produits par l'intermédiaire de sociétés de crédit qui signent des contrats avec Enagic.
4. Le distributeur assume l'entière responsabilité des questions suivantes qui peuvent se poser en rapport avec son propre client.
 - (1) Le distributeur prend sans délai les mesures suivantes en cas d'annulation d'un contrat de vente pendant le délai de réflexion :
 - (1) Retourner la commission et les autres frais applicables à Enagic.
 - (2) Remplacer le compte annulé par un autre compte.
 - (3) Toute action autre que (a) et (b) sera prise après discussion entre le distributeur, Enagic et le référent.
 - (2) Fournir les informations que la société peut demander de temps à autre concernant le recouvrement des sommes dues pour les produits.
 - (3) Fournir les informations que la société peut demander de temps à autre concernant son traitement des réclamations liées aux ventes autres que celles mentionnées ci-dessus.

La commission des ventes d'Enagic effectuera un paiement par virement bancaire en faveur du distributeur rapidement après l'expiration de la période de réflexion, et sur la base des instructions du distributeur.

Profil de l'entreprise :

ENAGIC JAPON

Nom commercial	<u>Enagic Co, Ltd</u> Echizenya Bldg. 7F, 1-1-6 Kyobashi Chuo-ku, Tokyo 104-0031
Siège social	TÉL : +81 (3) 5205-6030 FAX : +81 (3) 5205-6035
Représentant du directeur	Hironari Oshiro, président-directeur général
Établi	21 juin 1974 1-40-1, Hoshida-kita Ville de Katano, Osaka
Usine	TEL : +81 (72) 893-2290 Enagic Services Co. 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
Centre de services	TEL : +81 (72) 893-3306 Enagic Co. Centre d'approvisionnement 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
Centre d'approvisionnement	TEL : +81 (72) 893-9027

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Allemagne
Tél. +49-(0)211-



93657000
Fax +49-(0)211-93657027

ENAGIC ALLEMAGNE ET SIÈGE EUROPÉEN

Düsseldorf

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf, Allemagne

TEL : +49 211-936570-00

FAX : +49 211-936570-27

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 19h00

Samedi 11h00 - 17h00

ENAGIC ITALY BRANCH

Rome

Enagic Italie
Via Marco Aurelio, 35
00184 Roma, Italie

TÉL : +39 06-3330-670

FAX : +39 06-3321-9505

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

ENAGIC FRANCE BRANCH

Paris

Enagic France
167 rue du château

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Allemagne
Tél. +49-(0)211-



93657000
Fax +49-(0)211-93657027

75014 Paris, France

TEL : +33 (0) 1 47 07 55 65

FAX : +33 (0) 1 83 71 17 06

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 10h00 - 18h00

STATION-SERVICE/CENTRE DE FORMATION EN ROUMANIE

Brasov

Branduselor nr : 68-70 6ème étage

500397 Braşov, Roumanie

TEL : +40-374028779

MAINTENANCE/SERVICE :

+40-767606677

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 18h00

Romania@enagiceu.com

CENTRE DE FORMATION PORTUGAIS

Porto

Centre de formation Enagic

Av. de França, n° 735

4250 214 Porto, Portugal

TEL : +351 22 8305464

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

portugal@enagiceu.com

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Allemagne
Tél. +49-(0)211-



93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Enagic Türkiye

Address : Kültür Mahallesi, Körkadı Sokak, Güzel Konutlar Sitesi, C Blok, No: 1FA, ZIP : 34340, Beşiktaş, İstanbul, Türkiye

Tel : (+90) 212-279-35-75

E-mail : sales@enagictr.com

Office hours: (local time)

from 9am to 6pm

ENAGIC RUSSIA BRANCH

Moscou

LLC "Enagic Rus"

Letnikovskaya Str. 10 Bld. 4, Floor 1

115114, Moscou, Russie

TEL : +7 (495) 988-02-05

FAX : +7 (495) 988-02-06

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00 plasturi

sales@enagic.com.ru

ENAGIC CANADA BRANCH

Richmond

Van City Building Suite 678

5900 No.3 Road Richmond

Colombie-Britannique, Canada V6X 3P7

TÉL : (604) 214-0065

FAX : (604) 214-0067

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

ENAGIC USA HEADQUARTERS

Los Angeles

4115 Spencer Street
Torrance, CA 90503-2419

TÉL : (310) 542-7700
FAX : (310) 542-1700

Heures d'ouverture du siège de LA : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00
Samedi 9h00 - 17h00

Heures d'ouverture du bureau LA Plaza : (heure locale)

Mardi, jeudi, vendredi de 9h à 21h
Lun, mer 9h00 - 17h00

Heures de bureau EIC : (heure locale)

Lun-Ven 7h-18h
Samedi 9h00 - 17h00

Le centre d'information Enagic (EIC) est situé au siège de LA.

ENAGIC MEXICO BRANCH

Nuevo Leon

Av Vasconcelos 345
col Santa Engracia
San Pedro Garza Garcia
Nuevo Leon, Mexique

TEL : +52 (81) 8242-5500
FAX : +52 (81) 8242-5549

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00
Samedi 9h00 - 13h00

ENAGIC AUSTRALIA BRANCH

Australie

Enagic Australia Pty Ltd.
15/33 Waterloo Rd
Macquarie Park New South Wales 2113, Australie

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Allemagne
Tél. +49-(0)211-



93657000
Fax +49-(0)211-93657027

TÉL : +61-2-9878-1100
FAX : +61-2-9878-1200

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

ENAGIC TAIWAN BRANCH

Taiwan

Enagic Taiwan
Nanjing East Road, 3-337 12F B Room
Xiong Shan Qu, Taipei City, Taiwan

TÉL : 886-2-2713-2936
FAX : 886-2-2713-2938

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

ENAGIC PHILIPPINES BRANCH

Philippines

Enagic Philippines, Inc.
Unité 3-4, 16e étage
RCBC Savings Bank Corporate Center
Bonifacio Global City, Taguig City Metro Manila

TÉL : 632-519-5508
FAX : 632-519-1923

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 10h00 - 19h00

ENAGIC HONG KONG BRANCH

Hong Kong

Enagic Hong Kong
Unité 1615-17, 16e étage Miramar Tower

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Allemagne
Tél. +49-(0)211-



93657000
Fax +49-(0)211-93657027

132 Nathan Rd.
Tsim Sha Tsui, Kowloon
Hong Kong

TÉL : (852) 2154-0077
FAX : (852) 2154-0027

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 10h00 - 19h00
Samedi 10h00 - 18h00

ENAGIC KOREA BRANCH

Corée

Enagic Korea Co.
7F 118-3, Nonhyun-dong
Gangnam-gu Séoul, Corée

TÉL : 02-546-8120
FAX : 02-546-8127

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

STATION-SERVICE ENAGIC MAURITIUS

Maurice

Enagic Maurice
Vishal Luchmun
36-38 George Guibert street, opposite Darne Clinic
Floreal, Ile Maurice

TEL : (00230) 52728055

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

AGENCE ENAGIC GUADELOUPE

Guadeloupe

Enagic Guadeloupe
Felix Dinane

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Allemagne
Tél. +49-(0)211-



93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Route de Jaspard
97139 Abymes

TEL : (00590) (0) 690578020

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

ENAGIC SINGAPORE BRANCH

Singapour

Enagic Singapore Pte Ltd
111 N Bridge Rd,
25-04 Peninsula Plaza
Singapour 179098

TÉL : (+65) 6720-7501

FAX : (+65) 6720-7505

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 10h00 - 19h00

ENAGIC MALAYSIA BRANCH

Malaisie

Enagic Malaysia Sdn Bhd
Unité NO 25-6 & 27-6, The Boulevard
Mid Valley City, Lingkaran Syed Putra
59200 Kuala Lumpur, Malaisie

TEL : +603-2282-2332

FAX : +603-2282-233

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

ENAGIC INDONESIA BRANCH

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Allemagne
Tél. +49-(0)211-



93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Indonésie

Enagic Indonésie
The Plaza Office Tower 22e étage
Jl. M.H. Thamrin Kav. 28-30
Jakarta 10350 Indonésie

TEL : +62 21 29923111
FAX : +62 21 29928111

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Ven 9h00 - 17h00

ENAGIC THAILAND BRANCH

Thaïlande

Enagic Thaïlande
14ème étage, Unité 1408-1410, Park Ventures Ecoplex,
57 Wireless Road,
Kwang Lumpini, Khet Patumwan,
Bangkok 10330

TÉL : +662-116-3046-50
FAX : +662-116-3044

Heures d'ouverture : (heure locale)

Lun-Sam 10h00 - 19h00