

Kodeks Etyki SOUVRE INTERNATIONALE

I DEFINICJE

SOUVRE INTERNATIONALE - tu SOUVRE INTERNATIONALE Sp. z o.o. Sp. k.

SOUVRE POLSKA - tu o SOUVRE POLSKA Sp. z o.o..

Kodeks Etyki SOUVRE INTERNATIONALE (Kodeks Etyki) - niniejszy dokument, zawierający zbiór zasad dla Partnerów, zgodnych z przyjętymi standardami etycznego postępowania w Klubie SOUVRE INTERNATIONALE.

Klub SOUVRE INTERNATIONALE (Klub SOUVRE, Sieć Partnerów SOUVRE INTERNATIONALE, Sieć Partnerów, Sieć) - wszyscy Partnerzy należący do Klubu SOUVRE INTERNATIONALE.

Folder Marketingowy (Plan Marketingowy) – dokument zawierający informacje o korzyściach płynących ze współpracy z SOUVRE POLSKA oraz zbiór zasad, które m.in. określają warunki Partnerom, na jakich mogą uzyskać dany Poziom Efektywności oraz zasady obliczania Rabatu handlowego lub Wynagrodzenia za uzyskanie danego Poziomu Efektywności.

Partner – podmiot, który łączy z SOUVRE POLSKA lub Oddziałem umowa o członkostwo w Klubie SOUVRE INTERNATIONALE (Umowa).

Dyrektor - nazwa Poziomu Efektywności Partnera w II Planie Marketingowym, gdzie występują kolejno następujące poziomy: Dyrektor Okręgowy, Dyrektor Regionalny, Dyrektor Krajowy, Dyrektor Generalny.

Produkty SOUVRE INTERNATIONALE (Produkty) – produkty oferowane Partnerom przez SOUVRE POLSKA, występujące w ofercie pod Znakiem SOUVRE INTERNATIONALE

Klient - osoba dokonująca zakupu Produktów na własne potrzeby od Partnera (końcowy użytkownik Produktów).

Promotor – Partner, który znajduje się w Strukturze bezpośrednio nad innym Partnerem, wskazany we Wniosku o rejestrację do Klubu SOUVRE INTERNATIONALE (Umowie Partnerskiej) jako Promotor.

Biuro Obsługi Klienta (BOK) - Dział w SOUVRE POLSKA lub w Oddziale, z którą Partner może kontaktować się telefonicznie, e-mailowo, listownie lub poprzez faks. Zapewnia ona bieżącą obsługę Partnerów we wszelkich obszarach związanych z członkostwem w Klubie SOUVRE INTERNATIONALE. Szczególnie dotyczy to rejestracji, składania zamówień na Produkty SOUVRE INTERNATIONALE, przekazywania informacji na temat realizacji Planu marketingowego oraz szkoleń wspierających Partnerów budujących Struktury.

Pozostałe pojęcia, które zostały użyte w niniejszym Kodeksie Etyki, należy rozumieć zgodnie z definicją podaną w Regulaminie Klubu SOUVRE INTERNATIONALE, Folderze Marketingowym, lub wszelkich innych dokumentach wydanych przez SOUVRE POLSKA i przekazanych Partnerowi.

II ZASADY OGÓLNE

1. Zasady dotyczące relacji SOUVRE INTERNATIONALE z Partnerami opierają się na profesjonalizmie, szacunku, współpracy i zaufaniu.
2. Partner powinien działać uczciwie, zgodnie z prawem oraz z poszanowaniem zasad oraz innych Partnerów należących do Klubu SOUVRE INTERNATIONALE.
3. Każdy z Partnerów zobowiązany jest od powstrzymania się przed rozpowszechnianiem informacji nieprawdziwych, nierzetelnych lub godzących w dobre imię SOUVRE INTERNATIONALE w każdej formie:
 - a) ustnej,
 - b) pisemnej,
 - c) drogą elektroniczną (e-mail, fora internetowe i portale społecznościowe).
4. Partner zobowiązany jest do zachowania poufności danych i informacji o wewnętrznych stosunkach pomiędzy nim a SOUVRE INTERNATIONALE, a w szczególności do:
 - a) Przestrzegania zakazu przekazywania osobom trzecim, z uwzględnieniem innych Partnerów, danych osobowych, danych wrażliwych, do których dostęp Partner uzyskał w związku z możliwością współpracy z SOUVRE POLSKA,
 - b) Przestrzegania zakazu rozpowszechniania informacji dotyczących loginów oraz haseł dostępu, jak również informacji zawartych wyłącznie po zalogowaniu w Strefie Partnera. W tym informowania Klientów (podmiotów i osób nienależącym do Klubu SOUVRE INTERNATIONALE) o cenach dedykowanych dla Partnera oraz wysokości przyznawanych Punktów za zakup Produktów oraz informacji na temat programów motywacyjnych i konkursów organizowanych przez SOUVRE POLSKA dedykowanych wyłącznie dla Partnerów.
5. Opisane wyżej postanowienia obowiązują również w okresie po rozwiązaniu lub wygaśnięciu Umowy Partnerskiej. Wszelkie sporządzone przez SOUVRE POLSKA zestawienia danych oraz ich kopie Partner powinien zwrócić niezwłocznie po rozwiązaniu lub wygaśnięciu Umowy.

III SPRZEDAŻ I REKLAMA PRODUKTÓW SOUVRE INTERNATIONALE

1. Sprzedaż Produktów SOUVRE INTERNATIONALE jest sprzedażą bezpośrednią dokonywaną przez Sieć Partnerską. Sprzedaż odbywa się w domach lub w innych miejscach np. miejscach pracy, miejscach użyteczności publicznej itp. Sprzedaż bezpośrednia wymaga od Partnera osobistej, zaangażowanej prezentacji produktu, rozwiewania wątpliwości potencjalnego kandydata na Partnera lub Klienta, udzielania rzetelnej, jasnej oraz wyczerpującej informacji na temat Produktów oraz możliwości współpracy w ramach członkostwa w Klubie SOUVRE INTERNATIONALE. Partner powinien dołożyć wszelkich starań i poświęcić wymaganą ilość czasu, aby wyjaśnić wszystkie wątpliwości potencjalnego kandydata na Partnera lub Klienta.
2. Sprzedaż bezpośrednia odbywa się poza stałymi, zorganizowanymi punktami sprzedaży takimi jak sklepy, stragany, kioski, hurtownie, itp.

3. Sprzedaż Produktów możliwa jest tylko w oryginalnych opakowaniach. Materiały wytworzone przez Partnera, zawierające Znak SOUVRE INTERNATIONALE, powinny zostać uprzednio zaakceptowane.
4. Partner zobowiązany jest do ujawniania wyłącznie pełnych, rzetelnych informacji o Produktach, w szczególności dotyczących ceny, warunków płatności, zwrotu, reklamacji, prawa odstąpienia od umowy sprzedaży.
5. Zabrania się sprzedaży Produktów poprzez serwisy internetowe, ogłoszeniowe, aukcyjne, sprzedażowe lub prywatne strony internetowe. SOUVRE INTERNATIONALE nie gwarantuje tym samym pochodzenia, autentyczności, jakości oraz terminu przydatności do użycia takich produktów. Gwarancją otrzymania oryginalnego Produktu jest jego zakup bezpośrednio od niezależnego Partnera SOUVRE POLSKA lub poprzez stronę internetową www.souvre.pl, po zarejestrowaniu się do Klubu SOUVRE INTERNATIONALE.

IV ZASADY ROZWOJU SIECI ORAZ ZARZĄDZANIA STRUKTURAMI PARTNERÓW SOUVRE INTERNATIONALE

1. Każdy Partner, który uzyskał Poziom Efektywności o nazwie Dyrektor zobowiązany jest do dbania o rozwój swojej Struktury poprzez:
 - a) profesjonalną opiekę nad wdrożeniem nowo rejestrowanych Partnerów,
 - b) organizację regularnych szkoleń wychodzących na przeciw zidentyfikowanym potrzebom danej Struktury. Udokumentowane szkolenia z listą uczestników, winny być przeprowadzone przynajmniej 2 razy w miesiącu. SOUVRE POLSKA jest uprawnione do kontroli powyższej zasady, jeśli uzna, że zaistniała taka potrzeba,
 - c) organizację indywidualnych spotkań wychodzących na przeciw zidentyfikowanym potrzebom danego Partnera (coaching), których głównym celem jest rozwój indywidualnych kompetencji,
 - d) organizację spotkań z Zespołem wraz z potencjalnymi kandydatami na Partnera lub Klientami, których głównym celem jest obserwacja Zespołu w radzeniu sobie m.in. z obiekcjami Klientów i udzielanie Zespołowi konstruktywnej informacji zwrotnej,
 - e) rozwiązywanie kwestii spornych lub problematycznych działających na niekorzyść Sieci jak i SOUVRE INTERNATIONALE i SOUVRE POLSKA
 - f) dostosowanie ubioru do charakteru spotkania z potencjalnym Partnerem lub Klientem, zachowując dbałość o biznesowy wizerunek Partnera reprezentującego SOUVRE INTERNATIONALE,
 - g) nawiązywanie kontaktu oraz organizowanie spotkania biznesowego z przekazaną przez Biuro Obsługi Klienta osobą – potencjalnym Partnerem,
 - h) obronę wartości Klubu SOUVRE przed konkurencją i krytykami, przedstawiając prawdziwe i wiążące fakty oraz zgłaszanie naruszeń do Biura Obsługi Klienta SOUVRE POLSKA,
 - i) wspieranie kolejnych Partnerów do osiągnięcia Poziomów efektywności w II Planu Marketingowym,
 - j) obecność na szkoleniach zorganizowanych przez SOUVRE POLSKA.
2. Procedura przeniesienia Partnera wewnątrz Sieci.

Przeniesienie Partnera w obrębie Struktury wynikać może wyłącznie z nieumyślnego błędu popełnionego w procesie rejestracji Partnera do Klubu SOUVRE INTERNATIONALE:

- do 3 dni roboczych od momentu zarejestrowania się: brak wymogu uzyskania zgody Partnerów z wyższych poziomów.
- powyżej 3 dni roboczych od momentu zarejestrowania się: wymagana zgoda Promotora, zgoda najbliższego Dyrektora oraz zgoda Partnera, do którego jest przenoszona osoba/grupa, a także zgoda każdego Partnera na Poziomie Efektywności min. 16% (z zachowaną Zasadą Równowagi) w całej grupie, która jest przenoszona. Partner inicjujący przeniesienie winien mieć na uwadze dobro ogółu, a nie realizację prywatnych interesów.

Wniosek dotyczący przeniesienia osoby wewnątrz Sieci winien być szczegółowo uargumentowany przez wnioskodawcę. SOUVRE POLSKA każdy wniosek rozpatruje indywidualnie, po otrzymaniu wszystkich niezbędnych dokumentów. SOUVRE INTERNATIONALE przedkłada dobro całej struktury nad indywidualną korzyść Partnera. Brak jakiegokolwiek dokumentu podpisanego przez ww. osoby wiąże się z automatycznym odrzuceniem wniosku o przeniesienie. Ostateczną, nieodwoalną oraz indywidualną decyzję w sprawie przeniesienia podejmuje SOUVRE POLSKA.

V PRAKTYKI ZAKAZANE

1. Niedopuszczalne są praktyki mające na celu zwiększanie Obrotu punktowego, co za tym idzie fikcyjnego powiększania korzyści, prowadzącego do wyłudzenia nienależnego Rabatu handlowego lub Wynagrodzenia od SOUVRE POLSKA. Do działań takich zaliczamy:

- a) fikcyjny zakup towaru poprzez nieuregulowanie należności za zamówiony towar lub odmowę odbioru,
- b) posiadanie więcej niż jednego Konta Partnera (każde Konto jest kontem osobistym, indywidualnym, a wszystkie transakcje przeprowadzane na nim będą ściśle kontrolowane i monitorowane w celu wyeliminowania nieprawidłowości). Za indywidualne Konto Partnera odpowiada tylko właściciel identyfikowany przez numer PESEL. Wyjątek stanowi sytuacja, w której Partner otrzymał od SOUVRE POLSKA, na zasadach określonych w Folderze Marketingowym, Dodatkowy Numer Identyfikacyjny.

2. Partner korzysta jedynie z własnych danych osobowych, nie może wykorzystywać danych osób trzecich (osób związanych koligacjami rodzinnymi z Partnerem) oraz małżonka, rodziców, dziadków i dzieci. Każdy Partner zobowiązany jest do logowania poprzez własne Konto i unikalny Numer Identyfikacyjny. Jednocześnie SOUVRE POLSKA nie bierze odpowiedzialności za nieetyczne działania osób trzecich na kontaktach Partnerów, którzy pozwolą na wykorzystanie swoich danych osobowych oraz loginów do Konta.

3. Osoby bliskie, tj. małżonkowie, dzieci, rodzice, rodzeństwo, dziadkowie, osoby w konkubinacie, powinny rejestrować się do Klubu SOUVRE INTERNATIONALE w Strukturze bezpośrednio pod siebie.

4. Zabrania się złego wyrażania się o konkurencji istniejącej na rynku, krytykowania działań produktów i usług. Zasadą jest pokazanie korzyści z przynależności do Klubu SOUVRE INTERNATIONALE.

5. Zabrania się Partnerom:

- a) werbowania Partnerów SOUVRE POLSKA do innych organizacji sprzedażowych i pozostających w konkurencji do SOUVRE POLSKA,

- b) wykorzystywania danych osobowych zawartych w obsługiwanej Strukturze do werbowania osób współpracujących, dla innych organizacji sprzedażowych i pozostających w konkurencji do SOUVRE POLSKA,
- c) zakładania działalności konkurencyjnej do SOUVRE POLSKA,
- d) nakłaniania do rezygnacji z współpracy lub zniechęcania Partnerów do działania w SOUVRE POLSKA,
- e) publikowania ogłoszeń z ofertami pracy w organizacji używając Znak towarowy SOUVRE INTERNATIONALE na jakichkolwiek portalach społecznościowych, ogłoszeniowych, a w szczególności na portalach związanych z pośrednictwem pracy i rekrutacją pracowników,
- f) tworzenia stron, blogów oraz innych podstron obejmujących Znak towarowy SOUVRE INTERNATIONALE bez wcześniejszego zaakceptowania przez SOUVRE POLSKA,
- g) rejestrowania nazw domen zawierających słowo „SOUVRE”,
- h) nagrywania i udostępniania filmów, używając Znak towarowy SOUVRE INTERNATIONALE, bez wcześniejszego zaakceptowania przez SOUVRE POLSKA,
- i) tworzenia jednorazowych punktów konsultacyjno-doradczych w celu prowadzenia prezentacji i reklamy produktów oraz usług SOUVRE POLSKA,
- j) przerejestrowywanie osób z innej Struktury w obrębie Sieci, w sposób inny niż pozwala na to procedura opisana w paragrafie IV pkt. 2 Kodeksu Etyki.

Wszystkie działania wymagające wcześniejszej akceptacji przez SOUVRE POLSKA, powinny zostać wyrażone w postaci zgody pisemnej (dopuszczalna jest forma przesyłania informacji w tej sprawie oraz otrzymania zgody drogą e-mailową). Działania sprzeczne z powyższymi zasadami mogą doprowadzić do rozwiązania Umowy Partnerskiej przez SOUVRE POLSKA.

VI KONSEKWENCJE DZIAŁAŃ SPRZECZNYCH Z ZASADAMI KODEKSU ETYKI SOUVRE INTERNATIONALE

1. Wynikiem łamania zasad określonych w Kodeksie Etyki może być zastosowanie następujących sankcji:

- a) telefoniczne upomnienie z prośbą o zaprzestanie naruszania którejkolwiek z zasad Kodeksu Etyki,
- b) pisemne upomnienie z prośbą o zaprzestanie naruszania którejkolwiek z zasad Kodeksu Etyki,
- c) zaproszenie Partnera (w szczególności Partnera na Poziomie efektywności z II Planu Marketingowego - Dyrektor) na spotkanie w celu rozwiązania problemu naruszenia którejkolwiek z zasad Kodeksu Etyki,
- d) zawieszenie Konta Partnera (całkowite lub częściowe), a tym samym członkostwa w Klubie SOUVRE INTERNATIONALE na czas od 1 miesiąca do 3 miesięcy – w tym czasie powinno zostać wyjaśnione dalsze postępowanie co do członkostwa w Klubie SOUVRE INTERNATIONALE, a co za tym idzie rozwiązanie i zamknięcie problemu naruszenia którejkolwiek z zasad Kodeksu Etyki,
- e) wypowiedzenie członkostwa w Klubie SOUVRE INTERNATIONALE. Po wypowiedzeniu Konto Partnera przejmuje SOUVRE POLSKA.