

## Charte éthique liée au démarchage à domicile

Je soussigné(e) \_\_\_\_\_

salarié(e) de la société \_\_\_\_\_

reconnais avoir suivi le ...../...../..... la formation de vente à domicile comprenant les modules suivants :

- Le marché de l'énergie
- Les bonnes pratiques du démarchage à domicile et la législation en vigueur
- Les offres Sowee
- Le parcours de vente Sowee

Dans le cadre de mon activité commerciale, je m'engage à respecter les principes suivants :

1. Les visites au domicile sont effectuées dans le respect de la vie privée et à des jours et horaires qui n'entraînent pas une gêne de la vie familiale. Le vendeur s'interdit de prospector les jours fériés. Le vendeur interrompt l'entretien sur une simple demande. Le vendeur justifie la confiance du consommateur en prenant en compte son manque d'expérience commerciale, son âge, son état de santé, sa connaissance éventuellement limitée de la langue. Ainsi, le vendeur s'interdit toutes pratiques condamnables tendant à provoquer une décision d'achat précipitée et/ou non souhaitée.
2. Le vendeur s'interdit de réaliser toutes ventes auprès d'une personne de plus de 75 ans et de moins de 18 ans ou toute personne pouvant être considérée en situation de faiblesse.
3. Dès le premier contact avec le consommateur, le vendeur présente sa carte d'accréditation Sowee, indique son nom, le nom de son entreprise, l'objet de la visite.
4. Le vendeur donne des réponses claires et précises aux questions des consommateurs. Il communique sur le caractère non réglementé des offres, les prix, les modalités de paiement, la période de rétractation, les conditions de livraison et de garantie. Les informations communiquées verbalement sur le produit, en particulier relatives à ses qualités, doivent être autorisées par la société et lui ont été fournies lors de la formation. Le vendeur n'utilise pas de comparaisons trompeuses et incompatibles avec une concurrence loyale. Les éléments de comparaisons sont significatifs et vérifiables et sont présentés en respectant les règles d'une concurrence loyale.
5. Le parcours de souscription est présenté et réalisé avec le client. Le client recevra sur son téléphone portable par sms un code unique. Le vendeur s'engage à vérifier que le code unique est bien envoyé sur le portable du client. Le document contractuel est signé électroniquement par le client lors de la vente à domicile.
6. Un formulaire de fin de visite est signé par le client, le client en conservant un exemple.
7. Le vendeur accepte que Sowee lui demande une photo instantanée à des fins de contrôle d'accréditation. Sowee précise que les photos reçues ne sont pas stockées dans le cadre de la politique de protection des données personnelles.
8. Le vendeur a connaissance de la grille qualité communiquée en annexe, qu'il s'engage à respecter.

Fait le \_\_\_\_\_

À \_\_\_\_\_

Signature :

