

LICENCE DE DISTRIBUTION

ENTRE LES SOUSSIGNÉS :

LA SOCIÉTÉ ÉNERGIE-TERRE, SAS au Capital de 15.000 €, dont le siège social est 3 avenue Claude Taudin, 33 440 AMBARES-ET-LAGRAVE, immatriculée au RCS de BORDEAUX, représentée par Monsieur Éric DUSSIEUX, Directeur Général,

D'UNE PART

ET

Civilité : Monsieur / Madame / Mademoiselle

Prénom : _____

Nom : _____

Date et lieu de naissance : _____

Nationalité : _____

Profession : _____

Adresse complète : _____

Code Postal et Ville : _____

Pays : _____

Téléphone fixe : _____

Téléphone mobile : _____

Numéro de sécurité sociale : _____

E-mail : _____

Prénom, nom et numéro du parrain : _____

Choisir son statut : VDI Auto-Entrepreneur Société en RCS

AUTO-ENTREPRENEUR ET SOCIÉTÉ INSCRITE AU REGISTRE DU COMMERCE (RCS) : VEUILLEZ REMPLIR LES CHAMPS CI-DESSOUS

Nom de la société : _____

Numéro de SIRET : _____

RCS : _____

Numéro Auto entrepreneur : _____

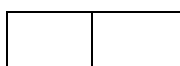
Date d'immatriculation : _____

Lieu d'immatriculation : _____

Code APE : _____

Numéro de TVA Intracommunautaire : _____

(Fournir **obligatoirement** une copie du **formulaire de déclaration de début d'activité** ou la copie d'un **extrait de Kbis** de moins de trois mois suivant votre statut et la **copie recto verso de votre carte d'identité** dans les deux cas)



D'AUTRE PART

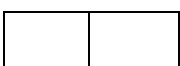
IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT :

Tout distributeur effectuant une demande en qualité de mandataire indépendant VDI (Vendeur Direct Indépendant), Auto-Entrepreneur ou Société inscrite au registre du commerce (RCS), qu'il soit en France ou dans tout autre Pays et qui n'aura pas, dans un délai d'un mois à compter de la date où le contrat a été rempli informatiquement, renvoyé à ÉNERGIE-TERRE l'exemplaire papier correctement rempli, paraphé et signé verra son compte être transformé en compte client ÉNERGIE-TERRE. **Aucune commission ne sera versée avant la réception de l'exemplaire papier du présent contrat rempli, paraphé et signé et les éventuelles commissions antérieures à la bonne réception du contrat seront perdues.**

- 1) Le Distributeur est une personne physique majeure ayant la capacité juridique d'exercer une activité commerciale indépendante.
- 2) Après agrément du Distributeur par ÉNERGIE-TERRE, le présent contrat constitue le contrat de distribution liant le Distributeur à ÉNERGIE-TERRE.
- 3) Le Distributeur exerce son activité de distribution des produits auprès des consommateurs finaux en qualité de mandataire indépendant. Le Distributeur organise librement et en toute indépendance son activité de distribution, sans aucun lien de subordination à l'égard d'ÉNERGIE-TERRE qui n'est pas son employeur et ne saurait donc en assurer les obligations. Le Distributeur fera son affaire personnelle de son inscription auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) de sa région (formulaire P01) ou auprès du registre du commerce s'il y a lieu et en fonction de la loi 94-637 du 25 juillet 1994 s'il est en France et auprès de l'autorité compétente de son pays s'il est en dehors de France. Il communiquera son numéro d'inscription le plus rapidement possible à ÉNERGIE-TERRE. Le Distributeur s'engage à respecter toutes lois et réglementations commerciales, sociales et fiscales en vigueur dans son pays et notamment la loi 93-121 du 27 Janvier 1993 et les art.L121 et suivants du Code de la Consommation relatifs au démarchage et à la vente à domicile ou vente directe.

Le Distributeur reconnaît que sa rémunération est basée sur son activité de mandataire ou d'acheteur revendeur (VDI, Auto-Entrepreneur ou Société inscrite au registre du commerce [RCS]) et d'animation du réseau de vendeur conformément à la circulaire DDS/AAF/AI 94/82 du 18 novembre 1994 et non sur le nombre d'heures travaillées ni sur un facteur chance. **Le Distributeur n'est tenu ni de réaliser un investissement minimum, ni d'acquérir un stock minimum de produits, ni de réaliser un chiffre d'affaires minimum.**

- 4) Le Distributeur ne peut profiter d'une activité promotionnelle d'ÉNERGIE-TERRE sur le plan commercial aux fins de développer une autre activité ou la vente d'autres produits. Le Distributeur se réfère exclusivement à ÉNERGIE-TERRE et s'abstient de tout



acte de concurrence déloyale tant à l'encontre de la société ÉNERGIE-TERRE que des autres Distributeurs.

- 5) Le Distributeur s'engage à ne pas vendre, présenter ou exposer les produits, matériels et documents commerciaux d'ÉNERGIE-TERRE dans les lieux publics tels que magasins, coopératives, boutiques, expositions, foires, marchés ou autre point de vente publics, y compris internet, sans l'accord préalable et écrit d'ÉNERGIE-TERRE. De même, le Distributeur présente et vend les produits sous leur forme et emballage d'origine. De plus, aucun Distributeur ne pourra retirer ou ajouter quelque matériel que ce soit, ou mettre quelque mention, étiquette ou autres (hormis les coordonnées du Distributeur), modifier ou détacher quelque étiquette sur les emballages.

Pendant le cours du présent contrat et à l'issue de celui-ci, pendant une période de deux ans, le Distributeur s'interdit de débaucher, faire débaucher ou détourner les distributeurs appartenant au réseau ÉNERGIE-TERRE.

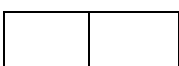
- 6) Le Distributeur ne peut utiliser les noms, logos et marques d'ÉNERGIE-TERRE qu'aux fins de son activité de distributeur ÉNERGIE-TERRE. Toute identification du Distributeur avec la société ENERGIE-TERRE devra indiquer obligatoirement au premier plan la mention « **Distributeur Indépendant ENERGIE-TERRE** ».

En tout état de cause, si un Distributeur souhaite utiliser quelque matériel d'aide à la vente non fourni par ÉNERGIE-TERRE, tels qu'enseignes, panneaux, publicités, prospectus, papier à en-tête, cartes de visite, livres, cassettes, films ou autres supports tant écrits, que vidéo, audio ou électronique (internet), comportant un nom, logo ou marque d'ÉNERGIE-TERRE, ou plus généralement laissant à penser qu'il est produit par ÉNERGIE-TERRE ou avec son autorisation, un tel matériel doit être soumis à l'autorisation préalable et écrite d'ÉNERGIE-TERRE.

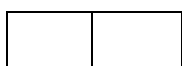
Le Distributeur s'interdit de reproduire même partiellement toute publication d'ÉNERGIE-TERRE sans accord préalable et écrit.

- 7) **Pour valider son adhésion, le nouveau distributeur doit obligatoirement acquérir une Licence de Distribution (valable pour tout pays) et la renouveler avant chaque date anniversaire dont le point de départ est la date de signature de ce présent contrat intitulé « Licence de Distribution ».** Le non-renouvellement de cette licence à la date anniversaire entraîne immédiatement une déclassification du contrat sous la forme « non-validé ». Cette forme ne permet aucun calcul de rémunération ni même aucun rattrapage des éventuelles commissions antérieures au renouvellement de cette licence. Lorsqu'un minimum de six mois s'est écoulé sans qu'aucun renouvellement de licence ait été effectué, alors le Distributeur verra son compte être transformé en compte client ÉNERGIE-TERRE et ses éventuels partenaires d'affaires (filleuls) ainsi que ses éventuels clients seront directement rattachés à son référent up line direct, selon les bonnes pratiques du Marketing de Réseau.

- 8) ENERGIE-TERRE s'engage à fournir un **contrat de Responsabilité civile professionnelle sans surcoût** pour le Distributeur et ce, aussi longtemps qu'il existe un partenariat entre que les sociétés ENERGIE-TERRE et QUADRIVIUM.



- 9) Le Distributeur a pris connaissance des documents administratifs et réglementaires annexés au contrat de distribution. Il s'engage à conduire son activité conformément à ces documents ainsi qu'à toutes procédures et méthodes de commercialisation préconisées par ÉNERGIE-TERRE. **À ce titre, il s'interdit de mettre en avant un quelconque effet thérapeutique ou médical des produits commercialisés par ÉNERGIE-TERRE. Il s'interdit également de dénigrer les produits concurrents d'ÉNERGIE-TERRE ou des sociétés qui les commercialisent. Le Distributeur est civilement et pénalement responsable de ses propos et n'engage en rien la responsabilité d'ÉNERGIE-TERRE.**
- 10) Le Distributeur fondant ses rapports avec ses clients sur le respect des règles les plus formelles d'intégrité et de franchise, s'engage à respecter le Code Ethique de la Fédération de la Vente Directe (FVD) disponible sur le site www.fvd.fr.
- 11) ÉNERGIE-TERRE peut, moyennant un préavis raisonnable, changer, amender ou modifier le présent contrat et notamment ses procédures et méthodes de commercialisation, et ce, dans le souci d'assurer une commercialisation optimale des produits ÉNERGIE-TERRE ou de s'adapter aux lois et changements de conjoncture économique. L'absence de contestation de la part du Distributeur dans un délai de quinze jours ainsi que la passation de toute commande de produits après avoir été informé des dits changements, amendements ou modifications, implique son acceptation des dits changements, amendements ou modifications. En conséquence, le Distributeur s'engage à développer son activité en accord avec les-dits changements, amendements ou modifications.
- 12) **Le Distributeur PEUT RÉSILIER SON CONTRAT DE PLEIN DROIT à tout moment par lettre recommandée avec avis de réception adressée à ÉNERGIE-TERRE.** Il devra respecter un délai minimum de 6 mois avant de faire une nouvelle demande en tant que Distributeur Indépendant avec ÉNERGIE-TERRE.
- 13) La rémunération des efforts de vente développés par le distributeur est calculée conformément aux dispositions du Plan de Rémunération proposé par ÉNERGIE-TERRE qui sont en vigueur sur la période concernée. Elle sera accordée au Distributeur qui aura réalisé un achat personnel (en son nom propre) d'un minimum de 50 PB (Point Business) sur la période de calcul entraînant cette même rémunération. Dans le cas où un minimum de six mois se serait écoulé sans aucune commande personnelle d'un minimum de 50 PB, le Distributeur verra une déclassification de son contrat sous la forme « non-validé » (voir article 7).
- 14) ÉNERGIE-TERRE prélèvera sur la commission versée au VDI une somme de TROIS EUROS par mois pour l'entretien du site internet personnel et UN EURO par mois pour l'entretien du bureau virtuel (back office).
- 15) En ce qui concerne les Mandataires VDI résidents en France, ÉNERGIE-TERRE prend à sa charge une partie des cotisations forfaitaires, conformément au barème de l'URSSAF. Les Distributeurs Auto-Entrepreneurs ou inscrit au registre des commerces, ainsi que les Distributeurs résidents en dehors de France assumeront leurs charges conformément à la réglementation en vigueur dans leur pays pour leur statut respectif.



- 16) Le présent contrat est conclu sur des bases strictement personnelles et ne peut être cédé ou transféré à quiconque sans l'accord préalable écrit d'ÉNERGIE-TERRE.
- 17) Le présent contrat est soumis au droit français. Tout litige relatif à son exécution relève de la compétence exclusive des tribunaux du siège social d'ÉNERGIE-TERRE. Le Distributeur autorise ÉNERGIE-TERRE à utiliser toute photographie ou vidéo sur lequel il apparaît, prise pendant un évènement organisé par ÉNERGIE-TERRE, et ce, sans contrepartie ou dédommagement sous quelque forme que ce soit. ÉNERGIE-TERRE s'interdit expressément de procéder à une exploitation des images photographiques ou vidéo sur tout support à caractère pornographique, raciste, xénophobe ou toute autre exploitation préjudiciable.

GUIDE DES BONNES PRATIQUES DES MANDATAIRES ET ACHETEURS REVENDEURS ÉNERGIE-TERRE

1- PRÉSENTATION GÉNÉRALE

1.1 Avant-propos

La Vente Directe est une démarche commerciale qui se caractérise par la présence physique effective d'un consommateur et d'un vendeur hors d'un magasin.

Ce mode de distribution est régi par une législation protégeant le consommateur et qui doit être respectée à la fois par le vendeur, par le consommateur et l'entreprise. Des règles professionnelles complémentaires ont paru nécessaires dans le cadre d'un Code de déontologie afin de prendre en compte l'autonomie du vendeur et l'importance du service fourni au consommateur.

Il a pour finalité la mise en œuvre de règles professionnelles appliquées par l'entreprise et les vendeurs dans le cadre de leur démarche commerciale. Le Code précise les conditions d'intervention du vendeur, la loyauté de son comportement vis-à-vis du consommateur et les dispositions propres à améliorer la qualité du service au consommateur.

1.1.1. Vocabulaire

Une société de Vente Directe est une entité qui utilise une organisation de Vente Directe pour la commercialisation de produits sous sa marque, un label ou tout autre symbole d'identification.

Un vendeur direct est une personne membre du réseau de vente d'une société de Vente Directe qui lui confie la commercialisation de ses produits auprès des consommateurs, et qui peut être autorisé à recruter d'autres vendeurs directs. Ce recrutement consiste à entreprendre des actions dans la perspective d'aider une personne à devenir elle-même vendeur direct. Le vendeur direct peut être Vendeur à Domicile Indépendant mandataire, Vendeur à Domicile Indépendant acheteur-revendeur, Vendeur à Domicile Indépendant courtier, Auto-Entrepreneur, commerçant inscrit au registre du commerce et des sociétés, Société inscrite au registre du commerce (RCS) inscrit au registre spécial des agents commerciaux, représentant salarié statutaire (VRP), représentant salarié non statutaire, sans que cette liste soit exhaustive, les clients privilégiés en étant exclus.

Les vendeurs doivent appliquer le Code et les règles de conduite conformes à cette éthique dans le cadre de leur contrat avec la Société de Vente Directe.

Vente Directe aux consommateurs : le mode de distribution d'une entreprise vendant sous sa marque commerciale ou toute autre dénomination commerciale, par un vendeur mandaté ou agréé, directement aux consommateurs, soit à leur domicile ou au domicile d'un tiers, soit sur leur lieu de travail ou en tous autres lieux non destinés à la commercialisation, hors magasin, à travers une présentation ou une démonstration de produits.

1.2. Le champ d'application

Le Code traite des relations entre les sociétés de Vente Directe et les vendeurs d'une part, et les sociétés de Vente Directe adhérentes, entre elles, d'autre part. Ce Code a pour but la promotion d'une concurrence loyale dans le cadre de la libre entreprise et l'amélioration de l'image de la Vente Directe dont la finalité est la vente à un consommateur de produits de qualité à des conditions compétitives.

Ce Code doit être appliqué non seulement dans ses dispositions concrètes, mais aussi dans son esprit. La Société est convaincue que la satisfaction du consommateur passe par la compétence et l'intégrité des vendeurs.

À ce titre, elle porte une attention particulière aux points suivants :

- les méthodes de recrutement des vendeurs,
- les programmes de formation des vendeurs,
- la perspective réaliste présentée aux vendeurs d'une activité professionnelle rémunératrice.

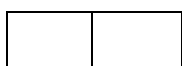
1.3. Les activités internationales et effets extraterritoriaux

Les sociétés et les vendeurs doivent se conformer à toutes les exigences de la loi dans chaque pays où leur activité est exercée.

2. LA CONDUITE A L'ÉGARD DU CONSOMMATEUR

1.1. Une identification du Vendeur et de la Société

Dès le premier contact avec le consommateur, le vendeur indique son nom, le nom et l'adresse de l'entreprise, les produits présentés et l'objet de la visite ou de la réunion.



1.2. Une information détaillée du produit et de l'offre commerciale

Le vendeur, qui dispose obligatoirement de la formation appropriée, effectue une présentation détaillée et loyale du produit. Il communique les prix, les modalités de paiement, et la période de rétractation.

Le vendeur donne des réponses claires et précises aux questions des consommateurs.

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

1.3. Un service personnalisé de qualité

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

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

1.4. Un bon de commande complet et lisible

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

1.5. Un délai de rétractation

Le consommateur peut annuler sa commande dans le délai légal de rétractation de quatorze jours qui court à compter du lendemain de la conclusion du contrat. Aucun paiement n'est effectué pendant cette période.

1.6. Une écoute après-vente

En cas d'interrogation complémentaire ou de réclamation relative à la démarche commerciale, le vendeur donne une réponse motivée aux réclamations des consommateurs dans un délai de 21 jours calendaires.

1.7. Une médiation gratuite

En cas de réclamation et en l'absence d'accord avec le vendeur dans le délai de 21 jours, le consommateur peut saisir gratuitement la Commission paritaire de médiation de la Vente Directe d'un litige relatif à la démarche commerciale. La Commission paritaire de médiation de la Vente Directe est également compétente pour les litiges impliquant des entreprises qui ne sont pas adhérentes de la FVD.

3. LA CONDUITE A L'ÉGARD DES VENDEURS

3.1. Le respect des Codes de la Vente Directe par le vendeur

La société doit exiger des vendeurs, comme une condition de participation à l'organisation de vente de la société, le respect du Code éthique de la Vente Directe ainsi que du Code de

conduite des entreprises de Vente Directe, ou de règles de conduite identiques à cette éthique.

3.2. L'information

Les actions engagées par la société et les vendeurs pour le recrutement de nouveaux vendeurs sont menés avec une volonté permanente de clarté et d'honnêteté. La société et les vendeurs communiquent des informations complètes et vérifiables sur les clauses du contrat proposé, et toute promesse devra être tenue.

La société informe, avec précision et exactitude, les vendeurs sur les perspectives de gains, les frais professionnels, les règles commerciales, fiscales, sociales applicables et sur les revenus liés aux ventes réalisées soit par le vendeur lui-même, soit par les vendeurs qu'il anime. Les modalités d'obtention des revenus doivent être transparentes, compréhensibles et sans équivoque.

La société fournit toute information concernant les livraisons, les annulations et tout élément significatif dans le cadre du contrat commercial entre la société et les vendeurs.

La société et les vendeurs doivent mener leurs actions dans le respect de la vie privée du vendeur, en s'interdisant par exemple de présenter des perspectives d'évolutions personnelles ou familiales qui ne relèvent pas du domaine professionnel. Ils s'interdisent également de mener toute action auprès d'autres vendeurs dans des domaines religieux, politiques ou de nature similaire.

3.3. Les sources de revenus

La société donne aux vendeurs une information sur les perspectives de ventes et les revenus appuyés sur des faits vérifiables.

Tout revenu trouve son origine dans l'activité de vente, y compris les achats pour usage personnel des vendeurs, ainsi les revenus du vendeur évoluent en fonction du prix de vente des produits et/ou du nombre de ses ventes et/ou des ventes obtenues par le groupe de vendeurs qu'il a recruté, formé et animé.

3.4. Le contrat écrit

La société doit fournir aux vendeurs un contrat écrit, paraphé, signé par le vendeur et contenant tous les éléments essentiels de leur collaboration. Si un vendeur direct achète des produits, du matériel de promotion, des aides à la vente ou des maquettes de démonstration lorsqu'il débute ses activités, le contrat établi par écrit doit lui accorder le droit de renvoyer, dans leur état initial, la maquette de démonstration, et tous les achats éventuels qu'il a effectués, avec le remboursement complet des sommes qu'il a versées en paiement s'il résilie son contrat par écrit, dans un délai de 14 jours calendaires à compter du jour de la signature du contrat.

3.5. Les droits d'entrée

Les droits d'entrée et les autres dépenses nécessaires à l'exercice de l'activité supportés par un vendeur lors de son recrutement ou au cours de son activité, et éventuellement sur une base périodique, à l'exception des achats de produits destinés à la revente aux consommateurs ou à sa consommation personnelle, ne doivent pas constituer une source de profits pour l'entreprise ou une source de revenus des vendeurs.

3.6. Supports de communication



La Société doit interdire aux vendeurs de proposer aux autres vendeurs des supports, quels qu'ils soient, qui ne respectent pas les normes de l'entreprise. Ces propositions ne doivent jamais prendre un caractère obligatoire.

Les vendeurs qui proposent des outils de formation et promotionnels, sous forme imprimée, audio, audiovisuelle ou électronique, doivent bénéficier de l'accord préalable de leur entreprise.

3.7. L'expiration du contrat

À la rupture du contrat d'un vendeur, la société doit reprendre les stocks de produits commercialisables, les malles de démonstration, le matériel de formation, les aides à la vente, acquis au cours des 12 derniers mois en état de revente ou d'utilisation, et les créditer sur la base du coût réel d'acquisition net éventuellement réduit d'une somme à la charge du vendeur qui ne peut dépasser 10 % du coût réel d'acquisition net.

3.8. Le stock des vendeurs

La société traite directement les commandes transmises par tous les vendeurs, pour leur verser en contrepartie les commissions, primes et remises. La société ne doit pas encourager les vendeurs à se constituer des stocks de produits sans rapport avec le potentiel des ventes lié à la nature et à la compétitivité de ces produits sur le marché, à la situation concurrentielle ainsi qu'à la politique de retour et de remboursement des produits. La société prend les dispositions nécessaires pour que les produits constituant le stock des vendeurs n'excèdent pas la quantité qui peut être raisonnablement vendue ou consommée par eux dans les 30 jours.

3.9. La détermination des revenus

La société doit adresser à chaque vendeur des états périodiques, au moins trimestriels concernant leurs revenus (commissions, primes, remises ou tout autre élément significatif, conformément au contrat signé entre la société et le vendeur, et en accord avec les règles commerciales et les obligations

sociales), et concernant les ventes, les paiements, les livraisons et les annulations.

3.10. La Formation

La société et les vendeurs forment les autres vendeurs grâce à des informations adaptées en contenu et en temps et comprenant au moins les lois spécifiques à la Vente Directe et les règles des Codes de la Vente Directe, les autres obligations légales du vendeur, la présentation de la société et de ses produits ou services, ainsi que les conditions de vente et de prestation.

4. LA CONDUITE A L'ÉGARD DES ADHÉRENTS

4.1. Principe

La société s'engage à pratiquer une concurrence loyale vis-à-vis des autres sociétés de la FVD.

4.2. Le recrutement

La société et les vendeurs ne doivent attirer ou solliciter, directement ou indirectement, un vendeur ou un employé de l'organisation de vente ou de l'administration d'une autre société adhérente de la Fédération, par des annonces ou des communications se référant spécifiquement à cette société. Ils s'interdisent tout débauchage systématique envers une autre société adhérente.

4.3. Le dénigrement

La société s'engage à ne pas dénigrer ni inciter les vendeurs à dénigrer les produits, les ventes, le plan de marketing ou tout autre aspect d'une société concurrente.

5. APPLICATION DU CODE

La responsabilité du respect des Codes de la Vente Directe incombe en premier lieu à la société. À ce titre, la société contrôle leur bonne application par ses vendeurs et met en place une structure disposant d'un pouvoir de sanctions.

Fait en **2 exemplaires** à..... Le

La Société

Le Distributeur

En cas d'acceptation par la Société, je m'engage à respecter et remplir les conditions énoncées ci-dessus. Dès la confirmation de l'agrément, je dispose d'un délai de 14 (quatorze) jours pour renoncer à ma demande. Cette demande d'annulation devra être faite en courrier recommandé AR. En cas d'inexactitude des renseignements indiqués en partie supérieur et/ou en cas de non-respect des conditions indiquées ci-dessus, l'agrément de distribution sera résilié de plein droit à réception de la notification par la Société par lettre recommandée AR.

**Parapher chaque page + Signature et mention
« Lu et approuvé » sur la dernière page**

