

## PROCEDURA DE SELECTIE PENTRU DISTRIBUTORI DE PRODUSE SI/SAU SERVICII PREPLATITE

Prezenta procedura de selectie ("**Procedura**") detaliaza criteriile ce vor fi aplicate de PayPoint Services SRL ("**PayPoint**"), tinand cont de strategia sa de afaceri, in vederea selectarii societatiilor (numite in continuare "**candidati**"), persoane juridice supuse inregistrarii in Registrul Comertului potrivit prevederilor art. 1 din Legea nr. 26/1990 – Republicata privind Registrul Comertului, care pot avea calitatea de Subdistribuitoare PayPoint pentru comercializarea de produse si/sau servicii preplatite.

### LEGISLATIA APLICABILA

- Legea societatiilor nr.31/1990- Republicata
- Legea nr. 26/1990 – Republicata privind Registrul Comertului
- Tratatul privind Functiunea UE
- Legea nr. 21 / 1996 a concurenței

### DISPOZITII DETALIASTE

Candidatii care vor avea o relatie contractuala cu PayPoint pentru comercializarea produselor si serviciilor preplatite din oferta in baza prezentei Proceduri vor fi numiti in continuare "**Parteneri**".

Selectia candidatilor se face in conformitate cu prevederile prezentei Proceduri, bazate pe criterii **nediscriminatorii, echitabile, transparente, obiective si cuantificabile**.

Evaluarea indeplinirii criteriilor de selectie mentionate in prezenta Procedura se va realiza in mod nediscriminatoriu, transparent si respectand principiul egalitatii de tratament in raport cu orice societate care isi va exprima interesul de a deveni Partener in baza prezentei Proceduri.

În ipoteza în care un candidat care isi exprima intentia de a deveni Partener, depune cererea si documentele solicitate conform prezentei Proceduri, dar nu îndeplinește criteriile de selecție menționate în prezenta Procedura, aceasta are posibilitatea de a adresa o nouă cerere si noi documente, cu respectarea prevederilor prezentei Proceduri, in orice moment in care criteriile de selecție vor fi îndeplinite.

Partenerii nu vor fi obligati sa aplice prezenta Procedura in relatia partenerii lor comerciali, fiind liberi sa-si stabileasca propriile proceduri si criterii de selectie.

### 1. Demararea Procedurii

Candidatii care doresc sa devina Parteneri vor adresa catre PayPoint o solicitare care va contine urmatoarele informatii:

**a)** Prezentarea generala a societatii, care va cuprinde datele de identificare (cum sunt sediu social, CUI, numar de inregistrare la Registrul Comertului, capital social, structura asociatilor/actionariatului

etc.), precum și reprezentanții desemnați pentru reprezentarea în fața PayPoint, cu specificarea adresei de corespondență (email, număr de telefon).

**b)** O declarație pe proprie răspundere privind faptul că nu se află în procedura de executare silită, faliment, reorganizare judiciară, dizolvare, închidere operațională, lichidare, suspendare a activității sau alte situații asemănătoare reglementate de lege și nici nu are cunoștința despre iminența unei asemenea situații.

**c)** O declarație pe proprie răspundere în care va menționa: **i)** societățile care fac parte din grupul de societăți al candidatului; **ii)** asociații/acționarii și reprezentanții săi legali nu au calitatea de sot/sotie sau rudă/afin de gradul I sau II cu persoane care dețin funcții în cadrul unei societăți din grupul PayPoint.

**d)** Copie bilanț contabil pentru ultimii 2 ani de funcționare. În cazul în care societatea funcționează doar de 1 an se va atașa copie bilanț pentru acesta.

După primirea cererii candidatului conținând informațiile și având atașate documentele susmenționate, PayPoint va verifica prin mijloace proprii, utilizând informații publice, veridicitatea informațiilor primite și măsoară în care candidatul îndeplinește criteriile de selecție detaliate mai jos.

Cererea, însoțită de documentele menționate mai sus, va fi trimisă către Paypoint, la următoarea adresă: [contact@paypoint.com](mailto:contact@paypoint.com)

## **2. Faza de selecție**

### **A. Criterii de selecție**

Candidatul trebuie să îndeplinească în mod cumulativ criteriile de selecție menționate în prezenta Procedură. În cazul în care oricare dintre criteriile de selecție nu este îndeplinit de candidat, acesta va fi descalificat și va fi informat în scris în acest sens.

Criteriile de selecție pe care candidatul trebuie să le îndeplinească în mod cumulativ sunt următoarele:

#### **I. Capacitatea juridică**

Candidatul trebuie să aibă capacitatea juridică de a iniția negocieri și de a semna un contract de subdistribuire în vederea comercializării produselor și/sau serviciilor preplatite.

Totodată, candidatul nu trebuie să se afle în procedura de executare silită, faliment, reorganizare judiciară, dizolvare, închidere operațională, lichidare, suspendare a activității sau alte situații asemănătoare reglementate de lege și nici să nu aibă cunoștința despre iminența acestor situații. Candidatul va depune o declarație pe proprie răspundere în acest sens.

#### **II. Criterii financiare și de distribuție**

**1.** Candidatul nu are înregistrări în Centrala Incidentelor de Plata pentru incidente la plata cu instrumente bancare de plată.

2. Candidatul detine, conform documentelor statutare si a bilantului aferent anului anterior celui in care a fost formulata cererea :

a) Capital social de peste 10.000 Euro si cifra de afaceri anuala de peste 100.000 Euro

sau

b) Capitaluri proprii pozitive si cifra de afaceri anuala de peste 100.000 Euro

3. Candidatul nu se afla în procedura de executare silită, faliment, reorganizare judiciară, dizolvare, închidere operațională, lichidare sau alte situații asemănătoare reglementate de lege și nici nu are cunoștință despre iminența unor astfel de situații, conform declaratiei pe proprie raspundere depusa odata cu cererea. Suplimentar PayPoint va putea efectua verificari suplimentare din surse publice privind situatia juridica a candidatului/partenerului (buletinul insolventei, furnizare informatii Registrul Comertului, portalul instatelor de judecata)

4. Candidatul declara ca va distribui serviciile si produsele preplatite din oferta PayPoint intr-un numar de minim -25 de locatii

5. Candidatul declara ca are capacitatea financiara, tehnica si organizatorica de a gestiona o afacere de distributie, in acest sens avand un numar de minim 5 angajati in rolul de agent de vanzari.

6. Minimum 12 luni de activitate de la data infiintarii societatii

7. Candidatul va prezenta declaratia privind beneficiarul real al fondurilor (completata in conformitate cu cerintele PayPoint Services) sau, dupa caz copie certificata conform cu originalul a declaratiei privind beneficiarul real depusa la Registrul Comertului, in conformitate cu Legea 129/2019 pentru prevenirea și combaterea spălării banilor si finanțării terorismului cu modificarile si completarile ulterioare.

### III. Criteriul etic

A. Nici Candidatul /Partenerul si nici o alta societate din grupul de societati din care acesta face parte nu trebuie sa se afle in conflict de interese cu PayPoint sau cu orice societate din grupul PayPoint. Asemenea conflict de interese poate consta in (i) situatii de incalcare a oricaror contracte incheiate intre PayPoint sau societati din cadrul grupului PayPoint, pe de o parte, si candidat sau societati din grupul de societati din care acesta face parte, pe de alta parte, (ii) situatii in care asociatii/actionarii sau reprezentatii legali ai candidatului, precum si rudele si afinii de gradul I sau II ale acestora detin functii cheie in departamentele relevante ale PayPoint sau ale societatilor din grupul PayPoint.

Prin grup, respectiv societati din grup, in scopul prezentei Proceduri, se inteleg toate societatile in care controlul activitatii este detinut direct sau indirect de PayPoint sau candidat in sensul prevazut de dreptul concurentei, toate societatile care detin direct sau indirect controlul activitatii PayPoint sau controlul activitatii candidatului in sensul prevazut de dreptul concurentei, precum si orice societate care este sub control comun in sensul prevazut de dreptul concurentei cu PayPoint sau cu candidatul, dupa cum este cazul.

B. Candidatul/Partenerul va urma Procesul de Verificare a Integritatii in vederea identificarii aspectelor legate de integritate si reputatie, atat pentru persoana juridica candidata, cat si pentru persoanele fizice si/sau juridice cu factor de decizie din cadrul acesteia, pentru a evita asocierea PayPoint cu persoane juridice sau fizice care sunt susceptibile sau care se fac vinovate de practici de coruptie sau incalcare ale regulilor de etica, de circumstante care sugereaza riscuri de coruptie si

frauda, de inclinatia de a face plati ilegale catre oficiali sau angajati din sectorul public sau privat, chiar daca aceste situatii nu ar constitui neaparat incalcari ale legii.

**C.** Candidatul/Partenerul si nici o alta societate din grupul de societati din care acesta face parte nu trebuie sa aiba ca actionari si/sau factori de decizie persoane fizice care sunt/au fost implicate in alte companii care se afla/s-au aflat in stare de insolventa sau faliment.

Se vor lua in considerare, fara a fi limitate la, urmatoarele aspecte:

- Candidatul/Partenerul si nici o alta societate din grupul de societati din care acesta face parte si/sau reprezentantul sau au o slaba reputatie din punct de vedere al integritatii ori au facut obiectul unei investigatii cu privire la comportamentul lor din punct de vedere al standardelor de etica, fiind investigati pentru infractiuni de coruptie, practici coluzive sau frauda;
- Intreprinderea candidatului are o structura corporativa netransparenta (ex. un trust despre care nu exista informatii referitoare la statutul sau legal sau economic).

**Candidatul trebuie sa indeplineasca in mod cumulativ toate criteriile de selectie stabilite prin prezenta Procedura.**

#### **B. Procedura post-selectie**

Candidatul care indeplineste toate criteriile de selectie din prezenta Procedura va fi instiintat de PayPoint cu privire la faptul ca poate deveni Partener.

In masura in care candidatul, in termen de 30 zile de la data instiintarii mentionate mai sus, nu renunta la intentia sa de a deveni Partener, va fi demarata procedura de negociere a contractului/contractelor privind comercializarea de produse si/sau de servicii preplatite, in functie de optiunea candidatului cu privire la tipul de produse si/sau servicii preplatite pe care doreste sa le comercializeze, in vederea semnarii acestuia/acestora.

Daca, in termenul de 30 zile sus-mentionat, candidatul nu isi exprima intentia de a continua demersurile in vederea incheierii contractului/contractelor cu PayPoint necesare pentru a deveni subdistribuitoare si nici nu informeaza in mod expres PayPoint ca nu mai doreste sa devina Partener, PayPoint va considera ca respectivul candidat a renuntat in mod tacit la dorinta sa de a deveni Partener, iar orice solicitare ulterioara a candidatului in vederea dobandirii calitatii de Partener va fi supusa unei noi evaluari conform prezentei Proceduri, cu necesitatea formularii de catre candidat a unei noi cereri si a depunerii documentelor aferente conform prezentei proceduri. Nicio actiune întreprinsă de Paypoint, inclusiv, dar fără limitare, orice actiune promoțională cu privire la produsele și serviciile distribuite, indiferent de modalitatea de desfășurare sau comunicare a promoției, nu va obliga în niciun mod Partenerul Paypoint în ceea ce privește prețul de revânzare al produselor și serviciilor promovate și nici nu va putea fi interpretată de către Partener drept o impunere sau recomandare cu privire la prețul de revânzare.

Paypoint nu va interveni în niciun mod in dezvoltarea teritoriala, numerica sau de orice alta natura a punctelor de vanzare ale Partenerului și nu va impune, controla localizarea sau autoriza in niciun fel aceste puncte de vanzare, nefiind necesara vreo aprobare prealabila sau ulterioara din partea Paypoint cu privire la aceste puncte de vanzare și nici vreo comunicare, notificare, raportare sau aducere la cunoștință sub orice formă de către Partener a punctelor sale de vânzare către Paypoint.

Partenerul are dreptul sa decida unilateral cu privire la punctele de vanzare in care comercializează produse si servicii. Paypoint nu va limita in niciun mod dreptul Partenerului de a-si alege in mod liber locatiile, partenerii comerciali, acoperirea teritoriala, clientii etc. si nu va limita distribuitorii, sub-distribuitorii, punctele finale de vanzare in a se dezvolta si a se comporta liber pe piata, sub condiția ca Partenerul să-și respecte obligațiile asumate prin contract referitor la confidențialitatea informațiilor sensibile concurențial.

Dacă Partenerul optează pentru achiziționarea produselor care fac obiectul Contractului, cu plata la termen, Paypoint are dreptul ca, înainte de orice livrare inițială cu plata la termen a vreunui produs, să analizeze și să stabilească o limită de creditare acordată acestuia (linia de credit). Comenzile cu plata la termen plasate de către Partener vor fi onorate numai în bază și în limita Liniei de credit disponibilă la momentul plasării comenzilor.

Limita de credit acordată de Paypoint pentru Partener nu restricționează în nici un fel volumul total al produselor și serviciilor pe care Partenerul are dreptul de a le achiziționa de la Paypoint în baza contractului încheiat între părți. Partenerul va putea achiziționa orice cantitate sau volum de produse peste limita de credit, cu condiția ca acestea să fie plătite la data efectuării comenzii sau la livrare și să nu existe nicio altă obligație exigibilă a Partenerului față de Paypoint (în cazul existenței acestor sume restante, orice plată efectuată de Partener va fi imputată cu prioritate pentru stingerea sumelor restante) sau cu condiția ca Partenerul să ofere garanții suplimentare.

Paypoint își rezervă dreptul de a nu onora comenzile Partenerului în cazul în care: **(i)** Partenerul înregistrează, la data comenzii, datorii scadente către Paypoint; sau **(ii)** Partenerul a depășit cu valoarea noilor comenzi limita de credit acordată de către Paypoint și nu a plătit integral la livrare / furnizare contravaloarea comenzii care depășește limita de credit.

Paypoint va onora comenzile Partenerului în cazul în care acesta remediază încălcările menționate la punctele **(i)** - **(ii)** de mai sus.

### **3. Procedura de evaluare periodica a Partenerilor**

Fiecare Partener va trebui sa indeplineasca, pe toata durata relatiei contractuale cu PayPoint, in mod cumulativ, atat criteriile de selectie enumerate in sectiunea 2, capitolul A – Criterii de selectie, precum si un volum de vanzari de minim 10.000 de euro/trimestru (volume de vanzari calculate luand in considerare valoarea facturata, fara discount-uri) sau un volum de vanzari mediu de minim 200 euro/terminal livrat.

Prin trimestru se intelege o perioada de 3 luni calendaristice incepand cu prima zi a lunii urmatoare celei in care se incheie contractul relevant pentru fiecare criteriu de performanta mentionat mai sus.

Toti Partenerii trebuie sa indeplineasca cumulativ, oricand pe durata relatiei contractuale directe cu PayPoint, toate criteriile de selectie si criteriile de performanta stabilite prin Procedura. Evaluarea acestora va fi realizata periodic, la interval de maximum 6 luni.

In cazul in care, cu ocazia evaluarii periodice a fiecarui Partener, PayPoint constata ca acesta nu intruneste criteriile de selectie si de performanta prevazute in prezenta Procedura, relatia contractuala cu PayPoint va inceta, respectivul Partener pierzand calitatea de Partener in baza prezentei Proceduri.

## **DISPOZITII FINALE**

Prezenta Procedura a fost aprobata in data de **01.04.2021** si intra în vigoare începând cu data aprobarii.