

DIRECTIVES DE LA SOCIÉTÉ POUR L'EUROPE

UNICITY



DIRECTIVES DE LA SOCIÉTÉ

POUR L'EUROPE

00

CODE DE DÉONTOLOGIE
D'UNICITY
PAGE 6

01

DÉFINITIONS
PAGE 9

02

S'INSCRIRE COMME
DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT
PAGE 13

03

DROITS ET OBLIGATIONS
DU DISTRIBUTEUR
PAGE 27

04

PARRAINAGE
PAGE 33

05

COMMANDE DE PRODUITS
ET DE MATÉRIEL DE VENTE
PAGE 37

06

PUBLICITÉ POUR LES PRODUITS
UNICITY ET LES OPPORTUNITÉS
COMMERCIALES
PAGE 47

07

RÉMUNÉRATIONS ET FRAIS
DU DISTRIBUTEUR
PAGE 58

08

RÉSILIATION DU PARTENARIAT
DE DISTRIBUTION
PAGE 61

09

PROTECTION DES DONNÉES
PAGE 67

10

FORMULAIRES ET DOCUMENTS
PAGE 70

11

CONTACT
PAGE 71



BIENVENUE CHEZ UNICITY !

Nous sommes ravis que vous ayez rejoint notre société en tant que Distributeur Unicity indépendant. Nous vous souhaitons beaucoup de joie et de succès avec votre entreprise Unicity !

Ces Directives (les „Directives“) régissent la façon dont vous, en tant que Distributeur Unicity¹ basé en Europe, menez vos activités avec les sociétés du groupe Unicity (ci-après - avec ses filiales, successeurs et cessionnaires - nommés „Unicity“), les autres Distributeurs Unicity et les Clients.

Ces Directives régissent les activités commerciales du Distributeur avec Unicity et les autres Distributeurs. Le Programme de Rémunération d'Unicity (le „Programme de Rémunération“), le Contrat de Distribution (l'„Accord de Distribution“) et les présentes Directives constituent l'intégralité de l'Accord, juridiquement contraignant, (le „Contrat“) entre chaque Distributeur et Unicity. Le maintien d'un Distributeur dans son statut de Distributeur, l'acceptation des récompenses en vertu du Programme de Rémunération ou l'acceptation de tout autre avantage en vertu du Contrat constituent une acceptation du Contrat et de tous ses amendements.

Toute violation par le Distributeur des dispositions de ces Directives ou d'un autre document constituant le Contrat entre la Société et le Distributeur peut entraîner la

résiliation du Contrat, la perte du droit aux commissions, la suspension ou la résiliation d'autres droits et privilèges à la seule discrétion de la Société.

Ce Contrat remplace tous les contrats conclus entre le Distributeur et Unicity Network, Inc, Rexall Showcase International, Inc ou The Enrich Corporation, selon les cas.

La Société se réserve expressément le droit d'apporter des modifications au Contrat moyennant un préavis de 30 jours. De telles modifications sont communiquées au Distributeur par des publications dans le BackOffice ou la Bibliothèque Unicity, ou par l'envoi d'une notification écrite aux Distributeurs par e-mail ou par un autre canal de communication. Le Distributeur comprend que 30 jours après la publication de cette notification, la modification entre prend effet et est intégrée au Contrat entre le Distributeur et la Société. En continuant à agir en tant que Distributeur, à mener des affaires ou à accepter des commissions et/ou des primes après la date d'entrée en vigueur des modifications, le Distributeur reconnaît et accepte les nouvelles conditions du Contrat. Si un Distributeur n'accepte pas ces changements, Unicity peut décider de résilier le Contrat conformément à la Section 8.

¹ Cela inclut tous les marchés ouverts par Unicity dans l'Union européenne, en Suisse, au Royaume-Uni et en Norvège.

CODE DE DÉONTOLOGIE D'UNICITY

EN TANT QUE DISTRIBUTEUR D'UNICITY, JE PROMETS CE QUI SUIT :

- Je serai courtois, respectueux, honnête et correct dans toutes mes actions en tant que Distributeur Unicity. Je conduirai mes activités Unicity de façon à accroître la bonne réputation d'Unicity et je ne ferai rien qui puisse nuire à cette réputation, ce qui inclut tenir ou encourager des propos négatifs ou désobligeants sur Unicity, ses employés, ses consultants ou ses Distributeurs.
- Je me conformerai à toutes les lois et réglementations locales qui s'appliquent dans le pays où j'exerce mon activité Unicity.
- Je respecterai les conditions de la garantie de satisfaction sur les produits Unicity pour tous les Clients.
- Je remplirai mes responsabilités de leadership en tant qu'Enroller et/ou Sponsor en faisant des efforts raisonnables pour former et soutenir les Distributeurs de mon organisation commerciale et de ma Downline.
- Je respecterai la relation de parrainage avec chaque Distributeur et ne ferai rien qui puisse altérer ou perturber cette relation.
- Je m'efforcerai de remplir toutes les obligations du Contrat et de respecter au mieux le Contrat, en m'efforçant de respecter aussi bien l'esprit et la lettre du Contrat.
- Je ne ferai aucune déclaration sur les produits Unicity qui ne sont pas soutenues par des publications actuelles et officielles d'Unicity et qui n'ont été rendues publiques ; en outre, je ne ferai pas de déclarations ou représentations trompeuses relatives au potentiel de revenu de l'opportunité commerciale ou au Programme de Rémunération d'Unicity.
- Je ne ferai pas de fausse déclaration ni ne dénigrerai les produits Unicity, le Programme de Rémunération ou l'opportunité commerciale ; je ne m'engagerai dans aucune pratique manipulatrice, trompeuse ou illégale.
- Je ne ferai pas de remarques négatives ou désobligeantes sur Unicity, ses fondateurs, ses dirigeants ou ses employés, ou sur tout concurrent d'Unicity, ses employés et ses produits. Je n'utiliserai pas les listes de Distributeurs, les listes de Clients et/ou autres secrets industriels d'Unicity pour toute autre activité en dehors de mon activité Unicity.

- Je respecterai les réglementations européennes et locales en matière de protection des données (tels que le RGPD et le BDSG) et n'utiliserai pas les données des Distributeurs et des Clients à des fins autres que mon activité Unicity. Je m'engage également à préserver la confidentialité de ces informations.
- Je respecterai la vie privée des Distributeurs et des Clients de ma Downline et de ma Upline.





SECTION 1

DÉFINITIONS

LES DÉFINITIONS SUIVANTES SONT UTILISÉES DANS LE CONTRAT. D'AUTRES DÉFINITIONS PEUVENT ÉGALEMENT FIGURER DANS LE CONTRAT.

A. Distributeur actif. Un Distributeur honnête et irréprochable qui a accumulé le Volume Personnel («PV») minimum requis par le Programme de Rémunération au cours d'un Mois de Volume. Pour être éligible au paiement de Rémunérations selon le Programme de Rémunération, le Distributeur doit être actif.

B. Easyship. L'Accord de livraison automatique («Easyship») est un programme de commande de produit selon lequel le Distributeur ou le Client reçoit automatiquement les produits dans un intervalle de temps déterminé conformément aux conditions de livraison de l'Accord de livraison automatique (Easyship).

C. Rémunération. La Rémunération englobe tous les revenus octroyés par Unicity au Distributeur conformément au Programme de Rémunération, c'est-à-dire cadeau, récompense, avantage, paiement ou mesures de motivation (Incentives). La Rémunération est basée sur les qualifications telles que définies dans le Programme de Rémunération. La plupart des

Rémunérations prennent la forme de Volume ou de Points assignés à un compte au nom d'un Distributeur. Les Points peuvent être convertis en paiements en espèces, parfois appelés commissions, bonus, crédits ou autre. D'autres Rémunérations peuvent inclure des prix, des produits, des cadeaux, des voyages, des mesures de motivation et autres. La Rémunération sous forme de paiement en espèces qui n'est pas réclamée dans un délai de quatre-vingt-dix (90) jours est convertie en Points qui sont placés sur le compte du Distributeur. Les Rémunérations ou les Points non réclamés au moment de la résiliation du Contrat du Partenariat de Distribution sont perdus. Afin de recevoir le versement de toute Rémunération, le Distributeur doit remplir toutes les conditions requises pour recevoir la Rémunération, y compris le respect des obligations de ces Directives.

D. Programme de Rémunération. Le Programme de Rémunération d'Unicity, et toute modification ou complément apportés à celui-ci, est un programme de

motivation grâce auquel un Distributeur peut gagner des commissions ou des Rémunérations conformément aux directives du Programme de Rémunération et peut inclure d'autres programmes de motivation ou plans qui peuvent être mis en place de temps à autre par écrit par Unicity.

E. Client. Un consommateur final qui achète des produits Unicity soit directement auprès d'un Distributeur, soit par l'intermédiaire d'Unicity. Les Clients sont, entre autres, les personnes qui participent aux programmes pour les Membre, les Clients Privilégiés ou les Clients au détail. Les Clients ne participent pas au Programme de Rémunération et ne sont pas éligibles aux avantages du Distributeur.

F. Distributeur. Un Distributeur indépendant est un entrepreneur ou un commerçant qui a signé et rempli l'«Accord de Distribution Unicity Indépendant» officiel, qui a été accepté par Unicity et dont la relation n'a pas été résiliée. Un Distributeur est autorisé à acheter et revendre des produits Unicity par le biais du Partenariat de Distribution Unicity. Il peut aussi être appelé par d'autres termes courants tels que Distributeur, Partenaire, Entrepreneur indépendant, Franchise Partner, PCI ou autre. Un Distributeur peut être également nommé d'après le rang qu'il a atteint selon le Programme de Rémunération, à savoir Associate, Manager, Director, Presidential Diamond, etc. Les Clients Privilégiés et les Clients au détail ne sont pas des Distributeurs. Chaque personne qui a obtenu un Partenariat de Distribution

par des moyens autorisés ou non, ou qui a agi ou s'est présentée comme Distributeur ou bénéficiaire d'un Contrat de Distribution et a ainsi obtenu un intérêt économique ou une présomption d'intérêt économique dans un Partenariat de Distribution Unicity, est un Distributeur et est lié par les obligations et engagements du Contrat.

G. Accord de Distribution. Accord conclu entre le Distributeur et Unicity, également nommé Accord de Distribution et fait partie intégrante du Contrat. L'Accord de Distribution peut être modifié de temps à autre conformément à ses termes ou au présent Contrat. L'Accord de Distribution est une licence qui doit être remplie par la personne physique ou morale candidate à un Partenariat de Distribution. Le Distributeur est soumis à l'acceptation de l'Accord ou peut être refusé par Unicity. Les Conditions Générales de l'Accord de Distribution sont disponibles en ligne et au verso de l'Accord de Distribution.

H. Partenariat de Distribution. Le Partenariat de Distribution inclut la licence et les droits accordés au Distributeur, ainsi que les obligations assumées par celui-ci en vertu du Contrat de Distribution à l'égard de la vente et la distribution de produits Unicity et la recommandation et le développement des opportunités commerciales Unicity, conformément aux conditions du Contrat.

I. Downline. Un Distributeur parrainé ou recruté et tous les Distributeurs suivants parrainés ou recrutés de sa Downline.

J. Enroller. Le Distributeur qui recrute une personne pour l'activité Unicity est désigné comme Enroller dans l'Accord de Distribution. L'Enroller peut aussi être le Sponsor.

K. Premier Mois de Volume. Le mois civil au cours duquel Unicity accepte l'Accord de Distribution.

L. Frontline. Un Distributeur qui se trouve juste en dessous du Sponsor dans la Downline du Sponsor.

M. Généalogie. Une liste ou un tableau des Partenariats de Distribution qui identifie les parrainages et fournit à Unicity des informations confidentielles dans le but d'aider les Distributeurs à développer leur activité Unicity. Une généalogie est une liste Unicity (voir section 3.G) qui peut inclure des informations sensibles sur les activités commerciales d'Unicity, telles que des noms, des coordonnées, etc. Comme énoncé dans ce Contrat, une généalogie est confidentielle.

N. Volume personnel (PV). La somme du Volume ou des Points provenant des achats de produits effectués par le Distributeur pour un usage personnel ou dans le but de les revendre aux Clients ou aux Clients du Distributeur directement par l'entremise d'Unicity au cours d'un Mois de Volume.



O. Points. La valeur ou le Volume attribué à un produit Unicity. Un Partenariat de Distribution accumule des Points lors de l'achat d'un produit par le Distributeur ou ses Clients ou par la Downline conformément au Programme de Rémunération. Les Points ou le Volume n'ont aucune valeur monétaire à moins d'être correctement convertis.

P. Se qualifier. Remplir les conditions pour atteindre un rang donné, un certain avantage ou une Rémunération dans le cadre du Programme de Rémunération au cours d'un Mois de Volume, alors que le Partenariat de Distribution est en règle.

Q. Rang. Un titre de qualification du Programme de Rémunération utilisé pour décrire le niveau de reconnaissance ou de Rémunération gagné par un Distributeur. Les rangs comprennent : Associate, Manager, Senior Manager, Executive Manager, Director, Senior Director, Executive Director, Presidential Director, Presidential Sapphire, Presidential Ruby, Presidential Diamond, Double Diamond, Triple Diamond, Royal Crown Diamond et Global Ambassador, ainsi que tout autre rang qui pourrait être ajouté au Programme de Rémunération de temps à autre.

R. Sponsor. La première position Upline pour un Distributeur. «Parrainer» signifie être reconnu comme Sponsor dans l'Accord de Distribution et/ou avoir placé le Distributeur dans la Frontline du Sponsor selon le Programme de placement (voir section 4.D).

S. Prix de vente conseillé (PVC). Prix de vente conseillé pour le consommateur final.

T. Upline. Un Sponsor du Distributeur et les Sponsors successifs de chaque Upline ou l'Enroller du Distributeur et tous les Enrollers successifs de chaque Upline.

U. Volume. La valeur ou les Points attribués à un produit Unicity. Un Partenariat de Distribution accumule du Volume lors de l'achat de produits par le Distributeur ou les Clients du Distributeur ou par la Downline du Distributeur conformément au Programme de Rémunération. Le Volume ou les Points n'ont aucune valeur monétaire à moins d'être correctement convertis.

V. Mois de Volume. La période de temps utilisée pour calculer la Rémunération et les rangs selon le Programme de Rémunération. Un Mois de Volume peut différer d'un mois civil.

SECTION 2

S'INSCRIRE COMME DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT

Statut du Distributeur

I. Statut d'entrepreneur indépendant.

Un Distributeur est un entrepreneur indépendant et non un agent, un employé, un partenaire ou un membre d'une coentreprise avec Unicity. Par conséquent, un Distributeur ne peut pas affirmer qu'un tel arrangement existe. En tant qu'entrepreneur indépendant, un Distributeur est responsable de ses propres décisions et dépenses commerciales et doit se conformer à toutes les lois et réglementations locales en vigueur. En tant qu'entrepreneur, le Distributeur n'a pas droit aux allocations de chômage ou autres prestations découlant de l'exploitation de son activité Unicity. En résumé, en tant que Distributeur indépendant, vous

1) êtes soumis au risque entrepreneurial et responsable de toutes vos dépenses encourues en tant que Distributeur (telles que les frais de voyage, de représentation, de bureau, de matériel de bureau, de comptabilité, d'impôts, de TVA, d'assurance) ;

2) gérez votre propre entreprise et fixez vos propres heures de travail ;

3) recevez une Rémunération calculée sur la base des produits vendus et non des heures consacrées à votre activité Unicity.

Les Distributeurs sont personnellement responsables de l'exécution de toutes obligations fiscales et cotisations aux assurances sociales. Cela comprend l'obligation de s'inscrire et de payer les impôts locaux et les cotisations aux

assurances sociales. Unicity a le droit de retenir des impôts et des cotisations aux assurances sociales² sur la Rémunération si une telle retenue est requise par la loi. Le Distributeur accepte de libérer et décharger Unicity, ses affiliés et ses filiales de toute revendication ou demande, y compris des frais d'avocat raisonnables, soulevée par un tiers à la suite ou en relation avec la violation de cette Section.

II. Interdiction d'agir au nom d'Unicity : Les Distributeurs ne sont pas autorisés à agir au nom d'Unicity. Cela s'étend, entre autres, aux activités suivantes :

1) Enregistrer ou réserver des URL sous le nom, les marques commerciales ou les noms commerciaux d'Unicity ;

² Italie et France : Certaines exceptions concernant les obligations en matière d'assurance sociale peuvent s'appliquer à ces pays.

2) Enregistrer ou réserver des noms, marques commerciales ou noms commerciaux d'Unicity, y compris toute combinaison ou dérivé de ceux-ci ;

3) Établir des contacts commerciaux ou gouvernementaux de quelque nature que ce soit au nom d'Unicity.

4) Si le Distributeur agit de manière inappropriée au nom d'Unicity, il devra indemniser Unicity pour tous les coûts (y compris les honoraires d'avocat) encourus par Unicity pour prendre des mesures correctives afin d'obtenir réparation. Il doit également céder sans délai à la société tout enregistrement de noms, de marques commerciales, de noms commerciaux, de produits ou d'URL enregistrés ou réservés en violation de la présente section, sans que la société lui rembourse les frais encourus.

III. Désignation en tant qu'employeur : le Distributeur ne peut pas désigner Unicity comme son employeur. Cela concerne, entre autres, les demandes de prêt, formulaires administratifs, demandes de certificat d'emploi, demandes d'allocation chômage, ou tout autre formulaire ou document officiel ou non-officiel.

B. Procédure de candidature

I. Demande. Une personne peut devenir Distributeur Unicity en payant les frais de licence de Distributeur et en effectuant l'une des démarches suivantes³ :

- 1) Remplir, signer et renvoyer un Accord de Distribution original à Unicity ;
- 2) Signer et faxer un Accord de Distribution dûment rempli à Unicity ;
- 3) S'inscrire par téléphone auprès d'Unicity, puis soumettre un Accord de Distribution original dûment

complété et signé dans un délai de trente (30) jours à Unicity ; ou

4) Soumettre un Accord de Distribution en ligne sur www.unicity.com⁴. Aucun achat de produit n'est requis pour devenir un Distributeur Unicity.

L'Accord de Distribution est contraignant pour Unicity lorsque l'Accord de Distribution est entré dans la base de données d'Unicity en tant que Partenariat de Distribution à part entière. Un e-mail de confirmation contenant le numéro ID du Distributeur est alors envoyé au Distributeur.

Unicity se réserve le droit, à son entière discrétion, de rejeter tout Accord de Distribution. Des informations inexactes ou fausses dans un Accord de Distribution ne sont pas acceptées par Unicity. Les Accords de Distribution

³ **France :** En France, les Distributeurs peuvent être soumis au Statut VDI, qui régit l'activité de Vendeur à Domicile Indépendant dans le monde de la vente directe. Pour plus d'informations, veuillez contacter Unicity.

Italie : En Italie, les Distributeurs sont soumis au régime dit „Incaricati“. Les Incaricati sont des personnes qui promeuvent directement ou indirectement des commandes de produits au nom d'Unicity. Les Incaricati sont autorisés à exercer leurs activités dès qu'ils ont reçu une carte d'identité (appelée „tesserini di riconoscimento“). Les Incaricati sont tenus de montrer ces „cartes d'identité“ à tout consommateur lorsqu'ils exercent leur activité dans le cadre d'Unicity.

⁴ Si un Distributeur s'inscrit sur le site web d'Unicity (www.unicity.com), il n'a pas besoin de soumettre un formulaire papier. Le Sponsor peut aider le Distributeur à remplir l'inscription en ligne. Toutefois, le Distributeur qui s'inscrit doit personnellement examiner et accepter l'Accord de Distribution en ligne, les Conditions Générales, la présente politique et le Programme de Rémunération. Le Distributeur sera également informé de la Politique de confidentialité d'Unicity et de ses droits en vertu du RGPD.

incomplets, imprécis ou illicites peuvent être annulés par Unicity. Un Distributeur est tenu d'informer Unicity de tout changement pouvant affecter l'exactitude de l'Accord de Distribution.

II. Starter Kit. Aucun achat de produit n'est requis pour devenir Distributeur. Le seul achat requis pour devenir Distributeur est l'achat du Starter Kit Unicity, qui est vendu au prix de revient, sans marge ni profit pour le Sponsor ou la Société.

Le Starter Kit contient de la documentation destinée à vous familiariser avec nos produits et nos opportunités commerciales, ainsi que du matériel de promotion et d'autres documents de formation.

Les Sponsors ne peuvent pas exiger du Distributeur

- 1) un inventaire des produits,
- 2) tout type de matériel de promotion ou de produit ; et
- 3) l'acquisition de billets pour assister à des réunions, des séminaires ou d'autres événements⁵.

III. Domicile. L'Accord de Distribution doit être déposé dans et pour le marché dans lequel le Distributeur a sa résidence principale et dans lequel le Distributeur a le droit de mener des activités. De même, le compte du Distributeur établi par Unicity doit être maintenu dans ce marché. La Société se réserve le droit de transférer le compte du Distributeur au marché dans lequel le Distributeur aurait dû soumettre son Accord, sans préjudice de tout autre recours disponible en vertu des présentes Directives. Afin de conserver le compte, le Distributeur est également tenu de remplir et de soumettre l'Accord de Distribution destiné à ce marché.

IV. Territoire. L'acceptation par Unicity de l'Accord de Distribution autorise le Distributeur à développer ses activités uniquement dans le pays dans lequel le Distributeur est légalement domicilié («Pays d'origine»). Si un Distributeur souhaite développer ses activités avec Unicity en dehors de son pays d'origine, le Distributeur ne peut

procéder ainsi que conformément aux directives du Parrainage international d'Unicity (voir section 4.G).

C. Numéro ID du Distributeur

Chaque Distributeur doit avoir un numéro d'identification numérique unique («Numéro ID»). Unicity attribuera le numéro ID aux Distributeurs après la réception de la candidature.

D. Numéro d'assurance sociale et d'identification fiscale

Les Distributeurs peuvent être tenus de fournir à Unicity un numéro d'assurance sociale, un numéro d'identification fiscale ou un numéro d'identification des entreprises («IDE») avant de pouvoir recevoir des commissions et des primes selon le Programme de Rémunération d'Unicity.

Si le Distributeur s'inscrit sans fournir ces informations, Unicity se réserve le droit de retenir les commissions sur le compte du Distributeur jusqu'à ce que le ou les numéros d'identification requis aient été transmis.

⁵ *Royaume-Uni* : conformément à la réglementation britannique sur les systèmes commerciaux (1997), les Distributeurs ne doivent pas payer ou accepter de payer plus de 200 £ dans les 7 premiers jours de la conclusion de l'Accord de Distribution. Cela comprend l'achat du Starter Kit d'Unicity.



E. Interdiction d'avoir des Partenariats multiples

Une personne n'est pas autorisée à avoir ou détenir un intérêt juridique ou économique ou le contrôle de plus d'un Partenariat de Distribution sans le consentement écrit d'Unicity. Cela inclut le fait d'être propriétaire, partenaire, actionnaire, membre, dirigeant, directeur, mandataire, bénéficiaire ou participant direct ou indirect d'un partenariat, d'une société, d'un trust ou d'une autre organisation qui peut être un partenariat de distribution. Dans le cadre de cette disposition, les points suivants s'appliquent :

I. Le conjoint du Distributeur et tous les membres du foyer du Distributeur (c'est-à-dire toutes les personnes vivant au domicile du Distributeur) sont considérés, sans exception, comme des bénéficiaires du même Partenariat de Distribution ; et

II. Un mari et son épouse peuvent avoir des Partenariats de Distribution distincts uniquement si l'un est le Sponsor de l'autre ou s'ils ont le

même Sponsor. Chaque Distributeur est entièrement responsable de l'exécution des conditions du Contrat de Distribution (Contrat de Distribution) de son Partenariat de Distribution :

- les conditions concernant le volume des ventes
- le rang et
- tout autre programme de qualification ou exigence pour bénéficier d'une Rémunération selon le Programme de Rémunération

Si un membre de la cohabitation ou un employé du Distributeur ne respecte pas le Contrat de Distribution, ces actes ou activités peuvent être imputés au Distributeur. Ces actes ou activités comprennent, sans s'y limiter :

- 1) Paiement de fonds à un tiers pour acquérir une participation dans un Partenariat de Distribution
- 2) Octroi d'un prêt à un tiers pour acquérir une participation dans un Partenariat de Distribution ;

3) Entretien d'une relation familiale proche avec un tiers qui acquiert un intérêt dans un Partenariat de Distribution sans informer Unicity de cette relation.

4) Tout soutien financier provenant de tiers menant des litiges ou des actions à l'encontre d'Unicity (y compris le paiement des honoraires d'avocats, frais de déplacement, d'expertises ou autres) ;

5) Divulgarion à des tiers ou à leurs représentants de toute information confidentielle ou autrement protégée ; et

6) Conclusion d'un accord ou d'un arrangement permettant à un Distributeur d'acquérir un intérêt économique sous quelque forme que ce soit dans un autre Partenariat de Distribution sans le consentement écrit préalable d'Unicity.

F. Compagnies

I. Les sociétés. Unicity peut, à sa seule discrétion, accorder à une entité (telle qu'une société à responsabilité limitée ou une société

anonyme) la possibilité de conclure⁶ un Partenariat de Distribution Unicity.

Les demandes soumises par les compagnies doivent être signées par un représentant autorisé et inclure le nom de la compagnie, le numéro du registre du commerce/ numéro de commerce et le numéro d'identification fiscale, ainsi que les noms de tous les directeurs, membres du conseil d'administration, actionnaires, et une copie de l'extrait du registre du commerce ou un permis d'exploitation. De plus, la compagnie doit garantir qu'elle est d'un standing irréprochable et que ni la compagnie ni aucun de ses actionnaires n'agit au nom de, ne détient ou n'est réputé détenir un quelconque intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity. Unicity peut exiger une copie du certificat de constitution, un certificat de conformité ou toute autre information sur la société qui pourrait être nécessaire pour protéger les intérêts d'Unicity.

⁶ *Italie* : la loi italienne ne permet pas aux sociétés de capitaux, sociétés de personnes, trusts ou autres entités d'être nommés Distributeurs. France : en France, seuls les particuliers sont couverts par le modèle VDI.

Si l'Accord de Distribution est accepté par Unicity, ni la compagnie ni aucun de ses actionnaires, dirigeants ou administrateurs ne doit posséder ou détenir ou contrôler, directement ou indirectement, un intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity.

Tout transfert de part de propriété dans la compagnie est soumis à la Politique de transfert d'Unicity (voir section 2.J). La cession par la société (ou l'un de ses actionnaires) de cinquante pour cent (50 %) ou plus de son propre Partenariat de Distribution sans le consentement d'Unicity ou la cession d'un intérêt à un actionnaire détenant un intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity pourra se voir résilié à l'entière discrétion d'Unicity.

Tout transfert d'un intérêt à une personne physique ou morale qui possède ou détient, directement ou indirectement, un intérêt juridique ou économique dans un autre

Partenariat de Distribution Unicity est considéré comme nul et l'un ou les deux Partenariats de Distribution peuvent se voir être résiliés à l'entière discrétion d'Unicity.

II. Partenariats/Sociétés de personnes. Unicity peut, à sa seule discrétion, permettre à un partenariat ou à une société de personnes de conclure un Partenariat de Distribution Unicity.

Les demandes soumises par des partenariats/sociétés de personnes doivent indiquer les noms de tous les associés/associés-gérants, commanditaires et commandités et inclure le numéro d'identification fiscale et une copie de l'extrait du registre du commerce ou de l'attestation d'enregistrement au registre du commerce. En outre, le/la partenariat/société de personnes doit garantir que ni le partenariat/la société de personnes ni aucun de ses partenaires n'agit au nom, ne détient ou n'est supposé détenir un intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity.

Afin de protéger ses intérêts, Unicity peut demander une copie du contrat de partenariat/du contrat de société, un extrait de son casier judiciaire ou autres informations similaires. Si l'Accord de Distribution est accepté par Unicity, ni le partenariat/la société de personnes ni aucun de ses partenaires ne pourra par la suite posséder ou détenir ou contrôler, directement ou indirectement, tout intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity.

Tout transfert de part de propriété dans le partenariat/la société de personnes est soumis à la Politique de transfert d'Unicity (voir section 2.J). Le partenariat/la société de personnes transférant cinquante pour cent (50 %) ou plus de sa propriété sans le consentement d'Unicity pourra voir son Partenariat de Distribution résilié à l'entière discrétion d'Unicity.

Tout transfert d'un intérêt à une personne physique ou morale qui, directement ou indirectement,

possède ou détient ou contrôle un intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity est considéré comme nul et l'un ou les deux Partenariats de Distribution peuvent se voir résiliés à l'entière discrétion d'Unicity.

III. Société fiduciaire. Unicity peut, à sa seule discrétion, permettre à une société fiduciaire de reprendre un Partenariat de Distribution.

Les demandes soumises par des sociétés fiduciaires doivent être signées par un mandataire dûment autorisé et doivent contenir le nom et le numéro d'identification fiscale de la société fiduciaire ainsi que les noms des bénéficiaires actuels et potentiels de la société fiduciaire et du mandataire et être accompagnées du supplément à l'Accord de Distribution pertinent.

En outre, le mandataire doit s'assurer que la société fiduciaire est en règle et que ni la société fiduciaire, ni les fiduciaires, ni aucun des bénéficiaires actuels ou potentiels de la société fiduciaire n'agissent au nom de

ou n'ont un intérêt économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity.

Unicity peut demander une copie du document fiduciaire ou toute autre information sur la société fiduciaire nécessaire pour protéger les intérêts d'Unicity.

Si l'Accord de Distribution est accepté par Unicity, ni la société fiduciaire ni aucun de ses fiduciaires, mandataires bénéficiaires ne peut posséder ou détenir ou contrôler, directement ou indirectement, tout intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity. Tout transfert de part de propriété dans la société fiduciaire est soumis à la Politique de transfert d'Unicity (voir section 2.J).

La société fiduciaire (ou l'un de ses fiduciaires, mandataires ou bénéficiaires) transférant cinquante pour cent (50%) ou plus de son propre Accord de Distribution sans le consentement d'Unicity ou transférant un intérêt à une personne physique ou morale détenant un

intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity peut être résilié à l'entière discrétion d'Unicity. Toute cession de parts à une personne physique ou morale qui, directement ou indirectement, possède ou détient un intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity est considéré comme nul et l'un ou les deux Partenariats de Distribution peuvent être résiliés à l'entière discrétion d'Unicity.

IV. Entreprises individuelles. Les entreprises individuelles doivent fournir à Unicity leur numéro d'identification des entreprises et une copie de leur confirmation de propriété avec la Candidature du Distributeur.

Tout transfert de part de propriété du Partenariat de Distribution d'une entreprise individuelle est soumis à la Politique de transfert d'Unicity (voir section 2.J.). L'entreprise individuelle transférant cinquante pour cent (50%) ou plus de son propre Partenariat de Distribution sans le consentement

d'Unicity peut voir son Contrat résilié à l'entière discrétion d'Unicity.

Tout transfert d'un intérêt à une personne physique ou morale qui possède ou détient, directement ou indirectement, un intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity est considéré comme nul et l'un ou les deux Partenariats de Distribution peuvent être résiliés à l'entière discrétion d'Unicity.

V. Autres entités. Les Partenariats de Distribution détenus par des sociétés de capitaux, des sociétés en commandite, des associations n'ayant pas de personnalité juridique ou d'autres organisations doivent fournir à Unicity leur numéro d'identification fiscale et soumettre un acte de propriété et toute autre documentation nécessaire, ainsi que l'accord complémentaire au Contrat de Distribution.

Si l'Accord de Distribution est accepté par Unicity, l'entité, ses administrateurs, propriétaires légaux ou bénéficiaires, ne seront, par la

suite, pas autorisés à posséder, détenir ou contrôler directement ou indirectement un intérêt économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity.

Tout transfert de part de propriété dans un Partenariat de Distribution est soumis à la Politique de transfert d'Unicity (voir Section 2.J). La société à responsabilité limitée, la société de partenariat, toute autre organisation et l'association sans personnalité juridique transférant cinquante pour cent (50 %) ou plus de son propre Partenariat de Distribution sans le consentement d'Unicity peut voir son Contrat résilié à l'entière discrétion d'Unicity.

Toute cession de parts à une personne physique ou morale qui, directement ou indirectement, possède ou détient un intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution d'Unicity est considérée comme nulle et l'un ou l'autre ou les deux Partenariats de Distribution peuvent se voir résiliés à l'entière discrétion d'Unicity.

G. Mariage entre Distributeurs actifs.

En cas de mariage, deux Distributeurs indépendants peuvent conserver leurs Partenariats de Distribution indépendants distincts. Toutefois, en cas de mariage, les droits des Distributeurs mariés de changer de Compte ou de Sponsor peuvent être limités à l'entière discrétion d'Unicity.

H. Divorce des Distributeurs ou dissolution des relations commerciales.

Lorsqu'une procédure de dissolution du mariage est engagée par des Distributeurs mariés ou de dissolution d'un Partenariat de Distribution détenu par une société, un partenariat, une société fiduciaire, une société à responsabilité limitée, une société de partenariat à responsabilité limitée ou une autre organisation et une association à but non lucratif ou une autre entité ou similaire (ci-après «Association commerciale»), le Contrat de Distribution initial sera maintenu jusqu'à ce qu'Unicity reçoive de la part de toutes les parties

concernées par écrit des informations satisfaisantes, certifiées par un notaire, sur la manière de procéder à l'avenir.

Toute violation du Contrat pendant cette dissolution est soumise aux dispositions du présent Contrat.

Les Distributeurs divorcés ou une association commerciale dissoute doivent fournir à Unicity une copie certifiée de tout jugement, décret ou accord du tribunal spécifiant comment les futures commissions doivent être distribuées.

Toute cession de part à une personne physique ou morale qui possède ou détient directement ou indirectement un intérêt juridique ou économique dans un autre Partenariat de Distribution Unicity est considéré comme nulle et l'un ou les deux Partenariats de Distribution peuvent se voir résiliés à l'entière discrétion d'Unicity.

I. Décès du Distributeur. Dans le cas du décès d'un Distributeur ou d'une personne détenant une part majoritaire dans un Partenariat de

Distribution, Unicity accepte que le Partenariat de Distribution du Distributeur décédé soit transféré à un membre de la famille immédiate ou à une personne ou société figurant dans un testament ou un trust légalement reconnu (l'«héritier»), ou permet au Partenariat de Distribution de la société de rester en règle, que l'héritier détienne ou non un intérêt dans un autre Partenariat de Distribution, et à condition que le Partenariat de Distribution de l'héritier (le cas échéant) et le Partenariat de Distribution à léguer soient en règle et que l'héritier respecte pleinement le Contrat.

Chacun de ces Partenariats de Distribution doit se qualifier séparément conformément au Programme de Rémunération pour être éligible aux commissions et aux distinctions.

Afin d'effectuer un tel transfert, le représentant autorisé de la succession ou la fiduciaire doit fournir à Unicity un dossier de documents satisfaisant, qui peut inclure un

certificat de décès certifié, une décision de justice, un certificat de confiance et/ou tout autre document qu'Unicity juge nécessaire, et dans le cas d'une personne physique, un Accord de Distributeur indépendant amendé au nom du Distributeur recevant le Partenariat de Distribution ou un Accord de Distributeur indépendant amendé dans le cas d'un changement de contrôle du Partenariat de Distribution d'une société.

Cette cession ou ce transfert doit être effectué dans un laps de temps raisonnable, mais ne doit pas excéder une année à compter de la date du décès.

J. Transferts de Partenariat de Distribution.

Les transferts de Partenariats de Distribution ou d'intérêts ne sont pas encouragés par Unicity. À l'exception du cas de décès d'un Distributeur, comme mentionné ci-dessus, un Distributeur doit suivre les procédures suivantes pour transférer volontairement ou involontairement, vendre, céder ou

transmettre de toute autre manière un Partenariat de Distribution ou une participation dans un Partenariat de Distribution (ci-après désigné comme «transferts»); les transferts doivent être approuvés par Unicity comme décrit ci-dessous :

1. Le transfert volontaire ou involontaire (y compris le transfert à la suite d'une insolvabilité) d'un Distributeur ou d'une participation dans un Partenariat de Distribution est soumis à l'approbation d'Unicity et au droit de première offre d'Unicity, suivi du droit de première offre du premier Sponsor Upline du Distributeur cédant, qui est en règle et éligible à une Rémunération.

1) Un Distributeur Unicity qui reçoit une offre de bonne foi d'un tiers (tel que défini ci-dessous) pour l'achat d'un Partenariat de Distribution (ou pour l'achat d'au moins cinquante pour cent [50%] de participation dans une compagnie détenant un Partenariat de Distribution, soit dans une série d'achats, soit dans l'ensemble), offre d'abord de vendre

ce Partenariat de Distribution (ou cette participation) à Unicity selon les mêmes termes et conditions contenus dans l'offre de bonne foi d'un tiers. Le Distributeur cédant ou le cessionnaire proposé doit remettre l'offre de bonne foi d'un tiers par écrit au Département de Conformité des Distributeurs Unicity et Unicity dispose alors de dix (10) jours ouvrables à compter de la date de la réception de cette notification ou après la réception de la notification d'une décision judiciaire définitive (le tout par notification personnelle au Département de Conformité des Distributeurs Unicity) pour accepter l'offre, si tel est son choix.

Une «offre de bonne foi d'un tiers» est une offre écrite d'un tiers (autre qu'un Distributeur Unicity) pour acheter le Partenariat de Distribution ou une participation dans celui-ci ou une décision judiciaire définitive approuvant la vente du Partenariat de Distribution ou d'une participation dans celui-ci (autre qu'un Distributeur Unicity) qu'Unicity, à sa seule

discretion, considère comme une offre légale. La preuve d'une offre légale peut inclure, sans s'y limiter, des espèces ou des titres déposés sur un compte séquestre, la preuve d'un engagement de prêt et d'autres mesures matérielles prises dans le seul but d'acheter ce Partenariat de Distribution. Unicity se renseignera dans les 10 jours à compter de la date de la réception de la notification d'offre de bonne foi d'un tiers si elle détermine que des preuves supplémentaires sont nécessaires à Unicity pour établir la légitimité de l'offre de bonne foi du tiers et communiquera ses préoccupations par e-mail ou par tout autre moyen raisonnable à la partie donnant l'avis. Les preuves seront ensuite mises à la disposition d'Unicity par remise en mains propres au Département de Conformité des Distributeurs Unicity. Unicity dispose alors de 10 jours à compter de la date de la réception de la preuve demandée pour accepter l'offre si tel est son choix. Dès l'exercice de ce choix par Unicity et

le paiement de la contrepartie selon les mêmes termes et conditions que ceux contenus dans l'offre de bonne foi d'un tiers, le Partenariat de Distribution sera transmis à Unicity ou à ses cessionnaires.

2) Si Unicity n'exerce pas son droit de première offre dans un délai de dix (10) jours, le Distributeur sollicitant un transfert doit proposer la vente de son Partenariat de Distribution ou la participation à son premier Sponsor Upline aux mêmes conditions que celles stipulées dans l'offre d'un tiers. Le Sponsor dispose de dix (10) jours ouvrables à compter de la date de la réception de la notification pour accepter ou refuser cette offre.

Si le Sponsor accepte l'offre, il doit en informer Unicity par écrit dès l'acceptation de l'offre.

Après l'acceptation de l'offre par le Sponsor et le paiement convenu (à effectuer dans les mêmes conditions que pour l'offre de bonne foi d'un tiers), le Partenariat de Distribution sera «fusionné» avec le Partenariat de Distribution du premier Sponsor

Upline conformément aux Procédures de Transfert de Partenariat de Distribution d'Unicity.

3) Si le premier Sponsor Upline n'exerce pas le droit de première offre du Distributeur dans le délai imparti, le Distributeur sollicitant un transfert peut transférer le Partenariat de Distribution ou la participation dans celui-ci selon les mêmes termes et conditions que ceux contenus dans l'offre de bonne foi d'un tiers, à condition que le Distributeur cédant se conforme à toutes les autres procédures de transfert contenues dans cette section et établies par Unicity de temps à autre et qu'il conclue un Accord de Distribution.

4) Le droit de première offre s'applique à toute nouvelle offre de bonne foi d'un tiers reçue par le Distributeur qui procède au transfert.

5) Les procédures du droit de première offre énoncées dans le présent document ne s'appliquent pas au transfert d'un Partenariat de Distribution ou d'une participation tel que décrit ci-dessous :

a. Un transfert entre conjoints lorsque le conjoint cédant continue à détenir un intérêt économique ; ou

b. Un transfert approuvé d'un Distributeur individuel à une compagnie appartenant au conjoint non cédant lorsque le conjoint cédant conserve un intérêt dans le réseau d'entreprise.

c. Un transfert d'un individu à un réseau d'entreprise tant que l'individu possède 100% de l'entité commerciale.

7) Toute cession de parts (y compris celles de la Section 2.J.I.5.) nécessite l'approbation écrite préalable d'Unicity et la soumission d'un Accord de Distribution modifié et de documents complémentaire.

II. Unicity se réserve le droit, à sa seule et entière discrétion, de rejeter tout acquéreur ou acheteur dans la même mesure qu'elle peut rejeter toute candidature du Distributeur.

III. Si le transfert d'un Partenariat de Distribution ou d'une participation dans celui-ci a été approuvé, Unicity

Section 2

peut exiger une partie ou la totalité des documents suivants, ainsi que tout autre document ou information :

1) Un Accord de Distribution nouvellement signé par l'acheteur/acquéreur et le paiement des frais de demande appropriés et une déclaration écrite expliquant la ou les raisons du transfert.

2) Une copie de l'offre de bonne foi d'un tiers. L'offre de bonne foi d'un tiers doit être signée par le Distributeur cédant et une copie notariée doit être remise en personne au Département de Conformité des Distributeurs Unicity.

L'offre de bonne foi d'un tiers doit inclure les éléments suivants :

a. Un engagement du Distributeur cédant à s'abstenir de solliciter, de parrainer ou de tenter de solliciter, de parrainer ou de parrainer des Distributeurs Unicity pour toute autre organisation de vente directe, multiniveau ou de marketing de réseau pendant une période d'un (1) an ; et

b. Un engagement du Distributeur cédant à ne pas solliciter d'employés d'Unicity pendant une période d'un (1) an ; et une clause de pénalité exigeant que le Distributeur cédant verse au Distributeur acquéreur la somme de 10 000,00 USD pour chaque cas où le Distributeur cédant enfreint ou tente d'enfreindre l'accord convenu dans la Section 2.J.III.2.a. ou 2.J.III.2.b.

3) Une résiliation du Distributeur cédant.

4) Des frais de dossier ne dépassant pas 1 000,00 USD pour couvrir les frais d'Unicity et de ses avocats.

5) Tout autre engagement ou condition raisonnable, y compris tout accord écrit requis par Unicity, de ne pas entrer en concurrence ou de tenter de débaucher.

IV. Tout Distributeur souhaitant rejoindre le Partenariat de Distribution d'un autre Distributeur doit d'abord résilier son Partenariat de Distribution existant et observer une période d'attente de six (6) mois avant de pouvoir acquérir un

autre Partenariat de Distribution. Unicity peut, à son entière discrétion, renoncer à cette exigence. Après six (6) mois, le Distributeur peut à nouveau solliciter un Partenariat de Distribution avec Unicity en soumettant un nouvel Accord de Distribution.

V. Un Partenariat de Distribution transféré peut immédiatement se qualifier pour des Rémunérations pour autant qu'il réponde aux exigences énoncées dans le Programme de Rémunération d'Unicity. Toutefois, le volume gagné par un Partenariat de Distribution transféré n'est pas pris en compte pour l'obtention des primes du Chairman's Club, qui comprennent les primes Double Diamond, Triple Diamond et Crown Diamond. Le Partenariat de Distribution peut, à l'entière discrétion d'Unicity, continuer à bénéficier des primes du Chairman's Club, sous réserve des règles fixées par Unicity.

K. Modifications ou corrections des données du Distributeur.

Des modifications de compte ou des corrections des données personnelles concernant un Partenariat de Distribution (nom, adresse, coordonnées, etc.) peuvent être effectuées, par exemple, en soumettant un nouveau formulaire de l'Accord de Distribution portant la mention «Amendement» écrit en haut de la page au Département de Conformité des Distributeurs Unicity et/ou tout autre document nécessaire.

Tous les formulaires modifiés doivent être remplis intégralement et signés par tous les directeurs généraux, membres du conseil d'administration, partenaires, actionnaires ou membres du Partenariat de Distribution. Les changements de nom nécessitent une preuve légale de la modification. Pour les changements de Sponsors, voir la section 4.E.

L. Changement du pays d'origine.

Un Distributeur peut demander un changement de son pays d'origine

pour un pays qui est ouvert officiellement par Unicity.

Un changement du pays d'origine peut être effectué en soumettant un formulaire de changement du pays d'origine et un Accord de Distribution pour le nouveau pays d'origine dûment remplis. L'achat du Starter Kit pour le nouveau pays d'origine est obligatoire, à moins que la loi l'interdise. Un Distributeur doit se conformer à toutes les lois et réglementations gouvernementales de ce pays pour agir en tant que Distributeur.

M. Âge de la majorité. Les candidats à un Partenariat de Distribution doivent être âgés d'au moins 18 ans au moment de la demande.

N. Clause de non-responsabilité concernant les voyages/ événements.

Unicity ne peut en aucune circonstance être tenu responsable envers toute personne ou entreprise («Participant») qui participe à un Reward Trip, un tour et/ou toute autre activité et qui subit l'un des dommages suivants ;

blessure, maladie, décès, accident, perte, retard, inconfort, frais encourus et/ou augmentation des frais en tous genres dûs à la maladie, aux accidents, au climat, aux grèves, hostilités, guerres, actes terroristes, catastrophes naturelles, lois locales et/ou toute autre cause ou mésaventure qui pourrait arriver à quiconque.

La responsabilité de contracter une police d'assurance voyage couvrant les événements susmentionnés incombe à la personne qui participe à un Reward Trip, tout et/ou toute autre activité. De plus amples détails sont présentés dans le document «Event - Terms and Conditions» d'Unicity.

Les participants assument volontairement tous les risques et dangers relatifs à toute activité ou tout événement et renoncent à toute revendication à l'encontre d'Unicity, du Sponsor de l'événement et du propriétaire des installations, ainsi que tous les employés, agents, mandants, actionnaires, partenaires et membres.



Cette renonciation inclut toutes les revendications, qu'elles découlent ou non de la négligence de l'une des parties susmentionnées, et dans une juridiction où une partie peut renoncer à la négligence grave, la renonciation inclut la négligence grave. La renonciation comprend une renonciation à tout droit à l'indemnisation.

La participation est sujette à la conformité avec le Contrat Unicity et de toutes les lois et règlements de l'établissement.

Le non-respect du Contrat Unicity, des lois ou des règlements de l'établissement peut conduire au refus de participation. AUCUN REMBOURSEMENT ou ÉCHANGE ne sera accordé.

SECTION 3

DROITS ET OBLIGATIONS DU DISTRIBUTEUR

A. Général. Unicity respecte toutes les lois, réglementations et normes régissant les bonnes pratiques commerciales en vigueur. Le Distributeur doit respecter les mêmes lois.

Un Distributeur s'engage à respecter le Contrat et toutes autres obligations contractuelles, ainsi que toutes les lois et réglementations locales en vigueur. Unicity ne tolère pas d'activités illégales ou contraires à l'éthique des Distributeurs et peut intervenir si un comportement contraire à l'éthique est découvert ou signalé.

Unicity se réserve le droit de déterminer, à sa seule discrétion, si les activités du Distributeur sont contraires à l'éthique. Toute conduite contraire à l'éthique peut être considérée comme une violation de

l'Accord et/ou un motif de mesures disciplinaires et/ou de résiliation.

Unicity a le droit de choisir son recours si elle détermine qu'un Distributeur s'est conduit illégalement ou contrairement à l'éthique. Un Distributeur peut, à tout moment, mettre fin à sa collaboration avec Unicity, comme prévu dans ce Contrat.

Unicity peut, comme prévu dans ce Contrat à la Section 8.B, résilier ce Contrat en cas de violation de ce Contrat par un Distributeur ou de conduite contraire à l'éthique, ou pour toute autre raison spécifiée dans ce Contrat. Les exemples de conduite contraire à l'éthique incluent, sans y être limitées, les faits suivants :

I. La vente de produits Unicity, directement ou indirectement,

dans des magasins de vente au détail, sites d'enchères en ligne ou sites commerciaux de marketing de grande diffusion (tels que eBay, Amazon ou Craigslist) ou tout autre lieu physique ou site commercial non approuvés ;

II. La vente ou la fourniture de produits Unicity à des particuliers ou à des compagnies à des fins de revente (voir section 5.E.V.) ;

III. La vente de produits Unicity à un tiers dépassant la quantité généralement achetée par un individu pour sa consommation personnelle (voir section 5.E.V.) ;

IV. Cross-Sponsoring (voir section 3.B. ci-dessous) ;

V. Le débauchement de Distributeurs d'autres organisations pour sa propre organisation (Downline Raiding, voir

Section 3

section 4.E ci-dessous) ;

VI. Émission de chèques sans provision à Unicity ou à d'autres Distributeurs ;

VII. Placement de commandes par le biais du compte d'un autre Distributeur ;

VIII. Demande des transferts de volume à partir du compte d'un autre Distributeur ;

IX. Utilisation non autorisée de la carte de crédit d'une autre personne ;

X. Remboursement injustifié de paiement par carte de crédit ;

XI. Représentation d'Unicity, de ses produits ou du Programme de Rémunération de manière incorrecte, illégale et/ou anticoncurrentielle ;

XII. Engagement dans des pratiques commerciales frauduleuses ou déloyales ou dans toutes autres activités illégales ;

XIII. Utilisation de matériel promotionnel non autorisé, tel que spécifié dans le Contrat ;

XIV. Toute utilisation non autorisée du nom, des marques et des logos d'Unicity, de quelque manière que ce soit ;

XV. Toute utilisation non autorisée de noms ou de logos de tiers sous quelque forme que ce soit (y compris, sans s'y limiter, l'utilisation non autorisée des noms ou marques de Royal Numico, Rexall et Enrich) ;

XVI. Toute manipulation du Programme de Rémunération, entre autre en violant la Règle des 70% (voir section 5.E.II. ci-dessous), en acquérant une participation dans un autre Partenariat de Distribution, ou en acquérant ou transférant un intérêt dans un autre Partenariat de Distribution (sauf comme mentionné dans la section 2.J. ci-dessus) ;

XVII. Toute violation du présent Contrat ;

XVIII. Toute action portant atteinte à la réputation d'Unicity ou de ses Distributeurs ; et/ou

XIX. Toute action portant préjudice à l'activité d'Unicity.

B. Concurrence déloyale et «Cross-Sponsoring» et non-sollicitation.

Un Distributeur ne peut parrainer ou solliciter, ou tenter de parrainer ou de solliciter, un autre Distributeur Unicity ou un ancien Distributeur Unicity pour toute autre activité de marketing de réseau ou de vente directe, à l'exception des personnes que le Distributeur a personnellement parrainées et qui sont positionnées dans la Frontline de la Downline du Distributeur.

De plus, pendant une période d'un an à compter de la date de la résiliation du Contrat, un Distributeur ne peut pas inciter un employé d'Unicity ou un Distributeur Unicity à acheter des produits concurrents ou à participer, directement ou indirectement, à toute autre opportunité commerciale de vente directe, de marketing de réseau, de marketing multiniveaux ou autre sans le consentement express écrit d'Unicity.

Cette interdiction ne s'applique pas aux personnes que le Distributeur a personnellement parrainées ou qui

sont positionnées dans la Frontline du Distributeur.

Tout consentement octroyé par Unicity peut être révoqué sur préavis adéquat à l'entière discrétion d'Unicity. En outre, un Distributeur ne peut pas faire de publicité (y compris via les médias sociaux) qui propose l'achat de produits ne provenant pas d'Unicity ou qui encourage la participation dans toute autre compagnie de marketing de réseau ou de vente directe. Toutes les activités prohibées qui précèdent constituent une concurrence déloyale envers Unicity et sont également appelées «Cross-Sponsoring», qu'elles soient menées par un Distributeur, un individu ou une compagnie détenant un intérêt dans un Partenariat de Distribution.

Le Cross-Sponsoring peut être un motif de résiliation. Le fait de ne pas poursuivre une telle violation ne constitue pas une renonciation aux droits d'Unicity.

C. Renouvellement du Partenariat de Distribution. Pour conserver

un Partenariat de Distribution en conformité avec les termes du Contrat, un Distributeur doit renouveler son Contrat et son statut annuellement. Si un Distributeur a enfreint les termes du Contrat, Unicity peut rejeter la demande de renouvellement.

Le renouvellement annuel inclut le paiement de la cotisation annuelle de renouvellement du Partenariat de Distribution, une conduite conforme au contrat et, si requis, la remplissage et la soumission d'une demande de renouvellement.

Le paiement de la cotisation de renouvellement est dû chaque année à la date anniversaire à laquelle l'Accord de Distribution a été enregistré dans la base de données informatique d'Unicity.

La responsabilité du renouvellement incombe à chaque Distributeur.

La commande de produits, le parrainage de nouveaux Distributeurs, l'acceptation de distinctions ou toute autre autorisation verbale ou écrite du

Distributeur peuvent être considérés par Unicity comme une intention de renouvellement et autorise Unicity de débiter du compte du Distributeur le montant de la cotisation de renouvellement.

Unicity peut résilier un Partenariat de Distribution sans préavis si un Distributeur ne renouvelle pas son Accord de Distribution dans un délai de trente (30) jours à compter de la date anniversaire à laquelle l'Accord de Distribution a été enregistré dans la base de données informatique d'Unicity.

Si un Partenariat de Distribution est résilié par faute de renouvellement ou par démission volontaire, un Distributeur ne peut pas réintégrer ou regagner son rang ou son organisation Downline existant à la date de la résiliation sans le consentement express écrit d'Unicity et ne peut pas être candidat à un nouveau Partenariat de Distribution pendant six (6) mois.

D. Signaler un comportement déloyal. Un Distributeur ayant une

plainte spécifique à l'encontre d'un autre Distributeur ou qui est informé d'infraction de la loi (y compris les violations des règles de la concurrence) ou de violations du Contrat de Distribution, accompagné de preuves, doit diriger sa plainte par écrit par fax au numéro 1-801-226-6637 ou par e-mail à dc@unicity.com dans un délai raisonnable au Département de Conformité des Distributeurs Unicity.

E. Consentement. Un Distributeur consent par la présente d'être contacté par Unicity par téléphone, fax ou e-mail concernant son Partenariat de Distribution et son activité Unicity. Un Distributeur consent également à l'utilisation de son image par Unicity.

Une personne qui devient Distributeur Unicity consent également à l'utilisation de son image, y compris son (ses) nom(s), son (ses) nom(s) professionnel(s), sa (ses) photographie(s), ses témoignages, ses illustrations, son (ses) titre(s), sa (ses) fonction(s), sa

(ses) voix, sa biographie et tout film, cassettes vidéos, enregistrement, article et interview par Unicity, à son entière discrétion, dans des supports publicitaires et de marketing. Un Distributeur ne recevra pas de compensation pour cette utilisation.

Si le Distributeur s'oppose à la prise de son image ou à sa figuration dans une vidéo, il doit en informer un membre du personnel d'Unicity présent à l'événement où les photos et les vidéos sont prises. Vous pouvez également envoyer un e-mail à : compliance.europe@unicity.com.

Dans le cas contraire, le Distributeur peut révoquer à tout moment son consentement à l'utilisation de ces données personnelles.

F. Application des Directives.

Chaque Accord de Distribution est un contrat distinct et exécutoire entre le Distributeur et Unicity.

Chaque partie peut renoncer aux obligations de prestation de l'autre partie ou à certaines clauses du Contrat.

Unicity n'est pas contraint de traiter tous les Distributeurs de manière égale.

L'omission par Unicity à faire appliquer une ou plusieurs clauses du Contrat avec un Distributeur ne constitue pas une renonciation au droit d'Unicity de faire appliquer une ou plusieurs clauses du Contrat avec un autre Distributeur ou ultérieurement avec le même Distributeur.

G. Listes Unicity. Unicity souhaite se protéger et protéger ses Distributeurs de la concurrence inappropriée et déloyale.

Les listes de Distributeurs Unicity, les rapports d'activité, les rapports généalogiques, les rapports de clientèle, et autre information concernant les Distributeurs ou les Clients (ci-après «listes»), qu'elles soient partielles ou complètes, fournies par ou en provenance d'Unicity ou d'un Distributeur, sont des informations confidentielles et exclusives extrêmement sensibles et précieuses pour les

activités d'Unicity. Ces informations constituent un secret industriel selon les directives de protection d'informations commerciales confidentielles et doivent rester confidentielles à tout moment et à perpétuité.

Les dispositions suivantes s'appliquent, lorsque Unicity transmet des éléments de ces listes au Distributeur :

I. Le Distributeur comprend et accepte de traiter ces informations comme secret industriel. Par conséquent, ces listes, que ce soit en partie ou en totalité, ne peuvent être divulguées à aucune autre personne (y compris à d'autres Distributeurs ou sociétés).

Le Distributeur prendra également toutes les mesures raisonnables pour protéger et maintenir la sécurité de ces listes et utilisera les informations uniquement pour les besoins de son activité Unicity.

II. Le Distributeur accepte de renvoyer des copies de ces listes, y compris toutes les informations

qu'elles contiennent, à Unicity immédiatement après la résiliation de ce Contrat pour quelque raison que ce soit.

III. Le Distributeur comprend que tout usage abusif, intentionnel ou non, d'une liste, que ce soit en partie ou en totalité, constitue une violation du Contrat qui peut entraîner la résiliation du Partenariat de Distribution, que l'usage abusif cause ou non des préjudices irréparables à Unicity ou à l'un de ses Distributeurs.

IV. Le Distributeur reconnaît et accepte que les obligations appartenant à cette section survivent à la résiliation de l'Accord de Distribution.

Unicity peut fournir des extraits sur mesure des listes aux Distributeurs moyennant une rétribution. Unicity peut, à sa seule discrétion, refuser de fournir des listes aux Distributeurs.

La généalogie fait partie des listes de Distributeurs et est un secret industriel d'Unicity.

Unicity se réserve le droit d'exercer tous les recours appropriés en vertu de la loi en vigueur pour protéger ses droits sur les listes comme secrets industriels exclusifs d'Unicity. Le fait de ne pas utiliser ces recours ne constitue pas une renonciation à ces droits.

H. Distributeurs et employés d'Unicity.

Un Distributeur n'est pas autorisé à initier une relation commerciale avec un employé d'Unicity, une filiale d'Unicity ou un fournisseur d'Unicity sans le consentement préalable, express et écrit d'un responsable d'Unicity.

Les employés d'Unicity ne sont pas autorisés à accepter de faveurs, de l'argent ou autres de la part d'un Distributeur, à l'exception de petits cadeaux en signe de reconnaissance (ne pouvant excéder un montant total de trente dollars [30,00 \$] par an) après en avoir notifié leur chef de service et avoir reçu son approbation.

I. Informations confidentielles.

Le Distributeur reconnaît qu'en relation avec le présent Accord et



l'exécution de ses obligations en vertu de ce Contrat, il peut acquérir des informations confidentielles relatives à la Société, à d'autres Distributeurs et/ou à des Clients, telles que des rapports généalogiques et organisationnels, des listes de Distributeurs et de Clients («Listes»), des profils de Clients et de Distributeurs, des informations sur l'achat de produits, des informations sur les fabricants et les fournisseurs, des rapports d'activité, des rapports de commissions ou de ventes, des plans et des stratégies de marketing, des formules de produits, des informations sur les produits, des informations promotionnelles et d'autres informations financières et commerciales (ci-après désignées comme «Informations confidentielles»).

Les informations confidentielles, qu'elles soient sous forme écrite, orale ou électronique, sont communiquées au Distributeur selon le principe du «besoin de savoir» et à titre strictement confidentiel.

Le Distributeur reconnaît et accepte

que ces informations ne peuvent être utilisées à d'autres fins que celles de faire progresser son activité Unicity. Les Distributeurs doivent traiter ces informations de manière confidentielle, prendre des mesures de sécurité raisonnables pour protéger la confidentialité des informations et ne sont pas autorisés à divulguer ces informations directement ou indirectement à toute autre personne ou société.

En cas de terminaison, de résiliation, ou d'expiration du Contrat, pour une raison quelconque, le Distributeur doit cesser d'utiliser ces informations confidentielles et détruire ou renvoyer rapidement à Unicity toutes les informations confidentielles en sa possession.

Le Distributeur accepte de libérer et de décharger Unicity de tout préjudice résultant de toute divulgation non autorisée. Unicity peut prétendre à tous les coûts et honoraires d'avocat raisonnables encourus pour faire valoir ses droits en vertu de cette section.

SECTION 4

PARRAINAGE

A. Parrainage. Le parrainage est une partie importante de l'activité du Distributeur Unicity et comporte de nombreux avantages et responsabilités. Un Distributeur peut parrainer un candidat au Partenariat de Distribution tant que le Sponsor bénéficie d'une bonne réputation auprès d'Unicity. Si plus d'un Distributeur revendique le parrainage de la même personne, Unicity nommera le Sponsor à sa seule discrétion.

B. Informations pour les Distributeurs potentiels. Un Sponsor doit clairement énoncer dans toutes les présentations aux Distributeurs potentiels qu'aucun achat de produit n'est requis pour devenir Distributeur, et qu'il n'existe aucune compensation ou prime pour le parrainage de nouveaux Distributeurs.

C. Les devoirs du Sponsor.

Un Sponsor a divers devoirs et responsabilités envers sa Downline, dont les suivants :

I. Fournir un soutien raisonnable, des informations et une assistance, aussi bien qu'une supervision et un soutien positifs en matière de marketing, de vente et de formation ;

II. S'assurer, dans la mesure du possible, que tous les Distributeurs Downline comprennent et se conforment aux termes et conditions les plus courants de l'Accord de Distribution, des Directives et du Programme de Rémunération, ce qui inclut l'interdiction de vendre des produits Unicity par le biais de sites d'enchères en ligne et de sites commerciaux de grande diffusion (voir Section 3.A.I.) ; et

III. Tenter de résoudre rapidement et à l'amiable les différents apparaissant entre les Clients et/ou les Distributeurs Downline sans diffuser d'informations négatives à d'autres Distributeurs Downline ou à toute autre personne.

IV. Aider le nouveau Distributeur à remplir des documents d'inscription, notamment le processus d'inscription en ligne. Le candidat doit toutefois examiner et accepter personnellement l'Accord de Distribution en ligne, les présentes Directives et le Programme de Rémunération et prendre connaissance de la Politique de confidentialité.

Les Distributeurs ne sont pas autorisés à remplir la candidature et/ou le Contrat en ligne.

D. Programme de placement.

Lorsqu'un nouveau Distributeur est ajouté à la base de données d'Unicity et que l'Enroller et le Sponsor sont la même personne, l'Enroller a la possibilité de «placer» le nouveau Distributeur dans la Downline d'un autre Sponsor dans l'organisation du Distributeur pendant les 60 premiers jours suivant l'acceptation par Unicity du nouveau Partenariat de Distribution. L'Enroller d'origine reste le même.

E. Changement de Sponsor.

Unicity déconseille un changement de Sponsor. Il est interdit aux Distributeurs d'encourager d'autres Distributeurs à changer de Sponsor. Ceci est appelé «Downline Raiding» et permet à Unicity de résilier le Contrat de Distribution.

Unicity peut, à sa seule discrétion, autoriser un Distributeur à changer de Sponsor. Sauf renonciation de la part d'Unicity, les termes et conditions suivants s'appliquent à tout changement de Sponsor :

I. Un Distributeur désirant changer de

Sponsor doit résilier son Contrat et ne peut pas déposer de candidature pour un nouveau Partenariat de Distribution pendant six (6) mois ; ou

II. Un Distributeur désirant ce changement doit soumettre un formulaire de changement de Sponsor au Département de Conformité des Distributeurs, la requête doit comporter les informations suivantes :

- 1) une acceptation écrite du nouveau Sponsor,
- 2) un Accord de Distribution modifié avec les données du nouveau Sponsor,
- 3) le paiement des frais requis de 100 USD ; et
- 4) les signatures suivantes :
 - a. Les trois (3) premiers Distributeurs actifs et légaux de l'Upline, si le Distributeur demandeur n'a pas encore atteint le rang de Manager, ou les huit (8) premiers Distributeurs actifs et légaux de l'Upline, si le Distributeur à l'initiative de la demande a déjà atteint le rang de

Manager ou un rang supérieur ;

b. Tout Distributeur négativement affecté par le changement.

III) Lors de changement de Sponsor, la Downline du Distributeur ne peut pas se déplacer avec le Distributeur.

Nonobstant ce qui précède, Unicity peut être amené à accepter le déplacement d'une organisation au sein de la Généalogie Unicity. Des exigences et des frais supplémentaires s'appliqueront lorsqu'un déplacement de l'organisation est sollicité ; contactez le Département de Conformité des Distributeurs pour plus de détails.

Le Partenariat de Distribution et sa Upline, sous laquelle l'organisation est placée, peut immédiatement se qualifier pour des Rémunérations en remplissant les conditions énoncées dans le Programme de Rémunération d'Unicity.

Cependant, le volume acquis de cette organisation dans le Partenariat de Distribution et sa Upline ne compte pas pour la qualification aux

primes du Chairman's Club, incluant les primes Double Diamond, Triple Diamond et Crown Diamond.

Le Partenariat de Distribution et sa Upline peuvent encore se qualifier pour des primes du Chairman's Club, mais uniquement selon les conditions convenues avec Unicity et seulement au bon vouloir d'Unicity.

F. Parrainage des employés

d'Unicity. Ni les employés d'Unicity ni les membres de leurs ménages ne peuvent être sollicités ou parrainés en tant que Distributeurs Unicity. Pendant la durée de la relation de travail, aucun cadre, directeur, employé, fournisseur de produits, mandataire, représentant ou consultant d'Unicity, ou membre de son ménage n'est autorisé à devenir Distributeur ou établir une Downline au sein d'Unicity ou de toute autre société de marketing de réseau ou de vente directe sans le consentement écrit d'un cadre d'Unicity.

Dans le cadre de cette clause, le terme «ménage» inclut toute

personne vivant actuellement au même domicile qu'un cadre, directeur, employé, fournisseur de produits, mandataire, représentant ou consultant d'Unicity.

G. Parrainage international.

Unicity autorise les Distributeurs à saisir l'unique opportunité de parrainer d'autres Distributeurs vivant dans d'autres pays validés («parrainage international»).

Les Distributeurs ne peuvent parrainer que dans les pays ouverts officiellement par Unicity.

Un pays est «ouvert» lorsqu'Unicity publie un article sur cette ouverture dans une publication officielle d'Unicity issue du siège d'Unicity aux États-Unis ou sous www.unicity.com.

Il est interdit de faire du (pré-) marketing dans un pays non ouvert officiellement par Unicity.

Le non-respect de cette règle constitue un motif de résiliation du Partenariat de Distribution par Unicity.

En plus, en cas de résiliation du Partenariat de Distribution, le

Distributeur peut être amené à indemniser Unicity pour tous les dommages, y compris, mais sans s'y limiter, la perte de profit, la perte de bonne volonté et les frais d'avocat raisonnables.

Un Distributeur qui s'engage dans le Parrainage international doit se conformer à toutes les dispositions suivantes. Le non-respect de ces dispositions peut entraîner non seulement des mesures disciplinaires de la part d'Unicity, mais également des actions réglementaires gouvernementales, qui peuvent comporter de sévères amendes, la confiscation de propriétés, la suppression de toute activité professionnelle, voire l'emprisonnement.

Les Distributeurs doivent se conformer aux directives suivantes :

I. Toutes les actions du Distributeur doivent être conformes à ces directives d'Unicity ainsi qu'aux directives du pays du marché étranger.



II. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à faire du démarchage téléphonique sans le consentement préalable écrit d'Unicity. De nombreux pays et localités sont régis par des lois strictes interdisant toute sollicitation ou publicité auprès de prospects.

III. Les Distributeurs n'ont pas le droit d'importer ou d'exporter les produits Unicity sur un marché sur lequel les produits ne sont pas approuvés. Même si Unicity propose des produits avec le même nom dans deux pays différents, les produits eux-mêmes peuvent être différents.

IV. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser les documents et les déclarations promotionnelles préparés par Unicity pour un pays distinct dans un autre pays.

V. Les récompenses ou les gains sont basés sur les directives du Programme de Rémunération du marché étranger. Les gains des Distributeurs et les Rémunérations basés sur le Programme de Rémunération du marché étranger

sont calculés en fonction du rang du Distributeur, conformément au Programme de Rémunération du marché dans lequel les Rémunérations sont gagnées. Un Distributeur est rémunéré par le pays d'origine du Distributeur dans la devise du pays d'origine.

Les Distributeurs ne reçoivent pas de Rémunération sous forme de primes selon le Programme de Rémunération du pays dans lequel se trouve le marché étranger. Les Distributeurs ne sont rémunérés sur les PV étrangers que s'ils conservent le rang de Manager ou supérieur dans leur pays d'origine.

Sur les marchés étrangers, les Distributeurs peuvent être soumis à des retenues d'impôt sur le revenu. Si tel est le cas, les retenues seront déduites de la Rémunération des Distributeurs. Toutes les autres règles relatives à la Rémunération, que ce soit dans le pays d'origine ou à l'étranger, s'appliquent pour la Rémunération des Distributeurs.

SECTION 5

COMMANDE DE PRODUITS ET DE MATÉRIEL DE VENTE

A. Directives relatives à la commande, à la réception et au paiement

I. Un Distributeur peut commander des produits en passant une commande auprès d'Unicity et en payant correctement la somme due.

Le Distributeur est tenu de régler la commande par paiement anticipé. Les commandes sont en suspens jusqu'à ce que la disponibilité des fonds soit vérifiée.

Le PV de chaque commande sera crédité au Mois de Volume durant lequel les fonds ont été reçus.

II. Les commandes sont expédiées dans un délai de dix (10) jours ouvrables suivant la réception des fonds. Si Unicity se retrouve temporairement en rupture de stock, le Distributeur recevra une

notification de rupture de stock avec la commande.

Les expéditions sont complètes et dans un état commercialisable lorsqu'elles quittent le centre de distribution d'Unicity.

III. Dès réception d'une commande, les Distributeurs doivent immédiatement inspecter la commande pour vérifier qu'elle est complète et en bon état. Les Distributeurs doivent vérifier chaque produit et s'assurer qu'aucun produit n'est périmé ou bientôt périmé, n'a été endommagé ou altéré.

En outre, les Distributeurs doivent vérifier chaque produit pour s'assurer que le sceau du produit n'a pas été endommagé.

1) Si une commande est incomplète, le Distributeur doit immédiatement

appeler le service clientèle d'Unicity ;
2) Si un Distributeur remarque que la commande est endommagée, le Distributeur doit informer le service clientèle d'Unicity de toute commande endommagée dès sa réception.

Si un Distributeur reçoit un produit altéré, dont le sceau a été brisé, ou qui est périmé ou sur le point de l'être, est tenu de transmettre cette information immédiatement au service clientèle d'Unicity.

IV. Avant de considérer qu'une expédition est perdue ou disparue, un Distributeur doit attendre au moins quinze (15) jours ouvrables après une commande par courrier et dix (10) jours ouvrables après une commande par téléphone, fax ou internet. Si une expédition est perdue ou disparue, le Distributeur doit

alors en informer le service clientèle d'Unicity. Les expéditions perdues, étant par la suite sretrouvées et/ ou livrées doivent être signalées au service clientèle d'Unicity dans un délai de sept (7) jours suivant la livraison.

V. Si le Distributeur autorise le transporteur à livrer la commande sans accusé de réception, le Distributeur dégage Unicity de la responsabilité pour cette livraison.

VI. Le Distributeur est tenu de fournir à Unicity l'adresse de livraison exacte. Le Distributeur peut se voir facturer des frais pour réexpédition ou colis refusés.

VII. Tous les produits Unicity doivent être entreposés dans un endroit frais, sec et hygiénique, ou comme spécifié sur l'étiquette. En règle générale, les produits doivent être stockés à une distance minimum de 10 cm par rapport au sol et à l'abri de la lumière directe du soleil. Unicity décline toute responsabilité pour les produits endommagés suite à un stockage inapproprié. Avant de proposer des

produits à la vente aux Clients finaux, les Distributeurs doivent vérifier chaque produit pour s'assurer qu'il est encore correctement scellé et qu'il n'a pas atteint sa date de péremption. Les produits qui ne sont pas scellés ou qui sont périmés ne peuvent pas être vendus aux Clients.

VIII. Un Distributeur se voyant refuser le paiement par carte bancaire pour «insuffisance de fonds» ou de «compte clos/invalidé» peut perdre ses privilèges de commande jusqu'à ce que le problème de fonds soit résolu. Dans certains cas, un Distributeur peut perdre ses privilèges de découvert. Un Distributeur accepte qu'Unicity puisse facturer des frais de traitement de vingt dollars (20,00 USD) pour chaque rejet de débit par carte de crédit ou carte bancaire.

IX. Un Distributeur n'a droit à aucun remboursement financier pour les produits achetés, pas plus qu'il n'a droit à la Garantie de satisfaction des Clients. Un Distributeur peut échanger un produit contre un

produit équivalent ou de valeur égale dans un délai de soixante (60) jours suivant son achat et conformément à la Règle des 70% (voir section 5.E.II.).

Un Distributeur en fin de contrat peut renvoyer les produits conformément au Programme de rachat de produits (voir section 8.G).

X. Les commandes prépayées reçues par Unicity avant la fin du dernier jour ouvrable du mois sont incluses dans le mois en cours.

XI. Unicity peut, à son entière discrétion, rejeter une commande pour différentes raisons, ce qui inclut sans s'y limiter :

- 1) Difficultés de production et d'approvisionnement ;
- 2) Le Distributeur n'est pas en mesure de démontrer la conformité avec la Règle des 70% à la demande d'Unicity ; ou
- 3) La commande manipule le Programme de Rémunération.

B. Commandes des Clients.

L'activité principale d'un Distributeur Unicity est la vente de produits aux

consommateurs. Les Clients peuvent acheter des produits soit directement auprès du Distributeur (Client au détail, 5.B.I.), soit auprès d'Unicity en fournissant le numéro ID du Distributeur référent (Commande des Client par entremise, 5.B.II.).

I. Clients au détail : Les Distributeurs Unicity peuvent vendre des produits directement aux Clients pour autant que la loi locale le permette⁷. Dans le cas de ventes au détail, les Distributeurs Unicity doivent fournir à leurs Clients une copie remplie du Formulaire de commande⁸.

La date d'achat, le montant de la vente, les articles achetés, la garantie de satisfaction d'Unicity et les obligations légales des droits des consommateurs tels que les droits de rétractation légaux se trouvent sur ce formulaire.

Les Distributeurs Unicity sont libres

de fixer leurs propres prix au détail.

Les Distributeurs sont tenus de conserver des copies de tous les formulaires de commande pendant au moins deux ans. Unicity a le droit de demander des copies de ces formulaires pour vérifier les transactions (voir section 5 C. pour plus de détails).

Il est recommandé que les produits Unicity soient vendus aux prix de vente conseillé (PVC) respectifs fixés et communiqués par Unicity. Cependant, les Distributeurs Unicity ne sont en aucun cas liés par le PVC, mais peuvent déterminer les prix qu'ils pratiquent pour la vente des produits Unicity.

II. Commandes des Clients par entremise : Les Clients peuvent commander des produits directement auprès d'Unicity conformément aux consignes de commande ci-dessus et

aux directives suivantes («Commande des Client par entremise») :

1) Un Client peut s'inscrire en ligne ou par téléphone pour acheter des produits.

Lors de l'inscription, le Client peut fournir le numéro ID du Distributeur référent et le compte du Client sera lié au Distributeur référent ;

2) La responsabilité concernant la bonne comptabilité du volume généré par la commande d'un Client incombe au Distributeur référent et non à Unicity ou à ses employés ;

3) Le Distributeur est tenu responsable envers Unicity du paiement des frais de retour de produits, redistribution ou rejet de débit de la carte de crédit associée à la commande d'un Client.

Si le Client est à l'origine du retour de produit ou du rejet de débit de la carte de crédit, le Distributeur accepte

⁷ *Italie* : dans le cadre du régime des *Incaricati*, les Distributeurs (*Incaricato*) peuvent uniquement promouvoir la collecte des commandes des consommateurs pour le compte d'Unicity. L'*Incaricato* doit les transmettre à Unicity. La transaction de vente a lieu uniquement entre Unicity en tant que vendeur des produits et le Client en tant qu'acheteur de ces derniers. Les *Incaricati* n'achètent donc que des produits destinés à satisfaire leurs consommations personnels et des personnes vivant au même domicile.

⁸ *France* : les „mandataires VDI” ne sont pas autorisés à vendre directement aux Clients au détail.

⁸ Le formulaire de commande pour le marché concerné est disponible sur le site www.library.unicity.com.



qu'Unicity puisse débiter tous les frais raisonnables occasionnés des commissions du Distributeur.

Unicity peut également suspendre les privilèges de commande du Distributeur et assigner des frais de traitement de rejet de débit de vingt dollars (20,00 USD) ;

4) Pour certains produits, un bénéfice préférentiel est accordé au Distributeur dont le numéro ID est relié à celui du Client Privilégié fourni pour cette commande.

Un Distributeur reçoit des Points PV pour les commandes de produits effectuées par les Clients Privilégiés au cours du Mois de Volume durant lequel les commandes sont reçues et payées.

C. Garantie de satisfaction sur les produits pour les Clients et formulaire de commande. Lors de la vente de tout produit, un Distributeur doit informer chaque Client de la Garantie de satisfaction sur les produits pour les Clients Unicity (la «Garantie») et fournir au Client un formulaire de commande officiel Unicity signé par le Client.

Le recto du formulaire de commande doit inclure le nom du Client, ses coordonnées (y compris son adresse, son numéro de téléphone et son adresse e-mail), le nom du Distributeur, son numéro ID, ses coordonnées (y compris son adresse, son numéro de téléphone et son adresse e-mail), la date d'achat, le nom, la quantité et le prix du produit acheté.

D. Politique de remboursement et droit de rétractation des Clients.

Les Distributeurs Unicity doivent se conformer aux législations locales concernant le droit de rétractation telles que décrites dans le formulaire de commande. Le Distributeur est donc légalement tenu, pour quelque raison que ce soit et pendant la période légale de rétractation du Client, de lui rembourser intégralement le prix d'achat, y compris la TVA et, le cas échéant, les frais d'expédition.

Si le Client achète un produit directement auprès d'Unicity, Unicity procédera, à l'égard du Client du Distributeur, au remboursement à hauteur de 100% du prix d'achat du

produit renvoyé, sauf disposition légale contraire.

Unicity exige également que les Distributeurs fournissent à leurs Clients une garantie de remboursement à hauteur de 100% pendant soixante (60) jours (ou quatre-vingt-dix (90) jours pour Unicity Balance) à compter de la date d'achat, à condition que le(s) produit(s) ait(aient) été acheté(s) via un canal de distribution autorisé par Unicity (c'est-à-dire directement auprès d'un Distributeur, via le site Internet autorisé du Distributeur ou directement auprès d'Unicity par téléphone, par fax ou sur le site web officiel d'Unicity). Le Distributeur Unicity doit respecter ce droit à l'égard de tous ses Clients.

Unicity remplacera rapidement et de manière appropriée les produits retournés à tout Distributeur ayant effectué un remboursement conformément à la politique de remboursement. Le Distributeur ne peut pas présenter de produits à Unicity pour échange, à l'exception du cas prévu ici.

Le Distributeur est responsable de la livraison rapide des produits à leurs Clients.

Si un Distributeur ne se conforme pas à la politique de garantie et de remboursement d'Unicity et que par conséquent Unicity doit effectuer un remboursement à un Client, le Distributeur sera tenu responsable du remboursement envers Unicity de tout montant remboursé et devra payer des frais de traitement et pourrait également encourir une mesure disciplinaire.

Un Distributeur qui soumet des produits retournés pour échange en conformité avec la politique de remboursement doit suivre la procédure suivante :

I. Obtenir un formulaire RMA (Return Merchandise Authorization) et/ou un numéro auprès du service clientèle d'Unicity en appelant le numéro indiqué à la fin de ce document ;

II. Renvoyer la partie inutilisée du produit à Unicity avec le numéro RMA indiqué de façon visible à l'extérieur du colis d'expédition à côté de

l'adresse de retour.

Tout colis ne comportant pas de numéro RMA à l'extérieur du colis sera refusé par Unicity et sera renvoyé à l'expéditeur aux frais du Distributeur. Le colis retourné sera accompagné d'un formulaire RMA dûment rempli, fourni au Distributeur par le service clientèle d'Unicity ;

III. Les frais d'expédition des colis retournés et de la correspondance y ayant trait sont à la charge du Distributeur ;

IV. Dès réception par Unicity du produit retourné et de toutes les informations et documents connexes, le Distributeur recevra le(s) produit(s) de remplacement de son choix pour un montant égal à 100 % du volume du(des) produit(s) retourné(s) ; et

V. Tout produit retourné peut affecter le volume personnel et/ou organisationnel d'un Distributeur et/ou de sa Upline pour le Mois de Volume au cours duquel le produit est retourné. Bien qu'Unicity puisse signaler à un Distributeur que le produit retourné ou le produit retourné

par sa Downline peut affecter sa qualification pour la Rémunération, c'est au Distributeur de s'assurer qu'il remplit ses conditions de qualification mensuelles pour la Rémunération.

Un Distributeur ne recevra les bénéfices nets qualifiés ou les Rémunérations nettes qu'après déduction du PV du produit retourné.

E. Consignes de commande, vente au détail, achats et Règle des 70%. Une «vente au détail»

est définie comme une vente à un Client au détail (consommateur final) qui achète le produit pour sa consommation personnelle.

I. Un Distributeur ne peut pas passer de commande dans l'unique but de participer au Programme de Rémunération ou de se qualifier ou qualifier d'autres personnes pour l'obtention d'une Rémunération. Le Distributeur et sa Downline ne doivent pas encourager d'autres personnes à agir ainsi ;

II. Lors de chaque commande de produits, le Distributeur certifie qu'il a vendu ou consommé un minimum

de soixante-dix pour cent (70 %) de toutes les commandes précédentes (la «Règle des 70 %»);

III. Les Distributeurs doivent soigneusement documenter toutes les ventes. Les Distributeurs doivent conserver tous les formulaires de commande pendant une période de deux (2) ans et les mettre à la disposition d'Unicity sur requête. L'exigence selon laquelle un Distributeur doit conserver tous les formulaires de commande est essentielle pour garantir qu'Unicity est en mesure de contacter les Clients après la vente des produits Unicity avec toute information nécessaire à l'utilisation sûre de ces produits (c'est-à-dire des informations actualisées sur les produits, des instructions d'utilisation actualisées, des rappels de produits, etc.).

Unicity peut vérifier la conformité d'un Distributeur avec cette disposition et peut prendre des mesures disciplinaires à l'encontre d'un Distributeur qui ne respecte pas ces conditions ;

IV. L'utilisation des formulaires de commande officiels d'Unicity est obligatoire. Tous les reçus de vente doivent inclure le nom, l'adresse, le numéro de téléphone et l'adresse e-mail du Distributeur et le nom, l'adresse, le numéro de téléphone et l'adresse e-mail du Client.

V. Un Distributeur n'est pas autorisé à vendre ou mettre à disposition un produit Unicity à un tiers dans le but de le revendre. Un Distributeur n'est pas non plus autorisé à vendre à un tiers une quantité de produits Unicity supérieure à celle qui est généralement achetée par un individu pour sa consommation personnelle.

VI. Le Distributeur doit fournir des informations de contact à jour à ses Clients et doit informer ses Clients de sa disponibilité pour répondre aux questions, donner des conseils et répondre aux préoccupations des Clients avant et après la vente d'un produit.

Le Distributeur doit répondre à toute question ou préoccupation soulevée par le Client du Distributeur

concernant les informations sur le produit, son utilisation correcte ou toute autre demande. Pour répondre aux questions ou aux préoccupations du Client, le Distributeur doit consulter le matériel Unicity du Distributeur, se référer et utiliser le matériel éducatif disponible, ou contacter directement Unicity.

F. Commandes par correspondance.

Un Distributeur peut commander des produits par correspondance. Le formulaire de commande de produits est obligatoire pour toutes les commandes de produits par correspondance et doit être intégralement rempli et envoyé à Unicity.

Deux ou plusieurs Distributeurs ne peuvent pas combiner des commandes sur le même formulaire de commande. Les commandes doivent être conformes à chacune des conditions suivantes :

I. Les commandes passées sans paiement intégral ne peuvent pas être traitées. Si le paiement d'une commande est insuffisant, la commande (dans son intégralité, le cas

échéant) ne sera pas expédiée tant que le paiement intégral, y compris les frais de manutention/de livraison et la TVA, n'aura pas été reçu par Unicity. Si le paiement d'une commande est insuffisant, Unicity se réserve le droit, à sa seule discrétion, de retenir les produits de la commande.

Toute responsabilité découlant du retour ou de l'exécution partielle d'une commande incomplète incombe au Distributeur qui a passé la commande ;

II. Le paiement anticipé est exigé pour toutes les commandes passées auprès d'Unicity. Le paiement des commandes doit être effectué par chèque, mandat, virement bancaire, chèque bancaire, carte de crédit ou crédit sur le compte du Distributeur.

Unicity n'accepte pas les commandes contre remboursement.

Si le paiement est inférieur au montant de la commande, Unicity peut débiter la carte de crédit ou le compte du Distributeur si le paiement insuffisant s'élève à dix pour cent (10 %) du montant correct de la commande au maximum ; et

III. Unicity n'est pas responsable des commandes qui subissent des retards ou des commandes qui arrivent sans un mode de paiement valide au bureau Unicity compétent.

Les commandes par correspondance doivent être reçues par Unicity au plus tard le dernier jour ouvrable du mois pour être incluses dans le volume personnel de ce mois.

G. Commandes par téléphone, fax, internet et autres moyens électroniques. Les commandes par carte de crédit peuvent être passées par téléphone, par fax, en ligne sur www.unicity.com ou, avec le consentement d'Unicity, par d'autres moyens électroniques. Si une commande est passée par l'une de ces méthodes, il n'est pas nécessaire d'envoyer le formulaire de commande originel par la poste.

Les expéditions en double survenues en raison de commande incorrecte du Distributeur relèvent de la responsabilité financière du Distributeur.

Les dispositions suivantes

s'appliquent aux commandes passées par téléphone, par fax, en ligne et par d'autres moyens électroniques :

I. Les fonds pour chaque achat doivent être approuvés avant la vente. Si Unicity est informé que la carte de crédit d'un Distributeur est refusée ou non-approuvée, la commande de produits sera supprimée, à moins que le Distributeur dispose d'un mode de paiement alternatif.

Un Distributeur assume l'entière responsabilité de toutes les conséquences susceptibles de survenir lorsque Unicity est informé du refus ou de la non-approbation de la transaction par carte de crédit, y compris la non-qualification dans le Programme de Rémunération pour le Mois de Volume ;

II. Le Distributeur qui fait opposition au paiement par carte de crédit pour une commande livrée entraînera un solde négatif sur le compte du Distributeur. Unicity a le droit de déduire ce montant de la Rémunération du

Distributeur afin de compenser le solde négatif jusqu'à ce que le solde soit entièrement payé (voir Section 5.A.VIII. et Section 5.B.III.3) ; et

III. Les commandes passées par fax doivent être reçues par Unicity au plus tard le dernier jour ouvrable du mois pour être comptabilisées dans le volume personnel de ce mois.

H. Transferts de PV. Le transfert du volume personnel d'un Partenariat de Distribution à un autre n'est pas autorisé.

I. Distribution de «Prospects» neutres (Leads). Les pistes de Clients ou de Distributeurs potentiels reçues par Unicity peuvent être transmises à des Distributeurs. Unicity fera des efforts raisonnables pour déterminer comment l'intérêt d'un Lead pour Unicity a été généré et ces Leads peuvent être transmis au Distributeur qui a généré cet intérêt.

Unicity se réserve le droit de référer des Leads à tout Distributeur en fonction de son activité au sein d'Unicity, de son rang de Distributeur et/ou de sa situation géographique. Les Leads neutres seront distribués à l'entière discrétion d'Unicity.

J. Conditions de commande. Un Distributeur n'est pas autorisé à soumettre des commande au nom ou pour le compte d'un autre Distributeur ; de même, un Distributeur ne peut pas autoriser un autre Distributeur de soumettre des commandes en son nom ou pour son compte. Seules les commandes passées pour le propre compte du Partenariat de Distribution seront honorées par Unicity.

Un Distributeur ne peut pas utiliser le site web d'Unicity ou d'autres moyens électroniques pour passer des commandes pour le compte

du Distributeur en utilisant la carte de crédit d'un autre Distributeur. Si l'utilisation de la carte de crédit d'une autre personne ou d'un Distributeur est nécessaire, les deux parties doivent appeler ensemble le service clientèle d'Unicity et parler avec un opérateur afin que tous les deux donnent leur accord pour la transaction.

Si l'utilisation de la carte de crédit d'une autre personne ou d'un Distributeur est nécessaire pour passer une commande personnelle, le titulaire de la carte doit soit être présent pour donner son autorisation écrite, soit avoir signé un formulaire de commande Unicity indiquant son consentement pour la transaction.



SECTION 6

PUBLICITÉ POUR LES PRODUITS UNICITY ET LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES

A. La publicité. Les Distributeurs peuvent faire de la publicité pour les produits Unicity et promouvoir l'opportunité commerciale Unicity conformément aux directives applicables.

Ces directives sont définies par Unicity dans le but d'aider les Distributeurs et Unicity à respecter la loi.

Le non-respect de ces directives peut entraîner une violation des lois nationales ou européennes en vigueur, ce qui peut ternir la réputation d'Unicity et peut entraîner l'imposition de diverses restrictions sur Unicity, les Distributeurs et les produits d'Unicity, et pourrait provoquer une publicité négative indésirable et d'éventuelles actions juridiques et/ou réglementaires.

I. Matériel promotionnel. Un Distributeur accepte d'envoyer tous les articles promotionnels autoproduits au Département de Conformité des Distributeurs Unicity pour approbation, préalablement à toute utilisation par le Distributeur. Un Distributeur n'a pas besoin d'approbation pour utiliser tout matériel publicitaire non modifié et actuellement approuvé par Unicity.

II. Unicity incite ses Distributeurs à promouvoir l'entreprise Unicity conformément aux exigences légales et éthiques. Unicity peut autoriser un Distributeur à utiliser les noms, logos ou marques de commerce d'Unicity à condition que le Distributeur ait obtenu une autorisation écrite de la part d'Unicity. Le matériel

promotionnel autorisé se trouve sur le site web du BackOffice des Distributeurs Unicity.

Toute représentation promotionnelle trompeuse dans une publicité «aveugle» (qui ne mentionne ni Unicity ni ses produits) peut constituer une violation de ces directives.

B. Matériel pour le système de formation. Seuls les Distributeurs qui se qualifient pour le rang de Presidential Diamond ou supérieur pendant six (6) mois consécutifs sont autorisés à vendre leur propre matériel pour le système de formation.

Tout le matériel du système de formation doit être soumis pour approbation avant la vente.

Le matériel du système de formation peut se présenter sous forme de matériel audio, vidéo, électronique ou papier. Ce matériel peut être produits pendant six (6) mois après la période de qualification et doit répondre aux critères suivants :

I. Un imprimé du texte, des étiquettes et de l'emballage doivent être soumis à l'approbation ;

II. L'imprimé doit faire l'objet d'une autorisation écrite par Unicity avant son utilisation ;

III. Les étiquettes doivent mentionner le nom du Distributeur ;

IV. Tout le matériel de formation doit être utilisé pour des objectifs de formation et non à but lucratif. Tous les supports de formation soumis doivent indiquer un prix de détail maximum suggéré, qui sera examiné et finalisé par Unicity ; et

V. La présentation de matériel audio/ vidéo doit clairement mentionner le nom du Distributeur et le fait que le Distributeur est un Distributeur Unicity.

C. Réunions de formation.

I. Le contenu de toutes les séances de formation doit être conforme aux directives d'Unicity, y compris, mais sans s'y limiter, à la section 6, qui concerne la promotion des produits et des opportunités commerciales d'Unicity. Ces réunions ne doivent pas aborder de sujets religieux, politiques ou d'opportunités commerciales étrangères et ne doivent pas contenir de déclarations susceptibles de nuire d'une manière ou d'une autre aux autres Distributeurs ou aux systèmes/lignes de parrainage.

II. Un Distributeur ne peut exiger d'autres Distributeurs le paiement d'une indemnité disproportionnée par rapport au coût de l'organisation d'un événement ou d'une activité similaire, ou d'en tirer profit (voir section 6.B.IV. ci-dessus).

1) Un aperçu des revenus/coûts démontrant qu'aucun profit n'a été réalisé sur ou en relation avec la séance de formation doit être fournie à Unicity sur demande dans un délai

de cinq (5) jours ouvrables.

2) Pour toute séance de formation comptant 200 participants ou plus, l'organisateur de l'événement doit soumettre ses plans pour l'événement au responsable local des ventes et du marketing d'Unicity avant que les billets puissent être vendus. Les détails à fournir sont les suivants :

- a. Organisateur de l'événement
- b. Lieu (nom, adresse et nombre maximal de places assises)
- c. Nombre prévu de participants
- d. Prix d'entrée proposé
- e. Estimation réaliste des frais occasionnés par l'événement
- f. Liste des orateurs attendus et des sujets abordés. Les présentations Power-Points disponibles doivent être mises à disposition.

D. Documents protégés par les droits d'auteur. Tous les supports publicitaires et de marketing d'Unicity, qu'ils soient sous forme physique, audio, vidéo et/ou électronique, sont protégés par les

droits d'auteur d'Unicity et peuvent être reproduits à condition d'obtenir un consentement écrit préalable d'Unicity.

E. Marques déposées.

Un Distributeur ne peut pas utiliser les noms des employés d'Unicity ou les marques, les noms commerciaux, les logos, les tenues professionnelles ou les noms de société ou les slogans publicitaires faisant référence à Unicity pour promouvoir leur propre activité sans le consentement écrit préalable d'Unicity.

Afin de protéger les droits de propriété d'Unicity, un Distributeur ne peut pas obtenir, en déposant un brevet, une marque, un nom de domaine internet ou droits d'auteur, tout droit, titre ou participation liés aux noms, marques, logos ou noms commerciaux d'Unicity et de ses produits, que ces produits ou services de soutien aient été officiellement publiés ou qu'ils soient en attente de publication. Si Unicity modifie ou abandonne l'une de ses marques commerciales,

noms commerciaux ou services de soutien, un Distributeur accepte aussi de modifier ou d'abandonner ces marques commerciales, noms commerciaux ou marques de services de soutien.

Un Distributeur peut demander le droit d'utiliser le nom d'Unicity ou l'une des marques commerciales, noms commerciaux ou marques de services de soutien d'Unicity sur des articles promotionnels fabriqués de façon autonome et non concurrentielle (les «articles promotionnels») qui incluent, mais ne sont pas limités à : vêtements, bijoux, matériel imprimé, affiches, cassettes, CD, DVD et autres.

Unicity peut, à sa seule discrétion, autoriser un Distributeur à proposer la vente d'articles promotionnels approuvés et facturer au Distributeur une redevance pour le droit de vendre ces articles promotionnels. Pour plus d'informations sur l'utilisation et la vente d'articles promotionnels, veuillez contacter le Département de Conformité des

Distributeurs Unicity à l'adresse suivante

Compliance.Europe@unicity.com

F. Revendications de produit.

Un Distributeur ne peut utiliser que les déclarations et représentations relatives aux produits telles que publiées dans la documentation, les étiquettes ou le site web d'Unicity (en rapport avec le marché local).

Les Distributeurs ne peuvent pas faire de revendications, directes ou indirectes, de guérison, soulagement, ou prévention de maladies par les produits Unicity. Cela concerne également les témoignages personnels.

Unicity n'approuve pas l'utilisation d'appareils de diagnostic ou médicaux dans le cadre de la vente des produits Unicity, car ces appareils sont généralement utilisés pour évaluer les conditions de santé et prescrire des médicaments. Le Distributeur doit conseiller aux Clients qui pourraient avoir des problèmes de santé de parler à leur médecin avant d'utiliser les produits



Unicity. Aucune représentation ou offre de vente de produits Unicity ne peut être effectuées sans être précise ou exacte concernant la qualité, performance ou disponibilité. Les informations appropriées sur les produits sont regroupées dans la documentation autorisée par Unicity et sont sujettes à des vérifications et révisions périodiques par Unicity.

Il incombe au Distributeur de se procurer et d'utiliser uniquement la documentation en vigueur.

Toutes les représentations du produit effectuées par un Distributeur doivent être identiques à celles trouvées dans la documentation en vigueur d'Unicity. Si un Distributeur a des questions sur l'actualité de certains supports de marketing d'Unicity, il doit contacter directement Unicity pour s'assurer que toutes les informations fournies aux Clients sont véridiques, précises et actuelles.

Les Distributeurs Unicity ne sont pas autorisés à :

I. utiliser le nom d'une agence gouvernementale ou d'une autre

autorité pour revendiquer toute forme d'approbation ou de soutien de la part de cette agence ou autorité,

II. donner l'impression que la santé pourrait être affectée par la non-utilisation du produit ; et

III. faire référence aux produits Unicity comme étant des recommandations de médecins individuels ou de représentants du corps médical ou d'associations.

G. Vente de produits Unicity.

Un Distributeur peut uniquement vendre ou promouvoir l'opportunité commerciale Unicity et les produits et matériels Unicity lors d'événements Unicity aux Distributeurs ou aux Clients Unicity potentiels, sous réserve des conditions de la Section 6.H ci-dessous. La commercialisation en violation de cette disposition peut constituer une concurrence déloyale à l'encontre d'Unicity.

H. Vente ou promotion de produits, d'opportunités ou de matériels autres que ceux d'Unicity.

Un Distributeur n'est pas autorisé à vendre, offrir ou

promouvoir des produits, des opportunités commerciales ou du matériel autres que ceux d'Unicity, qui sont en concurrence avec les produits Unicity, les opportunités commerciales ou le matériel lors d'événements Unicity aux Distributeurs Unicity ou Clients.

Un événement Unicity est un congrès, une réunion, un séminaire ou un événement semblable organisé par un Distributeur ou par Unicity pour les Distributeurs Unicity, les Distributeurs Unicity potentiels ou les employés d'Unicity. Afin de développer et de promouvoir l'activité Unicity des Distributeurs, un Distributeur peut être autorisé à vendre, promouvoir ou faire de la publicité pour des cassettes audio, CD, DVD, livres et brochures autres que celles d'Unicity, et qui ne sont pas en concurrence avec Unicity, aux Distributeurs Unicity de sa Downline ou aux Distributeurs présents lors d'un événement Unicity sponsorisé par un Distributeur acceptant de telles ventes.

I. Déclarations sur les revenus et de mode de vie. Toute déclaration concernant le revenu potentiel ou réel d'un Distributeur Unicity sera interprétée comme une publicité du revenu et du mode de vie. Cela inclut, sans s'y limiter, des photos de maisons, de voitures, de piscines et de vacances. Un Distributeur n'est pas autorisé à faire des allégations inappropriées ou trompeuses ou de fausses déclarations délibérées sur les gains ou les gains potentiels. Tout type de garantie de revenus est interdite, de même que l'exposition de chèques de commission ou de déclarations de revenus réels ou de copies de ceux-ci. Les déclarations de revenus doivent être sincères. De surcroît, toutes références sur le revenu doivent se rapprocher le plus possible du calcul de revenu le plus récent établi par Unicity.

J. Revendications concernant la croissance future. Un Distributeur ne doit pas insinuer ou affirmer que des produits ou services de soutien supplémentaires seront ajoutés à ceux

actuellement proposés par Unicity ou que des améliorations au Programme de Rémunération auront lieu prochainement ou que des territoires ou zones spécifiques seront bientôt ouverts ou ajoutés aux territoires ou zones d'exploitation d'Unicity, à moins ou jusqu'à ce que la nouveauté ou l'événement soit officiellement annoncé par écrit par Unicity.

K. Revendications approbations gouvernementales. Un Distributeur ne peut prétendre que le Programme de Rémunération ou tout produit Unicity a été approuvé ou cautionné par une agence gouvernementale.

L. Ventes internationales. Sauf disposition contraire de l'accord avec Unicity, les Distributeurs peuvent mener leurs activités Unicity dans tout pays ouvert par Unicity comme décrit dans la section 4.G. Seuls les produits approuvés dans ce pays peuvent être vendus dans ce pays. Un Distributeur peut gagner un revenu part le biais de sa Downline dans d'autres pays, comme décrit dans la section 4.G.

M. Publicité multimédia.

Un Distributeur ne peut utiliser de publicité multimédia pour la promotion d'Unicity ou de ses produits à la télévision, radio ou sur tout site web n'appartenant pas intégralement au Distributeur sans le consentement écrit préalable d'Unicity.

N. Utilisation d'internet. Un Distributeur peut utiliser internet pour promouvoir l'activité d'Unicity conformément aux règles suivantes. En cas d'utilisation d'internet :

I. Toutes applications, sites web ou outils similaires des Distributeurs («Tools») doivent être conformes aux lois et réglementations locales et sont soumis à la vérification et à l'approbation du Département de Conformité des Distributeurs Unicity. Le processus d'approbation ne comprend toutefois pas de révision juridique et ne dispense pas le Distributeur de l'obligation de s'assurer que ces outils sont conformes aux lois en vigueur.

II. Un Distributeur ne peut pas inscrire ou utiliser tout nom, marque,

logo ou nom de produit Unicity (collectivement, «Marques Unicity») ou toute autre variation des Marques Unicity dans des adresses URL ou noms de domaine, et Unicity se réserve le droit de modifier ses noms, marques, logos ou noms de produits à sa seule discrétion. Le site web ne doit pas contenir de métadonnées qui enfreignent le présent contrat ou qui enfreindraient les lois fédérales, nationales ou locales. De surcroît, le site web ne peut pas contenir d'hyperliens vers des sites web de concurrents ou des produits de concurrents.

III. Le site web d'un Distributeur doit clairement indiquer que le Distributeur est un Distributeur indépendant, un entrepreneur ou similaire.

IV. Pour tous les supports de marketing auto-produits, y compris les sites web indépendants, Unicity recommande d'afficher des prix qui ne sont pas inférieurs aux prix pour les Clients privilégiés indiqués dans la liste de prix de vente en vigueur d'Unicity.

V. Le site web d'un Distributeur doit inclure une «Politique de confidentialité» conforme au Règlement général sur la protection des données («RGPD») et informer les visiteurs du site web des données personnelles collectées à leur sujet, de la manière dont ces informations sont utilisées, avec qui elles sont partagées, et d'autres éléments requis par les lois en vigueur en matière de protection des données. En outre, les Distributeurs Unicity sont responsables du respect de toutes autres lois et réglementations applicables à leur(s) site(s) web, y compris en matière de :

- 1) Protection des données,
- 2) Publicité (notamment en ce qui concerne les directives relatives aux allégations nutritionnelles et de santé).
- 3) Législation relative aux droits des consommateurs ; et
- 4) Sécurité des informations (et notification en cas de violation de données) ;

VI. Le site web d'un Distributeur peut afficher des informations sur

les produits Unicity, à condition que les informations et le site web soient conformes aux lois et réglementations locales et qu'ils aient été préalablement approuvés par le Département de Conformité des Distributeurs Unicity. Les informations sur les produits ne doivent pas contenir d'allégations relatives à la guérison, au soulagement ou à la prévention de maladies.

VII. Le site web d'un Distributeur peut contenir quelques témoignages personnels et possibles, ainsi que des informations incitatives à conditions qu'ils respectent les règles suivantes :

- 1) Le contenu doit être entièrement conforme à la loi et ne refléter que la déclaration sincère et objective d'une expérience réelle de l'auteur du témoignage ou de l'information incitative ;
- 2) L'information ne doit pas donner l'impression que toutes les personnes feront la même expérience.
- 3) Le matériel doit être accompagné d'informations supplémentaires requises par Unicity.

VIII. Les témoignages relatifs aux produits ne peuvent pas être affichés sur le site web d'un Distributeur sans l'approbation du Département de Conformité des Distributeurs Unicity.

IX. Le site web d'un Distributeur ne doit pas contenir de revendications selon lesquelles les produits ou les programmes sont en vente dans tout autre pays que les pays où les produits et les programmes ont été approuvés par Unicity.

X. Le site web d'un Distributeur ne doit pas enfreindre la marque ou le droit d'auteur d'un tiers. Le Distributeur accepte de libérer et de décharger de toute responsabilité Unicity, ses sociétés affiliées et ses filiales, ainsi que leurs directeurs, dirigeants, employés et représentants pour toute action ou demande pour atteinte à des droits de propriété intellectuelle de tiers résultant du site web du Distributeur.

XI. Le site web d'un Distributeur peut proposer des produits Unicity aux Clients, sous réserve des conditions suivantes :

1) Le Distributeur doit afficher sur le site web ses coordonnées et toute autre information requise par la législation locale.

2) Pendant la durée de l'Accord et limité à la zone géographique de l'Accord, le Distributeur ne peut pas promouvoir, offrir ou vendre des produits qui sont en concurrence avec les produits Unicity pendant une période de cinq ans. Au cas où la durée de l'Accord dépasserait cinq ans, les parties négocieront de bonne foi une clause de concurrence ultérieure en temps utile avant la fin de cette période de cinq ans.

XII. Le site web doit inclure la politique de remboursement des Clients, figurant à la section 5.D.

XII. Le Distributeur ne doit pas utiliser de tactiques illégales ou trompeuses pour améliorer son indexation sur les moteurs de recherche sur internet ou pour toute autre raison. Le Distributeur doit afficher la déclaration suivante dans la description de la page sur chaque résultat de moteur de recherche :

«Ceci est le site web d'un Distributeur Unicity indépendant. Le site officiel d'Unicity se trouve à l'adresse www.unicity.com». Le Distributeur doit s'identifier et afficher «Distributeur Unicity indépendant» ou une déclaration similaire dans la balise titre de chaque résultat de moteur de recherche.

XIV. Un Distributeur n'est pas autorisé à vendre des produits Unicity sur des sites commerciaux d'enchères en ligne et des sites commerciaux de grande diffusion. Tout Distributeur qui répertorie des produits Unicity à vendre ou met en vente des produits Unicity sur une ou plusieurs de ces plateformes en ligne, que ce soit directement ou indirectement, peut faire l'objet de procédures disciplinaires énoncées dans la section 8.C, y compris la disposition de la section 8.C.V concernant le débit des commissions versées au Distributeur et à sa Upline sur de telles ventes.

XV. Un Distributeur ne peut pas faire de la publicité directe ou indirecte

de toute autre opportunité de vente directe ou de marketing de réseau sur un site web présentant des produits Unicity, quels que soient les produits proposés. Un Distributeur ne peut pas afficher des produits concurrents sur tout site web de Distributeur affichant des produits Unicity, peu importe la méthode de distribution par laquelle ces produits sont distribués.

XVI. Le Distributeur ne doit pas utiliser l'envoi en masse d'e-mails (sauf pour les personnes figurant sur des listes «Opt-in») et ne doit pas utiliser l'envoi de spam pour promouvoir l'opportunité commerciale Unicity ou les produits Unicity. Les Distributeurs doivent se conformer aux lois locales et sont encouragés à respecter la Netiquette et à être de bons citoyens du net.

O. Enregistrements de la société.

Un Distributeur ne peut pas reproduire les enregistrements des présentations audio ou vidéo produites par Unicity pour la vente, la distribution ou l'utilisation

personnelle sans le consentement écrit d'Unicity. Un Distributeur ne peut pas produire ou proposer à la vente des enregistrements audio, vidéo ou autres d'événements, de discours ou de réunions sponsorisés par Unicity sans le consentement écrit préalable d'Unicity.

P. Renseignements pour les médias.

Afin d'assurer l'exactitude et la cohérence des informations, un Distributeur qui reçoit une demande de renseignements de la part de la presse ou d'autres médias concernant Unicity, ses produits ou ses Distributeurs indépendants doit transmettre cette demande au Département de Conformité des Distributeurs Unicity dès que possible, après la réception de la demande en appelant le numéro indiqué à la fin de ce document.

Q. Organisations, réunions, frais généraux et frais de formation des Distributeurs Unicity.

Comme indiqué ci-dessus dans les sections 6.B. - 6.C., un Distributeur ne peut pas facturer de frais à but lucratif

pour toute documentation générale, newsletter, service de soutien, séminaire de formation ou toute documentation concernant Unicity, son opportunité commerciale, ses produits ou ses supports de marketing, services de soutien ou formations sur les produits Unicity ou supports marketing.

Un Distributeur ne peut pas facturer à d'autres Distributeurs Unicity une cotisation de membre pour la participation à d'autres programmes ou organisations.

Un Distributeur ne peut pas proposer de payer ou payer des compensations, remises ou des rabais à d'autres Distributeurs Unicity pour l'achat de produits Unicity ou non-Unicity, d'opportunités commerciales ou d'autres matériels. Un Distributeur ne peut pas exclure ou empêcher tout autre Distributeur d'assister à des événements sponsorisés par Unicity.

R. Messages vocaux. Le Distributeur ne doit jamais donner l'impression à un correspondant qu'il est en

communication avec un bureau Unicity par son message au téléphone. Plus précisément, un Distributeur ne doit pas répondre au téléphone en disant «Unicity», mais doit indiquer son statut de Distributeur Unicity indépendant. Les répondeurs et la messagerie vocale doivent aussi respecter cette politique.

S. Automate d'appel. Un Distributeur accepte de n'utiliser aucun automate d'appel pour les appels sortants ou centre d'appel pour promouvoir la vente de produits Unicity ou l'opportunité commerciale.

T. Documents commerciaux actualisés. Les Distributeurs et Unicity travaillent ensemble pour informer leurs organisations de toute nouvelle information d'Unicity. Les nouvelles politiques, les nouveaux formulaires et la nouvelle documentation d'Unicity remplacent immédiatement les anciennes politiques, les anciens formulaires et l'ancienne documentation. Un Distributeur détruira rapidement

la documentation et les formulaires obsolètes ou non valides. Unicity ne remboursera pas le Distributeur pour tout matériel obsolète en possession du Distributeur. Si un Distributeur se demande si certaines politiques, certains formulaires ou certaines documentations d'Unicity sont à jour, le Distributeur doit contacter directement Unicity pour s'assurer que toutes les informations en sa possession sont exactes, précises et d'actualités.

U. Modification des produits, des étiquettes et des matériaux. Un Distributeur ne peut pas ajouter, modifier, retirer, reconditionner, altérer ou modifier les étiquettes, les matériaux ou les emballages des produits Unicity ou la documentation Unicity. Un Distributeur ne peut pas distribuer des échantillons non autorisés de produits Unicity ou modifier de quelque manière que ce soit un produit Unicity ou vendre ce produit sous une dénomination ou une étiquette autre que celle autorisée par Unicity. Les

Distributeurs ne peuvent pas vendre des produits en tant que produits individuels distincts destinés à être vendus dans le cadre d'un lot fixe (c'est-à-dire des lots pour lesquels Unicity a choisi certains produits pour être vendus ensemble).

Les Distributeurs ne sont pas autorisés de vendre des produits désignés par Unicity comme des « échantillons ».

V. Exposition dans les magasins de vente au détail. Un Distributeur ne peut pas distribuer les produits Unicity par le biais de magasins de vente au détail. Un «magasin de vente au détail» est tout établissement qui vend des biens de consommation au grand public sans rendez-vous, comme c'est le cas pour un magasin de détail.

W. Exposition dans des entreprises de services. Un Distributeur qui possède ou est salarié d'une entreprise de service peut, après avoir reçu une autorisation écrite d'Unicity, fournir des produits et services Unicity aux Clients par

l'intermédiaire de cette entreprise, à condition que le Distributeur assiste correctement les Clients.

Un Distributeur souhaitant exposer des produits dans une entreprise de service doit obtenir l'approbation écrite du Département de Conformité des Distributeurs Unicity.

Une entreprise de service est une entreprise dont les recettes relèvent essentiellement de la prestation de services personnels plutôt que de la vente de produits.

Ces entreprises incluent les cabinets médicaux et dentaires, les chiropraticiens et autres

professionnels de la santé, les clubs d'athlétisme, les salles de sport, les salons de coiffure, les salons de beauté, les boutiques de manucure, les services de conseil, les salons de bronzage et autres entreprises similaires où le recours par les clients à l'entreprise est soumis à une adhésion ou un rendez-vous.

Dans ces établissements, les produits ou bannières Unicity ne peuvent pas être exposés dans le hall d'entrée ou à l'extérieur du bureau ou du bâtiment où ces produits ou matériaux sont visibles pour le public.

X. Foires et événements spéciaux.

Un Distributeur accepte de ne pas afficher ou promouvoir les produits Unicity lors de rencontres d'échange, de marchés aux puces, de ventes de garage ou d'événements similaires. Un Distributeur peut exposer les produits Unicity sur un stand lors de salons ou d'expositions, mais il ne peut pas exposer ou proposer à la vente des produits concurrents ou des produits d'autres sociétés de vente directe ou de sociétés de nutraceutiques ou de compléments alimentaires.

SECTION 7

RÉMUNÉRATIONS ET FRAIS DU DISTRIBUTEUR

A. Rémunérations et frais du Distributeur. Un Distributeur peut se qualifier pour recevoir des Rémunérations conformément au Programme de Rémunération et autres programmes ou promotions d'Unicity, hormis ce qui est énoncé dans la section B ci-dessous.

Le Programme de Rémunération est plus amplement décrit dans la version la plus récente du Programme de Rémunération Unicity, il peut être modifié par Unicity de temps à autre comme indiqué dans l'Accord de Distribution.

Les directives suivantes décrivent les principes d'obtention de Rémunérations d'Unicity et les frais applicables facturés aux Distributeurs.

B. Primes du Presidential, Chairman's et Founder's Club. Unicity a créé un Presidential Club pour les Presidential Directors aux Presidential Diamonds, un Chairman's Club pour Double Diamond aux Royal Crown Diamond et un Founder's Club pour le rang Global Ambassador. Les Distributeurs qui remplissent les conditions d'adhésion pour les rangs respectifs peuvent bénéficier de Rémunérations supplémentaires, de distinctions et d'avantages réservés aux membres de ces clubs, comme prévu dans le Programme de Rémunération.

Pour être éligible à une adhésion dans un Club, un Distributeur doit atteindre le rang minimum requis pour ce Club pendant trois (3) Mois de Volume consécutifs.

Dès qu'un Distributeur rentre

dans un Club, son adhésion est valide pendant douze (12) mois à compter de la date de sa dernière qualification.

L'appartenance à l'un de ces clubs donne lieu à des Rémunérations supplémentaires, à une reconnaissance publique et à une promotion par la société en tant que leader exceptionnel des Distributeurs. Les membres de ces clubs ne peuvent vendre que des produits Unicity, doivent former les Distributeurs de leur organisation Downline et promouvoir l'activité Unicity. Pour adhérer à ces Clubs et se qualifier pour des récompenses associées à cette adhésion, les Membres du Club n'ont pas le droit de mener des activités de développement commercial pour toute autre entreprise de vente

directe, de marketing multiniveaux, de marketing de réseau ou similaire sans le consentement écrit préalable d'Unicity.

C. Réalisation des objectifs de rang.

Un Distributeur est seul responsable de la réalisation des objectifs mensuels :

I. Conditions en terme de volume :

II. Conditions en terme de rang telles que définies dans le Programme de Rémunération d'Unicity ; et

III. Toutes autres qualifications ou conditions de programme. Unicity n'est pas tenu de garantir ou de s'assurer qu'un Distributeur réalise les objectifs de qualification du Programme de Rémunération.

D. Garanties de revenus. Un Distributeur ne dispose d'aucune garantie sur une rémunération spécifique, un revenu ou un niveau de bénéfice ou de succès de la part d'Unicity.

Le bénéfice et le succès d'un Distributeur ne peuvent provenir que du succès dans la vente de produits

aux Clients et la vente de produits par d'autres Distributeurs de la Downline du Distributeur.

Un Distributeur est encouragé à réaliser des ventes à au moins cinq (5) Clients distincts par mois. Les Distributeurs qui choisissent de mettre en place une organisation commerciale sont en outre encouragés à fournir une formation continue, un encadrement et un soutien à leur propre organisation de vente.

E. Commissions minimales. Sauf décision contraire d'Unicity, et afin de réduire les frais de traitement et de manutention, Unicity n'effectue aucun paiement de commission inférieure à €/CHF/£20.

Si un Distributeur est éligible au paiement d'une commission inférieure à €/CHF/£20, le volume équivalent est crédité sur le compte Unicity du Distributeur.

F. Frais de traitement. La commission mensuelle du Distributeur fait l'objet d'une déduction des frais de traitement

pour le traitement informatique et autres services à la clientèle.

G. Distribution des commissions.

Les commissions sont distribuées mensuellement au plus tard le vingt (20) du mois suivant celui de l'acquisition de la commission.

Toutefois, si le 20 tombe pendant un week-end ou un jour férié, les commissions seront distribuées le premier jour ouvrable suivant.

Sans atteinte au droit de résiliation d'Unicity, la délivrance d'une commission à un Distributeur peut être suspendue et finalement confisquée si le Distributeur ne respecte pas les termes ou conditions du Contrat.

H. Compensation des commissions.

Un Distributeur accepte qu'Unicity puisse compenser ou retenir la ou les commissions d'un Distributeur à hauteur d'un montant impayé par le Distributeur à Unicity.

I. Instabilité sur des marchés étrangers.

La faculté de procéder à des paiements de compensation



dans le cadre du parrainage international résultants de la vente de produits Unicity dans des pays en dehors du pays d'origine du Distributeur est dépendante d'un certain nombre de facteurs au-delà du contrôle d'Unicity.

À la discrétion d'Unicity et de ses Partenaires mondiaux, il peut être déterminé qu'un marché étranger n'est pas suffisamment viable en fonction de différents facteurs tels que : des conditions dans un pays étranger qui limitent ou réduisent la conversion ou le rapatriement de fonds ; ventes insuffisantes dans un marché étranger ne permettant pas d'atteindre une profitabilité nette ; situations de guerre ou semblables ; et/ou catastrophes naturelles.

Par conséquent, après avoir déterminé un manque de viabilité d'un marché étranger, Unicity peut cesser, restreindre, reporter

ou modifier les paiements de commissions selon le parrainage international dans ce marché étranger. Les paiements de commissions aux Distributeurs sur les volumes provenant de marchés étrangers peuvent également faire l'objet de frais liés aux taxes internationales et/ou aux frais bancaires liés à de tels paiements.

J. Frais de service. Bien qu'Unicity fournisse gratuitement l'essentiel des services de soutien aux Distributeurs, de temps à autre, un Distributeur demandera ou réclamera des services extraordinaires qui justifient du temps et des dépenses supplémentaires pour la recherche et la résolution.

Unicity facturera des frais à hauteur de cinquante dollars (50,00 \$) par heure, avec une base de calcul minimum d'une heure pour n'importe laquelle de ces hypothèses.

SECTION 8

RÉSILIATION DU PARTENARIAT DE DISTRIBUTION

A. Résiliation par le Distributeur.

Au-delà des autres droits de résiliation applicables au Partenariat de Distribution, un Distributeur peut, de son plein gré, résilier à tout moment et pour toute raison son Partenariat de Distribution. Un Distributeur qui résilie son Contrat perd l'ensemble de ses droits légaux et l'usufruit de son Partenariat de Distribution ainsi que toutes les listes Unicity, les privilèges de Distributeur et le rang de Distributeur.

Un Distributeur qui résilie son Contrat ne peut pas postuler pour un nouveau Partenariat de Distribution ou demander de détenir une participation dans un Contrat de Partenariat de Distribution existant avant six (6) mois après la date effective de résiliation.

Un Distributeur peut résilier en :

I. Remettant à Unicity une lettre de résiliation signée par toutes les personnes impliquées dans le Partenariat de Distribution (y compris, le cas échéant, tous les membres, partenaires, associés, administrateurs, etc.) en indiquant les noms de ces personnes en caractères d'imprimerie et leur numéro ID ; ou

II. En ne renouvelant pas l'Accord de Distribution pour une année supplémentaire (voir section 3.C).

B. Résiliation du Contrat par

Unicity. Le Contrat d'un Distributeur peut être résilié par Unicity si le Distributeur manque à ses obligations contractuelles.

Unicity dispose également d'un droit de résiliation extraordinaire à cet égard.

Un Distributeur accepte qu'Unicity

ait le droit de limiter ou de mettre fin à un Partenariat de Distribution si le Distributeur agit en infraction avec le Contrat, les lois et/ou réglementations locales afférentes à l'entreprise Unicity.

Unicity se réserve le droit de saisir la justice lors de telles violations et de demander le remboursement de la part du Distributeur de toutes dépenses résultants de la violation, y compris les frais de justice et les honoraires d'avocat.

Le Partenariat de Distribution est également résilié si l'Accord de Distribution n'a pas été renouvelé pour une année supplémentaire (voir section 3.C.).

C. Procédures disciplinaires.

Toute violation du Contrat peut entraîner une enquête et/ou des mesures disciplinaires.

Un Distributeur est tenu de coopérer pleinement à toute enquête de cette nature, en fournissant les documents et informations demandés par Unicity. L'absence de coopération constituera une violation du Contrat. Au terme d'une mesure disciplinaire, Unicity peut divulguer les détails de cette mesure disciplinaire. Les violations de la politique peuvent entraîner une ou l'ensemble des procédures disciplinaires suivantes, y compris la suspension provisoire pendant l'enquête :

I. Avertissement officieux. Le Distributeur est informé verbalement/ par téléphone ou par écrit qu'une violation du Contrat a été constatée.

II. Avertissement officiel. Un avertissement officiel par écrit est envoyé au Distributeur, indiquant qu'une violation continue peut entraîner des mesures disciplinaires supplémentaires.

III. Mise à l'épreuve. Le Distributeur est informé par écrit qu'il a été mis à l'épreuve pour violation du Contrat. La durée et les conditions de la

mise à l'épreuve peuvent varier et sont laissées à la seule et entière discrétion d'Unicity.

Un Distributeur mis à l'épreuve peut faire appel à la mise à l'épreuve en utilisant les procédures d'appel de suspension de mise à l'épreuve décrites ci-dessous.

IV. Suspension. Un Distributeur peut être suspendu pour de sérieuses violations ou ruptures du Contrat. En fonction des circonstances, une suspension peut durer plusieurs jours ou mois.

Les Distributeurs suspendus ne sont pas éligibles pour :

- 1) recevoir toute Rémunération Unicity déjà acquise ou autrement accumulée ;
- 2) participer à tout événement ou programme Unicity ;
- 3) acheter ou vendre des produits Unicity ; ou
- 4) parrainer des Distributeurs.

La Rémunération d'un Distributeur suspendu est saisie par Unicity.

Étant donné que les Distributeurs suspendus ne peuvent pas passer de commandes de produits, ils ne sont pas éligibles aux Rémunérations pendant la période de suspension.

Unicity peut, à sa seule discrétion, qualifier un Partenariat de Distribution pendant la suspension et retenir toutes les Rémunérations gagnées.

En cas de suspension, une lettre de suspension est envoyée au Distributeur. Cette lettre indique les mesures que le Distributeur doit prendre pour qu'Unicity retire la suspension. Un Distributeur peut faire appel à une suspension définitive en répondant par écrit dans le délai spécifié dans la lettre de suspension. Le non-respect des mesures énumérées peut constituer un motif de résiliation indépendant.

Ces mesures peuvent inclure les suivantes :

- 1) La cessation immédiate de toute violation du Contrat ;
- 2) La soumission d'une déclaration

écrite à Unicity en réponse à chaque violation ;

3) La réparation de tout préjudice causé par la violation ;

4) L'apport de garantie qu'aucune violation future ne se produira ;

5) La remise de documentation et d'informations concernant les violations ; et

6) Toute autre action exigée par Unicity.

V. Récupération des commissions.

Les commissions versées au Distributeur et à sa Upline pour les ventes de produits Unicity réalisées en violation de ces directives peuvent, à l'entière discrétion d'Unicity, être débitées du compte du Distributeur, déduites de future commission et/ou déduites des remboursements ou autres montants dus au Distributeur.

VI. Résiliation. Un Distributeur qui enfreint le Contrat de quelque manière que ce soit, y compris en ne coopérant pas pleinement à une enquête telle que décrite ci-dessus

(et/ou en fournissant des informations erronées ou trompeuses à Unicity au cours d'une telle enquête), peut faire l'objet d'une résiliation.

Les conséquences de la résiliation sont exposées ci-après (voir section 8.F).

D. Notification de résiliation.

Lorsqu'une décision de résiliation pour violation du Contrat est prise envers un Distributeur, Unicity envoie une lettre de résiliation à la dernière adresse connue du Distributeur du Partenariat de Distribution résilié.

À compter de la date de la réception de la notification d'Unicity, le Distributeur doit immédiatement cesser toutes ses activités propres au statut de Distributeur. La notification de résiliation est présumée reçue à la livraison, et au plus tard dix (10) jours après son envoi.

E. Appel à la résiliation. Un Distributeur, dont le Partenariat de Distribution a été résilié, peut faire appel à la résiliation en soumettant une explication par écrit, y compris toutes les circonstances atténuantes.

Le Distributeur doit soumettre l'appel par écrit dans le respect du délai octroyé dans la lettre de résiliation, mais au plus tard dans un délai de quinze (15) jours à compter de la date de la réception de la notification de résiliation. Unicity examinera l'appel et informera le Distributeur de sa décision. Si l'appel n'est pas reçu dans le délai octroyé, la résiliation sera définitive.

F. Conséquences de la résiliation.

Si un Partenariat de Distribution est résilié en cas de résiliation du Distributeur, de faute de renouvellement par l'une ou l'autre des parties, ou de la résiliation par Unicity, les licences, droits et privilèges de ce Distributeur sont révoqués et le Distributeur n'est plus autorisé à vendre des produits Unicity, à parrainer d'autres Distributeurs Unicity potentiels, ou à agir en tant qu'entrepreneur indépendant ou Distributeur Unicity. De surcroît, un Distributeur dont le Contrat de Partenariat de Distribution a été résilié perd tous ses droits sur la



Downline existante et n'a plus le droit de percevoir des Rémunérations, qu'elles soient déjà gagnées ou pas.

Le Distributeur n'a droit à aucune indemnisation, sous quelque forme que ce soit, pour la perte de sa clientèle ou de tout autre investissement. Un Distributeur perd également tous ses droits sur les Listes Unicity.

Un Distributeur résilié doit immédiatement renvoyer à Unicity toutes les Listes Unicity existantes et tout autre document et matériel qui lui ont été remis.

Les comptes de Distributeurs résiliés appartiennent à Unicity et restent dans leur position généalogique actuelle dans la hiérarchie d'Unicity et peuvent être administrés, entretenus, vendus ou transférés par Unicity à sa seule discrétion. Unicity peut fusionner ou «Roll-up» ces comptes, mais n'y est pas tenu.

Un Distributeur qui fait l'objet d'une résiliation du Contrat de Partenariat de Distribution ne peut pas faire de nouvelle demande de Contrat de

Partenariat de Distribution Unicity pendant les dix-huit (18) mois suivants la résiliation.

Si un Distributeur a atteint le rang Presidential Sapphire ou supérieur et que son Contrat est résilié pour juste motif, le Distributeur accepte de ne pas entrer en compétition dans tout circuit de vente directe, y compris le marketing multiniveaux, dans un marché qu'Unicity a officiellement ouvert pendant une période de six (6) mois à compter de la cessation de son activité de Distributeur. Ces dispositions, ainsi que la disposition interdisant le Cross-Sponsoring et la tentative de débauchage de la section 3.B, la disposition interdisant l'utilisation d'internet de la section 6.N et la section 8.C.V., demeurent en vigueur après la résiliation du Contrat.

G. Rachat de produits. Un

Distributeur qui résilie volontairement son Partenariat de Distribution ou dont le Partenariat de Distribution n'a pas été renouvelé peut envoyer avec sa lettre de résiliation tous les stocks de produits en sa possession,

actuellement commercialisables, intactes, réutilisables, non ouverts et dans un état permettant la revente.

Unicity rembourse à hauteur de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du prix net au Distributeur, déduction faite de la valeur de toute Rémunération reçue pour l'achat des marchandises.

Unicity rachètera également le matériel de vente initial imposé qui est renvoyé, frais de port payés à hauteur de cent pour cent (100 %) si le matériel est réutilisable et revendable.

Unicity n'effectuera pas de remboursement pour les produits précédemment désignés comme vendus selon la Règle des 70%.

Les Distributeurs dont le Contrat de Partenariat de Distribution a été résilié pour juste motif n'ont pas droit au rachat de produits à hauteur de 90% ni au rachat de matériel de vente à hauteur de 100%.

Si les lois ou règlements locaux accordent des droits supplémentaires

en vertu de cette section, ces règles sont alors appliquées :

I. Dans le respect de ces directives, les produits ne sont pas considérés comme «actuellement commercialisables» s'ils sont renvoyés avec une période de commercialisation, d'utilisation ou une durée de conservation inférieure à 3 mois ; les produits ne sont pas non plus considérés comme «actuellement commercialisables» si Unicity a clairement annoncé aux Distributeurs avant l'acquisition, que les produits sont saisonniers, ne sont plus fabriqués, ou sont des produits promotionnels spéciaux.

II. Si une Rémunération basée sur le volume des produits renvoyés a été versée à l'Upline d'un Distributeur dont le Partenariat de Distribution a été résilié, cette Rémunération sera soit débitée soit déduite des comptes Upline lors du paiement de la Rémunération.

Bien que certains prérequis peuvent varier en fonction de la législation dans certaines juridictions,

un Distributeur demandant un remboursement doit respecter les stipulations suivantes :

- 1) Appeler le service clientèle d'Unicity et demander un formulaire RMA («Return Merchandise Authorization») et/ou un numéro RMA ;
- 2) Faire une demande écrite de remboursement à Unicity. Ce document doit être accompagné de copies de la (des) facture(s) originale(s) du produit et du formulaire RMA et/ou du numéro RMA ; et
- 3) Renvoyer le colis avec le numéro RMA inscrit visiblement à côté de l'adresse de retour à l'extérieur du colis.

Les frais d'expédition des produits retournés sont à la charge du Distributeur. Le Distributeur porte tous les risques liés à un dommage ou une perte en raison de l'expédition. Les biens endommagés pendant le transport et dès lors non commercialisables seront refusés.

Après une vérification exhaustive

de tous les papiers soumis et des produits renvoyés, Unicity remboursera le Distributeur résilié selon le mode du paiement initial.

H. Droit applicable et juridiction compétente. Ce Contrat est régi par les lois du pays spécifié dans les termes et conditions de l'Accord de Distribution. Les tribunaux indiqués règlent également tout litige lié au présent Contrat.

I. Force Majeure. Aucune des parties du Contrat ne sera tenue responsable envers l'autre partie d'un manquement ou retard dans l'exécution de n'importe quelle obligation en vertu du présent Accord pour la durée et dans la mesure où ce manquement ou ce retard relève d'un cas de force majeure ou de toute autre cause indépendante de son contrôle, y compris, mais sans s'y limiter, aux actes de gouvernement, émeute, guerre, perturbation des transports, grèves ou autres difficultés liées à la main d'oeuvre, pénurie de main-d'oeuvre, incendie, tempête, inondation, tremblement de

terre (chacun qualifié d'«événement de force majeure»).

L'exécution des obligations découlant du présent Contrat sera suspendue pendant l'existence d'un événement de force majeure, et à compter de la cessation d'un tel événement de force majeure, devra à nouveau reprendre immédiatement, à condition toutefois que les parties mettent en œuvre des efforts commerciaux raisonnables pour minimiser les conséquences de cette force majeure.

J. Limitation de responsabilité. Toute demande réalisée par un Distributeur à l'encontre d'Unicity et/ou de ses dirigeants, employés et agents ne peut être présentée que dans le cadre de la capacité individuelle et non en qualité de demandeur ou membre d'un recours collectif ou représentatif. Indépendamment de la forme de telles demandes, que ce soit délictuelles, contractuelles ou autres, Unicity et ses dirigeants, employés et agents ne seront pas

tenus responsables envers un Distributeur pour tout préjudice au-delà d'un montant égal à six fois les commissions mensuelles du Distributeur, sur la base des commissions moyennes gagnées par le Distributeur au cours des douze derniers mois.

À la seule exception de la disposition précédente, Unicity, ses dirigeants, employés et agents ne seront pas tenus responsables des dommages consécutifs, accidentels, directs, indirects, spéciaux, contingents ou punitifs de quelque nature que ce soit, y compris, mais sans s'y limiter, les pertes de profits, que ce soit dans le cadre d'un Contrat ou d'un délit. Les deux parties du présent Contrat renoncent à leur droit d'assistance à l'exécution spécifique d'une disposition de ce Contrat.

Nonobstant toute autre obligation sur la prescription, aucune action en justice ne peut être intentée ni aucun dédommagement accordé plus d'un an après la survenance de l'événement déclencheur de l'action.

SECTION 9

PROTECTION DES DONNÉES

Les Distributeurs sont responsables des données personnelles de leurs Distributeurs Unicity et de leurs Clients. Par conséquent, les Distributeurs sont tenus de respecter toutes les lois locales en matière de protection des données en vigueur, y compris le règlement général sur la protection des données de l'UE (règlement de l'UE 2016/679, «RGPD»).

En tant que responsable, le Distributeur est soumis, entre autres, aux obligations suivantes :

A. Protection active des données.

Mettre en œuvre des mesures techniques et organisationnelles appropriées pour garantir raisonnablement la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité des données personnelles utilisées, stockées ou autrement traitées dans

le cadre de l'activité Unicity.

Cela comprend, sans s'y limiter, ce qui suit :

I. Dès qu'un nouveau Distributeur ou Client Privilégié est parrainé avec succès, le Distributeur doit supprimer les données personnelles de cette personne de son ordinateur, téléphone et autres appareils et/ ou détruire les documents. Dans la mesure du possible, le Distributeur devrait utiliser le BackOffice d'Unicity pour mener à bien ses activités avec Unicity.

Cette mesure permet au Distributeur de se conformer plus facilement à la loi sur la protection des données puisque les systèmes d'Unicity sont conformes à cette loi.

II. Révision périodique de la liste de contacts et d'e-mails générée par

l'activité Unicity et suppression des données des personnes qui

1) ont demandé la suppression de leurs données ; ou

2) ont fait savoir qu'ils ne sont plus intéressés par les produits Unicity ou l'opportunité commerciale Unicity.

III. Les données relatives aux Distributeurs et aux Clients doivent rester strictement confidentielles.

IV. S'assurer que le ou les appareils utilisés pour les activités d'Unicity sont protégés par un mot de passe, que les données personnelles sont stockées sous forme cryptée et protégées contre les logiciels malveillants (par des mises à jour régulières des logiciels).

B. Sauvegarde des droits des personnes concernées.

Si un Distributeur est contacté par une



personne (un Distributeur ou un Client) en relation avec les droits de personnes concernées (Art 15ff GDPR), le Distributeur informera immédiatement Unicity par e-mail à l'adresse Compliance.Europe@Unicity.com. Ces demandes peuvent inclure des demandes d'information, de rectification, d'effacement, d'opposition ou de limitation du traitement.

C. Coopération avec les autorités chargées de la protection des données. Si le Distributeur est contacté par une autorité en charge de la protection des données concernant le traitement des données du Client ou du Distributeur, il informera rapidement Unicity par e-mail à Compliance.Europe@Unicity.com.

D. Confidentialité des Listes Unicity.

Les Distributeurs peuvent utiliser, stocker ou traiter les informations provenant des «Listes» Unicity (Données des Distributeurs et Clients) uniquement pour leur activité Unicity et conformément à la loi applicable. Les Distributeurs ne divulgueront pas les données personnelles de leurs Clients ou Distributeurs à un tiers autre qu'Unicity.

E. Politique de confidentialité d'Unicity.

Sauf indication contraire, Unicity recueille, utilise, partage ou traite les informations des Distributeurs et des Clients uniquement conformément à sa Politique de confidentialité disponible sur <https://www.unicity.com/deu/privacy-policy-2/?lang=en>.

F. Partage des données avec l'Upline.

En raison de la nature du marketing de réseau, les données personnelles d'un nouveau Distributeur peuvent être partagées avec sa Upline (c'est-à-dire le Sponsor qui a présenté le nouveau Distributeur à Unicity et les Distributeurs de l'Upline du Sponsor qui ont été personnellement présentés à Unicity).

Les données sont partagées car le nouveau Distributeur fait partie de l'organisation commerciale et reçoit des commissions sur les ventes de produits du nouveau Distributeur. Les Distributeurs Upline peuvent utiliser ces informations indépendamment d'Unicity en tant que partie responsable pour gérer, motiver et former leur Downline.

SECTION 11

CONTACT

SIÈGE SOCIAL D'UNICITY

1201 North 800 East
Orem, UT 84097, USA

TÉL : +1-801-226-2600

SITE WEB : www.unicity.com

SERVICE CLIENTÈLE

Allemagne

TÉL : +49 (0)30 21782128

FAX : +49 (0)30 21782422

Suisse

TÉL : +41 (0)41 511 13 33

FAX : +41 (0)41 511 13 35

Autriche

TÉL : +43 (0)72 0778220

Grande-Bretagne

TÉL : +44 (0)20 34558081

Espagne

TÉL : +34 (0)93 2204917

Pays-Bas

TEL : +31 (0)23 2047001

France

TEL : +33 (0)181 221234

ENVOYEZ-NOUS UN E-MAIL !

Service.Management@unicity.com

Compliance.Europe@unicity.com

UNICITY

MADE EXCLUSIVELY FOR UNICITY INTERNATIONAL
UNICITY EUROPE B.V. CELSIUSWEG 60, NL-5928 PR VENLO
2022 UNICITY INTERNATIONAL. ALL RIGHTS RESERVED.

UNICITY.COM