

XANGO

**Politiques, procédures
et plan de rémunération**

La Belgique

applicables à partir

du 30 janvier 2010

Sommaire

Politiques et Procédures (P&P)	3
Déontologie	3
Section 1 – Pour devenir Distributeur	4
Section 2 - Obligations du Distributeur et gestion de la Concession	5
Section 3 - Parrainage	9
Section 4 - Changements de Parrainage/Placement : Transferts : Intérêt Bénéficiaire	10
Section 5 - Rémunération	13
Section 6 - Commande de Produits de la Société	14
Section 7 – Commercialisation du Produit et des opportunités de travail.....	18
Section 8 Manquement aux procédures contractuelles	23
Section 9 - Résiliation	24
Section 10 - Divers	25
ANNEXE A	28
ANNEXE B	33
Plan de Rémunération	34
Section 1 – Paiement des Commissions	34
Section 2 – Rangs de Distributeur	34
Section 3 – Commissions PowerStart	35
Section 4 – Commissions UniLevel	36
Section 5 - Commissions de Pool Global Bonus	37
Section 6 – Commissions de Pool de Bonus 500K.....	38
Section 7 – Commissions sur les Ventes au détail.....	38
Section 8 – Voyages et prix d’encouragement.....	39
Section 9 – Définitions	39

Politiques et Procédures (P&P)

Les présentes Politiques et Procédures entrent en vigueur à la date mentionnée ci-dessus et régissent la façon dont un Distributeur XanGo® exerce son activité vis-à-vis de la Société, d'autres Distributeurs et des Clients finals. Elles annulent et remplacent toutes les versions antérieures. L'Annexe A présente les définitions des termes importants commençant par une majuscule. Toute interprétation, exclusion ou exception et tout éclaircissement relatifs aux présentes Politiques et procédures, pour être valides, doivent être consignés par écrit et signés par un responsable habilité de la Société. La Société s'applique à faire respecter les Politiques et procédures, de manière homogène et non discriminatoire. Néanmoins, tout manquement à faire respecter les dispositions des Politiques et procédures par un Distributeur ne prive pas la Société de son droit à faire respecter ladite disposition ou lesdites dispositions par le même Distributeur ou par tout autre Distributeur.

Les présentes Politiques et Procédures, le Plan de Rémunération (Annexe B), la Déclaration d'Intérêt Bénéficiaire (le cas échéant), l'Accord de Distributeur, ainsi que toute annexe également spécifique à un pays ou une situation quelconque, et tout autre accord par écrit entre le Distributeur et la Société dans leur forme actuelle ou amendée périodiquement à la seule discrétion de la Société, sont incorporés par référence et font partie intégrante de ce qui se désigne collectivement comme le « Contrat ». Il incombe à chaque Distributeur de lire, de comprendre, d'adhérer au Contrat et de s'assurer qu'il a connaissance de la version la plus récente du Contrat et la respecte dans l'exercice de son activité. Le Distributeur Commanditaire qui parraine un nouveau Distributeur devra communiquer au Candidat la version la plus actualisée du Contrat, avant la conclusion de l'Accord de Distributeur. La signature de l'Accord de Distributeur ou l'acceptation de Commissions de la Société prouve qu'un Distributeur a lu et compris le Contrat, qu'il accepte de s'y conformer, ainsi qu'à tous les amendements annexés, et en reconnaît la force exécutoire.

La Société peut modifier n'importe quelle partie du Contrat périodiquement lorsque la législation et le contexte économique changent ; toutefois, la Société devra publier un préavis de toute modification sur son site Internet trente (30) jours, au moins, avant l'entrée en vigueur de ladite modification. Il incombe à l'ensemble des Distributeurs de consulter régulièrement la version la plus actualisée du Contrat, à l'adresse suivante : www.xango.com ou sur tout autre site Internet de la Société. La Société fournira également un exemplaire de la version la plus actualisée du Contrat à la demande du Distributeur.

Déontologie

La Société s'est engagée à fournir à ses Distributeurs des Produits de la meilleure qualité, une assistance hors pair et un Plan de Rémunération probant. Un Distributeur peut choisir d'acheter des Produits auprès de la Société pour son usage personnel comme pour la revente aux consommateurs finals. Pour sa part, un Distributeur convient de présenter les Produits et les perspectives de revenus de manière éthique et professionnelle. Chaque Distributeur accepte de se conformer à la déontologie suivante :

En tant que Distributeur :

1. Je serai respectueux de toute personne rencontrée au cours de l'exercice de mon activité de Distributeur.
2. Je me conduirai et j'exercerai mon activité de manière correcte, tant sur le plan éthique, que moral, légal ou financier. En outre, je ne m'engagerai dans aucune démarche malhonnête ou illégale.
3. Je n'émettrai pas de commentaires négatifs à propos des produits concurrents, ni ne ferai de déclarations calomnieuses, diffamatoires et désobligeantes à propos de concurrents ou d'autres Distributeurs.
4. Je n'exercerai aucune activité susceptible de jeter le discrédit sur la Société, les autres Distributeurs ou sur moi-même.
5. Je ferai preuve d'honnêteté dans ma présentation des Produits et ne ferai aucune déclaration à propos des Produits qui ne soit incluse et approuvée officiellement par la Société, dans ses publications.
6. J'assumerai mes responsabilités d'encadrement au titre de Commanditaire, en formant, assistant et en apportant toute l'aide nécessaire aux Distributeurs de mon Organisation en Aval.

7. Je présenterai correctement et dans le respect de la loi, le Plan de Rémunération, ainsi que le potentiel de revenus qu'il inclut.
8. Je m'engage à respecter chaque disposition et condition énoncées au Contrat.
9. Je m'engage à respecter les conditions des politiques de retour des Produits et de remboursement auprès de l'ensemble de mes Clients finaux
10. Je respecterai les relations de Parrainage de chaque autre Distributeur et je ne chercherai ni à interférer dans ces relations, ni à les modifier, ni à dénigrer d'autres Distributeurs, ni à faire de fausses déclarations à leur sujet.

Section 1 – Pour devenir Distributeur

- A. Age de la majorité. Pour devenir Distributeur, tous les Candidats doivent avoir atteint l'âge fixé pour la majorité, habituellement dix-huit (18) ans, par la juridiction où ils résident.
- B. Candidature. Un Candidat reçoit est autorisé par la Société à exercer les Droits du Distributeur et à exploiter la Concession lorsqu'il (i) achète un Kit de Distributeur ; (ii) retourne à la Société un exemplaire original ou électronique (par fax ou scanné) complété et signé de l'Accord de Distributeur ou le signe via le processus de candidature en ligne de la Société (dans les pays où il est disponible) ; et (iii) lorsque la Société accepte l'Accord (l'Accord de Distributeur et d'autres formulaires nécessaires sont disponibles sur le site Internet de la Société).
 1. Pour que la Société accepte l'Accord de Distributeur, le Candidat doit fournir un Accord de Distributeur pour le pays dans lequel il réside et tout autre document requis au Contrat, complets et exacts à tous points de vue.
 2. La Société peut refuser l'Accord de Distributeur si le Distributeur ne soumet pas un Accord complet et exact ou s'il ne fournit pas les documents adéquats, sur demande. La société dispose du droit exclusif d'accepter ou de renouveler tout Accord de Distributeur.
 3. La Société peut demander à un Distributeur de lui communiquer un justificatif de domicile, des permis de travail et la preuve qu'il a le droit d'exercer une activité dans le pays mentionné dans l'Accord de Distributeur.
- C. Achat imposé. Dans les limites de la loi, le seul achat exigé pour obtenir et maintenir la Concession concerne le Kit de Distributeur, sa reconduction annuelle et les frais de matériel. L'achat de Produits est facultatif.
- D. Candidatures téléphoniques. Une Concession temporaire sera créée pour les Accords de Distributeur traités par téléphone, jusqu'à ce que la Société ait reçu le Contrat complété et signé. Cette Concession temporaire est soumise à l'ensemble des conditions et dispositions du Contrat et permet au Candidat de commander des Produits pendant trente (30) jours, dans l'attente de la réception et du traitement des documents originaux. Si le Candidat ne fournit pas à la Société un exemplaire original ou électronique signé de l'Accord de Distributeur dans un délai de trente (30) jours, la Concession temporaire peut être résiliée.
- E. Entités commerciales. Si le Candidat est une Entité Commerciale, la signature originale sur l'Accord de Distributeur, doit être celle d'une Personne habilitée à engager ladite Entité Commerciale. Le Candidat doit également soumettre les éléments suivants avec l'Accord de Distributeur : i) le numéro d'identification de l'Entité Commerciale et ii) une Déclaration d'Intérêt Bénéficiaire qui devra comprendre une signature et le numéro d'identification ou une autre référence d'identification personnelle de toute Personne ayant un intérêt bénéficiaire dans l'Entité commerciale. La Société pourra demander à tout moment au Candidat un exemplaire des statuts de l'organisation, de la déclaration de constitution ou tout autre document constitutif, afin de vérifier la forme de l'Entité commerciale, les détenteurs d'Intérêts bénéficiaires et les signataires habilités.
- F. Numéro d'identification. À des fins de déclaration fiscale (le cas échéant) et d'identification (lorsque la législation l'autorise), la Société demande aux Candidats de fournir leur Numéro d'identification ou toute autre référence d'identification personnelle. La Candidature est susceptible d'être rejetée ou la Concession annulée, si cette référence n'est pas communiquée.
- G. Informations inexactes. Si la Société établit que l'Accord de Distributeur ou la Déclaration d'intérêt bénéficiaire contient des informations imprécises ou erronées, elle est en droit de mettre immédiatement fin à la Concession ou de déclarer l'Accord de Distributeur nul et non avenue, de manière rétroactive. En outre, le Distributeur a l'obligation d'informer régulièrement la Société de

toute modification affectant l'exactitude du Contrat.

- H. **Changement de résidence** : Si un Distributeur change de pays de résidence, le Distributeur doit soumettre à la Société : (i) un Accord de Distributeur pour le nouveau pays de résidence (avec la case « MODIFIÉ » sur la partie supérieure vérifiée) ; (ii) une demande de notification signée et datée (iii) ; la documentation officielle comme preuve de la nouvelle résidence (par exemple, une copie du permis de conduire, passeport, etc.) ; et, à partir du deuxième changement, (iv) des frais de traitement de cent dollars (100 \$ US ou l'équivalent en devise locale). Le Distributeur sera responsable de respecter toutes les conditions générales du Contrat, y compris celles qui sont propres au nouveau pays de résidence.
- I. **Durée**. Le Contrat est établi pour une période d'une (1) année à partir de la Date de signature. Le Contrat est ensuite renouvelé par paiement de la contribution liée à la reconduction et à la participation aux frais de matériel, chaque année suivante. Ces frais doivent être réglés par le Distributeur à la Date anniversaire de signature, lorsque la Concession doit être renouvelée. Ces frais ont pour but d'aider les Distributeurs en leur fournissant des informations et du matériel relatif aux Produits, programmes, Politiques et procédures de la Société et toute information y afférents.
1. Le Distributeur autorise, de manière expresse, la Société à recueillir le montant de la contribution annuelle liée à la reconduction et à la participation aux frais de matériel par toute méthode de paiement disponible, y compris le débit de toute carte de crédit émise au nom du Distributeur ou la retenue sur les Commissions.
 2. Un Distributeur perd ses Droits de Distributeur et accepte de transférer sa Concession au profit d'un Client dépendant du Commanditaire actuel, de perdre les Distributeurs dépendant de lui, en aval, et renonce à ses droits de participation au Plan de rémunération, si la contribution annuelle liée à la reconduction et à la participation aux frais de matériel n'est pas réglée à la date de reconduction
- J. **Non exclusivité du territoire**. L'autorisation octroyée à un Distributeur à exercer ses Droits de Distributeur et à opérer une Concession en vertu du présent n'implique aucune exclusivité territoriale ou de franchise pour le Distributeur. Un Distributeur n'est pas non plus autorisé à formuler de telles demandes.

Section 2 - Obligations du Distributeur et gestion de la Concession

- A. **Conformité**. Le Distributeur se conforme à tout moment à l'ensemble des conditions générales du Contrat.
- B. **Entrepreneur indépendant**. Le Distributeur est un entrepreneur indépendant et, à ce titre, il est responsable des dépenses, des décisions et des actions liées à son activité.
1. Le Distributeur ne doit pas se présenter comme un agent, salarié, partenaire ou co-associé de la Société. Le Distributeur n'effectuera aucun achat et ne conclura aucune transaction au nom de la Société.
 2. La Société ne dicte pas les horaires de travail d'un Distributeur, ses dépenses liées à l'activité, ni ses plans d'entreprise. Le Distributeur s'interdit toute déclaration écrite ou orale affirmant ou sous-entendant qu'il en va autrement.
 3. Le Distributeur est entièrement responsable de toutes ses déclarations orales et/ou écrites à propos des Produits, des services et du Plan de Rémunération qui ne sont pas expressément contenues dans les documents officiels de la Société. En outre, le Distributeur accepte d'indemniser la Société de toute réclamation, de tous dommages ou autres frais, y compris les honoraires d'avocat, résultant de toute déclaration ou action effectuée par le Distributeur et sortant du champ d'application du Contrat. Les dispositions de cette Section restent en vigueur après l'expiration du Contrat.
- C. **Conformité avec la législation**. Le Distributeur doit respecter la législation, la réglementation et les ordonnances nationales et locales dans l'exercice de son activité de Distributeur. Le Distributeur ne doit pas enfreindre la législation s'appliquant à la concurrence déloyale ou à l'exercice de l'activité, y compris les lois interdisant la publicité, l'offre de vente ou la vente de Produits à un prix inférieur au Prix de gros des Produits.
- D. **Promesses**. Le Distributeur n'est pas autorisé à offrir ou promouvoir parallèlement aux Produits, des programmes, incitations à la vente ou opportunités qui ne sont pas ceux de la Société, ainsi que tout Outil de vente non agréé.
- E. **Promotion de produits concurrents**. Pendant la durée du Contrat il est interdit au Distributeur de

promouvoir ou de vendre dans tout Pays Autorisé des produits qui peuvent être ingérés ou des produits topiques dont la marque n'appartient pas à la Société et dont l'un des ingrédients est une xanthone ou n'importe quelle substance dérivée, entièrement ou partiellement, du fruit ou de la plante *L. Garcinia mangostana*, ou de la plante *Eurycoma longifolia*, plus connue sous le nom vernaculaire *Tongkat Ali*.

- F. Non-concurrence. En application des dispositions de cette Section, il est interdit au Distributeur, pendant la durée du contrat, de développer une activité, directement ou indirectement, en tant que distributeur, employé, directeur, ou conseiller indépendant de ou au nom d'une Société Concurrente. Cette Section ne s'applique pas à un Distributeur si, avant de devenir Distributeur de la Société ou avant la date d'entrée en vigueur de cette politique, il agissait en tant que distributeur, employé, directeur ou conseiller indépendant de ou au nom d'une Société concurrente.
- G. Ventes au détail. Avoir du succès en tant que Distributeur exige du temps, de l'effort et de l'engagement. Il n'y a aucune garantie de Commissions, seulement des récompenses basées sur la productivité. Une Activité de Distributeur réussie exige des ventes au détail régulières et répétées des produits de la part du Distributeur. Les ventes au détail de l'Organisation en Aval du Distributeur contribuent également au succès des Activités du Distributeur. La Société encourage des ventes au détail à deux clients au moins sur une base mensuelle. Il faut que le Distributeur conserve tous les registres des ventes au détail pendant au moins quatre ans et la conformité aux conditions de ventes au détail de la Société est surveillée aléatoirement par la Société. Tout produit acheté par quelqu'un qui n'est pas un Distributeur ou des clients est automatiquement compté sur une base mensuelle vers les conditions des ventes au détail.
- H. Dénigrement. Le Distributeur ne fera aucune déclaration, représentation, réclamation ou comparaison dénigrante, trompeuse, inexacte ou injuste à propos :
1. de la Société, de ses Produits, de ses activités commerciales ou de ses Distributeurs ; ou
 2. d'autres sociétés, y compris concurrentes, de leurs services, produits ou activités commerciales.
- I. Activité contraire à la déontologie. Le Distributeur doit respecter la déontologie et se comporter en professionnel, à tout moment, dans l'exercice de son Activité de Distributeur. Le Distributeur s'interdit et interdit aux Distributeurs de son Organisation en Aval de s'engager dans des activités contraires à la déontologie. Les exemples suivants illustrent ce que l'on entend par activité contraire à la déontologie, sans toutefois s'y limiter :
1. incitation à la vente de Produits dans des Établissements de Vente au détail ;
 2. utilisation de la carte de crédit d'un autre Distributeur sans autorisation écrite expresse ; 3. utilisation d'Informations confidentielles de la Société sans autorisation ;
 4. recrutement concurrentiel (y compris l'assistance et la complicité avec une autre personne aux fins de recrutement concurrentiel) ;
 5. recrutement concurrentiel transversal (y compris l'assistance et la complicité avec une autre personne aux fins de recrutement concurrentiel transversal) ;
 6. émission de chèques sans provisions en faveur de la Société ou d'un autre Distributeur ;
 7. déclarations non approuvées à propos du Produit ;
 8. déclarations à propos de revenus liés à l'Activité de Distributeur non conformes aux dispositions des Politiques et Procédures ;
 9. fausses déclarations ou déclarations fallacieuses de toutes sortes, dont les suivantes, mais sans s'y limiter : déclarations ou offres de vente fausses ou fallacieuses par rapport à la qualité, la disponibilité, la catégorie, le prix, les conditions de paiement, les droits au remboursement, la garantie ou les résultats attendus du Produit ;
 10. comportement qui discrédite la Société et/ou ses Distributeurs ;
 11. infraction à la législation et à la réglementation régissant l'Activité du Distributeur ;
 12. non-respect des responsabilités de Commanditaire ;
 13. infraction à la déontologie ; ou
 14. infraction au Contrat.
- J. Recrutement Concurrentiel Transversal. Le distributeur n'est pas autorisé à faire du Recrutement Concurrentiel Transversal

- K. Recrutement concurrentiel.
1. Si le Distributeur n'a pas parrainé personnellement un autre Distributeur sur sa première ligne, il n'est pas autorisé, pendant la durée de son Contrat et pendant une (1) année suivant la date d'expiration du Contrat, à recruter cet autre Distributeur pour que ce dernier vende ou achète les produits et services d'une autre société que XanGo. Le Distributeur stipule et accepte que ledit recrutement constitue une entrave peu raisonnable et injustifiée au rapport contractuel entre la Société et ses Distributeurs, une appropriation illicite de la propriété de la Société et un détournement des secrets commerciaux de la Société. Le Distributeur stipule et accepte en plus que toute infraction de cette règle nuit de manière immédiate et irréparable à la Société, et que la Société aura droit, en plus de tout autre remède qui pourrait être disponible, à un dédommagement injonctif immédiat, provisoire, préliminaire et permanent sans lien ; et qu'un tel dédommagement injonctif peut prolonger la période de résiliation ultérieure de cette restriction pendant une (1) année au maximum à partir de la date de la dernière infraction de cette disposition. Les dispositions de cette Section restent en vigueur après l'expiration du Contrat. Rien de ce qui précède ne prive la Société de ses autres droits et actions en justice, concernant l'utilisation de ses Informations confidentielles.
 2. Le Distributeur reconnaît que le fait d'apparaître, d'être référencé ou d'autoriser l'apparition du nom du Distributeur ou autre élément semblable ou sa référence, sur tout support promotionnel, de recrutement ou de sollicitation d'une autre société de vente directe, constitue un Recrutement concurrentiel.
- L. Règlement des litiges. Le Distributeur doit exercer l'ensemble de son activité au mieux des intérêts de la Société. Les Commanditaires doivent contribuer par tous leurs efforts au règlement des litiges survenant dans ses Organisations en Aval. Tout litige personnel entre Distributeurs doit être résolu rapidement, en privé et au mieux des intérêts de la Société.
- M. Allégation de relation exclusive. Aucun Distributeur ne peut alléguer ou laisser entendre qu'il dispose d'une relation d'exclusivité ou d'avantages avec la Société, pas plus que d'un accès aux salariés ou aux responsables de la Société, dont seraient exclus les autres Distributeurs de même rang.
- N. Comportement préjudiciable. Comme indiqué à la Section 8, la Société s'autorise à entreprendre toute action adéquate contre un Distributeur et la Concession, telles qu'exposées aux présentes, dans le cas où la Société jugerait le comportement d'un Distributeur ou de tout participant à la Concession préjudiciable, perturbateur ou nuisible.
- O. Indépendance. Le Distributeur ne doit pas attendre de la Société de conseils juridiques, sur des impôts, financiers ou relevant d'autres domaines professionnels et ne doit pas s'y fier dans le cas où de tels conseils lui seraient donnés.
- P. Prestations de service. La Société fournit gratuitement de nombreux services à ses Distributeurs. Cependant, les Distributeurs présentent parfois des requêtes qui nécessitent du temps ou des efforts particuliers. Les demandes de ce type incluent des copies de reçus, de documents administratifs, des informations détaillées sur les primes qui doivent être calculées ou extraites, des recherches, des instructions bancaires, des demandes d'opposition, etc. Ces demandes et les autres demandes particulières sont disponibles pour les Distributeurs au tarif de quarante (40) dollars (USD) de l'heure ou équivalent en devise locale, plus frais réels, avec un forfait minimum de facturation de quarante (40) dollars (USD), ou équivalent en devise locale, par requête. Ces coûts comprennent les frais bancaires, les frais de photocopie, les charges professionnelles, etc.
- Q. Assurance. La Société prend en charge une part commercialement raisonnable d'assurance en matière de responsabilité sur les produits. Toutefois, la Société ne distribue pas de copies de la police, ni ne divulgue le montant de cette assurance. La législation variant selon les juridictions, la Société encourage ses Distributeurs à consulter un conseiller juridique qui examinera le périmètre de leur responsabilité juridique personnelle par rapport à leur activité indépendante.
- R. Confidentialité. Lors de la signature de l'Accord de Distributeur, le Distributeur accepte de maintenir la confidentialité concernant les Informations Confidentielles et n'importe quel autre secret commercial et de propriété industrielle. Cet engagement de confidentialité est irrévocable et permanent, reste en vigueur après l'expiration du Contrat, et est sujet à des contraintes légales par voie d'injonction et au remboursement des frais et honoraires nécessairement encourus. Toutes les Informations Confidentielles sont transmises aux Distributeurs, ou il leur est permis de les obtenir, dans la plus grande discrétion sur justification pour l'usage dans l'Activité de Distributeur seulement. Les Distributeurs doivent faire tout ce qui est en leur pouvoir pour maintenir cette information confidentielle et ne doivent pas la divulguer, directement ou indirectement, à des tiers. Les Distributeurs ne doivent pas employer l'Information Confidentielle ou aucune information se

dérivant de cette dernière pour faire de la concurrence à la Société ou dans n'importe quel autre but que celui de favoriser le programme de la Société, ainsi que ses produits et services. Le Distributeur ne maintient aucun intérêt de propriété par rapport à n'importe quelle Information Confidentielle ou n'importe quelle information se dérivant de cette dernière, y compris l'information de contact et de profil des Organisations en Aval, ou d'autres informations de contact du Distributeur obtenues en relation avec l'Activité de Distributeur, et ne peut les vendre, disséminer ou fournir à des tiers. Le Distributeur reconnaît et accepte que l'Information confidentielle qu'il reçoit concernant les profils et les rapports des Organisations en Aval ou d'autres Informations concernant le Distributeur recueillies en relation avec l'Activité de Distributeur, y compris toute information se dérivant de cette dernière, constituent des secrets commerciaux de la Société.

- S. Confidentialité des informations concernant le Distributeur. Toutes les informations fournies par le Candidat dans un Accord de Distributeur sont exclusivement utilisées à des fins d'évaluation de l'Accord de Distributeur et d'activités associées du Distributeur. Le Distributeur autorise la Société à divulguer ses coordonnées à l'Organisation amont et aux trois (3) niveaux inférieurs de l'Organisation en Aval du Distributeur, ainsi qu'aux Distributeurs dont le Distributeur représente le Distributeur Premier amont le plus proche (tel que défini dans le Plan de Rémunération). Ces coordonnées ne peuvent être utilisées que dans le cadre de l'Activité de Distributeur.
- T. Utilisation des Informations confidentielles. Le Distributeur est susceptible d'obtenir des Informations Confidentielles pendant la durée du présent Contrat, par exemple, à partir de la vente des outils ou de la marchandise du Distributeur aux Distributeurs de la Société, y compris les Distributeurs concurrentiels transversaux. En conséquence, sans tenir compte de la source de l'Information Confidentielle, le Distributeur comprend et accepte ce qui suit :
1. les Informations confidentielles sont communiquées aux fins exclusives et restreintes de promotion de la formation, d'assistance et de service de l'Organisation en Aval du Distributeur, en vue de promouvoir l'Activité du Distributeur uniquement ;
 2. il ne divulguera aucune Information confidentielle à des tiers, directement ou indirectement (y compris à d'autres Distributeurs), un tel comportement constituant un abus, un détournement et une infraction au Contrat ;
 3. ces informations revêtent un caractère unique et leur divulgation engendrerait des dommages irréparables à la Société ; la Société est, par conséquent, en droit de recourir à un redressement immédiat, temporaire, préliminaire et permanent par voie d'injonction, en plus de tout autre redressement disponible selon la loi ou par équité afin d'éviter ou d'obtenir du redressement pour toute infraction à cette police ;
 4. il n'utilisera pas ces informations pour concurrencer directement ou indirectement la Société ; et toute utilisation inappropriée entraînera la résiliation du Contrat ;
 5. il se pourrait qu'il doive signer un accord de confidentialité avant de recevoir les Informations Confidentielles de la Société, ou avant de s'engager dans les activités qui permettraient au Distributeur d'obtenir des Informations Confidentielles ; et
 6. lors de l'expiration ou le non renouvellement du Contrat, il arrêtera toute utilisation de telles Informations Confidentielles et détruira ou retournera ponctuellement à la Société toutes les Informations Confidentielles sous son contrôle ou en sa possession. Les dispositions de la Section 2.R, 2.S, et 2.T restent en vigueur après l'expiration du Contrat
- U. Avertissement d'action préjudiciable. Le Distributeur avertira immédiatement le département juridique de la Société, par écrit, de toute réclamation ou action légale potentielle ou réelle menée par des tiers, à l'encontre du Distributeur résultant de son Activité de Distributeur ou de l'Organisation en Aval ou en rapport avec celles-ci, et qui pourrait avoir des conséquences préjudiciables pour la Société. Après avoir avisé le Distributeur, la Société pourra entreprendre toute action nécessaire pour se protéger, y compris le contrôle de tout litige ou le règlement de toute action en justice. Si la Société intervient à ce propos, le Distributeur n'interviendra ni ne participera à l'affaire.
- V. Autorisation concernant le droit à l'image, l'enregistrement audio, vidéo et/ou le Témoignage.
1. La Société est autorisée à prendre des photos et réaliser des enregistrements audio ou vidéo, ou à recueillir des déclarations écrites ou orales d'un Distributeur, lors d'événements organisés par la Société ou est susceptible de demander directement ces éléments à un Distributeur. Le Distributeur accepte par les présentes et cède à la Société le droit et l'autorisation absolus et irrévocables d'utiliser, de réutiliser, de diffuser, de rediffuser, de publier ou de republier toute photo, tout enregistrement audio, vidéo ou témoignage, en tout ou en partie, isolément ou en association avec toute autre photo ou vidéo ou tout autre témoignage, sur tout support actuel ou futur, et à toutes fins, y compris

sans s'y limiter : marketing, publicitaire, promotion et/ou communication, ainsi qu'à déposer les droits d'auteur sur lesdites photos et/ou vidéos, originales ou republiées, au nom de la Société ou en tout autre nom. Quels que soient les autres accords ou contrats conclus par le Distributeur avec d'autres entités, le Distributeur accepte que toute utilisation par la Société, telle qu'exposée à la présente Section, s'entend hors droits, constitue une œuvre destinée à une exploitation commerciale et ne peut en aucun cas être l'objet de toute autre réclamation. Le Distributeur accepte de protéger et d'indemniser la Société contre toute réclamation de tiers résultant de l'utilisation par la Société des droits cédés aux présentes. Le Distributeur confirme que les informations qu'il peut être amené à fournir dans le cadre d'un témoignage ou via la représentation photographique, vidéo ou audio sont exactes et justes, au mieux de ses connaissances. Le Distributeur renonce à tous les droits qu'il détient quant au contrôle ou à l'approbation du ou des produit(s) fini(s) ou non, du texte publicitaire, imprimé, enregistré, du support photographique ou vidéo susceptible d'être utilisé conjointement ou de toute utilisation possible de ces derniers.

2. Le distributeur convient que des enregistrements photos, audio ou visuels pris par le Distributeur ou tout tiers pendant des événements ou activités de la Société ne peuvent être utilisés par le Distributeur ou aucun tiers pour promouvoir des activités autres que l'Activité de Distributeur.

W. Exécution internationale de l'Activité de Distributeur. Le Distributeur a le droit d'exercer ses activités dans tous les Pays autorisés où il peut exercer légalement son Activité de Distributeur. Il incombe au Distributeur de respecter la législation, les règlements et réglementations, tant nationaux que locaux, au cours de l'exercice de son Activité de Distributeur dans tous les Pays autorisés.

1. La Société peut spécifier que certains pays sont sujets à une Période de Pré-lancement, durant laquelle les Distributeurs peuvent également exercer l'Activité de Distributeur. La Société peut annoncer formellement toute Période de pré-lancement trente (30) jours au moins avant son début officiel.
2. Le Distributeur n'a aucune autorité pour exercer et s'engage à ne pas exercer d'Activité de Distributeur (sauf autorisation des présentes), ni introduire, ni implanter d'activité de la Société ou liée au Produit dans un Pays non autorisé ou dans tout pays pour lequel la Société n'a annoncé aucune Période de pré-lancement. Cette disposition comprend, sans s'y limiter : toute tentative de garantir l'approbation de Produits ou de pratiques commerciales; l'enregistrement ou la protection de noms, marques commerciales, dénominations commerciales ou noms de domaines Internet appartenant à la Société ; ou l'établissement de toute sorte d'activité ou de contact avec les autorités au nom de la Société.
3. Préalablement à l'annonce d'une Période de pré-lancement, l'Activité de Distributeur dans un pays non ouvert se limite strictement aux éléments suivants : le Distributeur ne peut que transmettre des cartes de visite et participer à de petites réunions de huit (8) personnes au maximum qui sont des connaissances directes du Distributeur ou de ses contacts.

Section 3 - Parrainage

- A. Parrainage. Pour pouvoir agir en tant que Commanditaire, le Distributeur doit satisfaire à tous les critères et accepter toutes les responsabilités exposées dans le Contrat. Les personnes qui souhaitent devenir Distributeurs peuvent être présentées par un Commanditaire à la Société en tant que des Candidats. Seuls les Candidats résidant dans les Pays autorisés ou dans les pays bénéficiant d'une Période de pré-lancement, peuvent être Parrainés.
- B. Placement. Lorsque l'Accord de Distributeur du Candidat a été accepté par la Société, le nouveau Distributeur est placé dans l'Organisation en Aval du Commanditaire. Un Commanditaire peut placer le nouveau Distributeur sur sa Première ligne ou ailleurs dans son Organisation en Aval. Un Commanditaire ne peut pas placer un nouveau Distributeur hors de son Organisation en Aval. Si cela se produit, la Société se réserve le droit d'adapter l'organisation afin que les paiements s'effectuent correctement et que toutes les lignes soient complètes.
- C. Formation et assistance. Un Commanditaire doit :
 1. fournir les efforts raisonnables afin que tous les Distributeurs de son Organisation en Aval maîtrisent les conditions générales du Contrat et l'ensemble de la législation nationale et locale ;
 2. assurer une formation régulière et une assistance de bonne foi pour le développement des activités de son Organisation en Aval et de la vente des Produits.
 3. assurer une formation et transmettre des instructions de bonne foi, afin que les ventes de

Produit et les réunions relatives aux opportunités de travail, menées par les Distributeurs dans son Organisation en Aval le soient conformément aux termes du Contrat et à toute législation nationale et locale en vigueur ;

4. donner les directives et les encouragements aux Distributeurs de son organisation en Aval ; et
5. déployer les efforts commerciaux raisonnables pour régler en privé tout litige survenant dans son Organisation en Aval.

Section 4 - Changements de Parrainage/Placement : Transferts : Intérêt Bénéficiaire

- A. Changements de Parrainage et de placement. Le Distributeur peut demander à changer son propre Parrainage et/ou Placement ou celui d'un Distributeur qu'il Parraine personnellement, dans les limites exposées ci-après. Toutefois, le Distributeur n'est autorisé à effectuer qu'un seul changement de Parrainage et un seul changement de Placement, tels qu'exposés aux présentes, et chaque changement sera définitif. Un changement de Parrainage/Placement peut s'avérer irréalisable, au vu de la nécessité de maintenir l'intégrité des Organisations en Aval ; par conséquent l'autorisation ou non autorisation de n'importe quel changement reste à la seule discrétion de la Société
1. Un montant de trente-cinq (35) dollars USD ou son équivalent en devise locale sera facturé pour chaque demande de changement de Parrainage/Placement transmise. Ce montant sera facturé même si la Société rejette la demande. Les formulaires de demande de changement doivent être intégralement remplis et reçus par la Société avant 17 h 00 (HNR / -7 TUC standard et -6 TUC, heure d'été des Rocheuses) le 20 du mois. Les demandes reçues après cette limite seront traitées le mois suivant. Un montant escompté de vingt-cinq (25) dollars USD ou son équivalent en devise locale sera facturé pour les demandes de changement de Parrainage/Placement soumises et reçues par la Société avant 17 h 00 (HNR / -7 TUC standard et -6 TUC, heure d'été des Rocheuses) le 15 du mois.
 2. Tous les Distributeurs demandant un changement de Parrainage/Placement doivent disposer d'un Accord de Distributeur et d'une Déclaration d'intérêt bénéficiaire, le cas échéant, en vigueur et exacts.
- B. Processus de changement du Placement. Une Concession peut être déplacée vers une nouvelle position dans l'Organisation en Aval de son Placement immédiat, si son Distributeur obtient l'accord écrit du Commanditaire initial et du Distributeur lui-même, sous réserve des conditions suivantes :
1. la modification a lieu dans un délai de quatre-vingt-dix (90) jours suivant la Date de signature ;
 2. le déplacement est de trois (3) niveaux au maximum sous son Placement initial ; et
 3. l'Organisation en Aval du Distributeur n'a pas dépassé un Volume mensuel de groupe de 2 500 (selon la définition de ce terme dans le Plan de Rémunération).
- C. Modification vers le haut. Une Concession peut être remontée vers un nouveau Placement en Amont, pour autant que les autorisations écrites aient été obtenues de chaque Concession ainsi remontée dans le Placement. De la même manière, une Concession peut être remontée en Amont vers un nouveau Commanditaire, à condition que son Distributeur obtienne les autorisations écrites de chaque Concession ainsi remontée dans le Parrainage.
- D. Processus de modification de Parrainage. Une Concession peut être déplacée vers un nouveau Commanditaire au sein de l'Organisation en Aval de son Commanditaire initial, si le Distributeur obtient l'autorisation écrite du Commanditaire initial et aux conditions suivantes :
1. la modification a lieu dans un délai de six (6) mois suivant la Date de signature ; et
 2. le Distributeur n'a pas atteint le Titre de 20K.
- E. Vente ou cession d'une Concession. La vente, la cession ou le transfert d'une Concession survient lorsqu'un Distributeur cède, vend ou transfère la propriété ou le contrôle d'une Concession à une autre Personne. (Si un membre, un directeur, un gestionnaire, un actionnaire, un associé, un cadre ou un poste ou un titre assimilé vend, cède ou transfère un intérêt majoritaire dans la Concession d'une entité commerciale qui a un intérêt bénéficiaire dans une Concession, cette vente, cession ou ce transfert sont soumis aux dispositions présentes) La Société se réserve le droit, à sa seule discrétion d'approuver ou de refuser toute vente, cession ou transfert proposé d'une Concession. La vente, cession ou transfert d'une Concession ne peut avoir lieu que si au moment de la vente, cession ou transfert la Concession est en règle conformément aux dispositions de la Section 9.E. Pour toute

vente, cession ou transfert, le Distributeur cessionnaire conservera la même Organisation en Aval et le même Rang/Titre que ceux détenus avant l'approbation de la cession. Une Concession peut être cédée ou transférée sans considération (par ex. comme cadeau) à condition que la Société ait préalablement donné son approbation écrite. Toute vente, cession ou transfert d'une Concession est soumise aux dispositions de cette Section 4.E, et des sections 4.F, 4.G, 4.H et 4.I ci-dessous.

- F. Droit de Premier Refus. Les cessions de Concession sont soumises au Droit de premier refus (RFR – Right of First Refusal) de la Société, puis au RFR de l'« Amont direct éligible ».
1. Si un Distributeur se voit proposer une Offre de bonne foi d'achat de ses Droits de Concession, le Distributeur doit d'abord proposer la vente de ladite Concession à la Société aux mêmes conditions générales que celles de l'Offre de bonne foi. Le Distributeur soumettra l'Offre de bonne foi par écrit à la Société et celle-ci disposera de quinze (15) jours ouvrables pour accepter l'offre. Les garanties prouvant la légitimité de l'offre incluent notamment, mais sans s'y limiter, le dépôt de liquidités ou de titres sur un compte de dépôt légal, les preuves d'un engagement d'emprunt et toute autre démarche importante entreprise aux seules fins d'acquiescer ladite Concession.
 2. Si la Société n'exerce pas son droit RFR dans le délai de quinze (15) jours qui lui est imparti, le Distributeur proposera la même offre à son Amont direct éligible, aux mêmes conditions que celles de l'Offre de bonne foi. La Société transmettra l'Offre de bonne foi par avis écrit comprenant ces éléments à l'Amont direct éligible du Distributeur. L'Amont direct éligible disposera alors de dix (10) jours ouvrables pour accepter ou rejeter ladite offre. Si l'Amont direct éligible accepte l'offre, il doit communiquer son acceptation par écrit à la Société.
 3. Si l'Amont direct éligible n'exerce pas son droit RFR dans le délai imparti, le Distributeur peut céder sa Concession au tiers aux conditions reprises dans l'Offre de bonne foi, à condition toutefois que le Distributeur respecte toutes les autres procédures de cession exposées aux présentes et celles qui pourront être établies périodiquement par la Société.
 4. Le RFR s'applique à toute nouvelle Offre de bonne foi de tiers reçue par le Distributeur.
 5. Les circonstances suivantes ne sont pas soumises aux exigences du RFR de la Section 4.F ci-dessus. Toutefois, chaque cas nécessite la modification de l'Accord de Distributeur et de la Déclaration d'intérêt bénéficiaire auprès de la Société.
 - a. Lorsque le nom d'une Personne détenant des intérêts bénéficiaires dans la Concession est ajouté à l'Accord de Distributeur (p. ex. une femme ajoute le nom de son mari).
 - b. Lorsque le nom d'une Personne qui ne détient plus d'Intérêt bénéficiaire dans la Concession est supprimé de l'Accord de Distributeur (p. ex. un membre minoritaire est supprimé de la société ou un actionnaire ne détenant pas un intérêt majoritaire cède ses droits dans une société).
 - c. Lorsque le Distributeur est un particulier cédant ses titres de propriété à une entité légale dans laquelle seul ce Distributeur détient un Intérêt bénéficiaire (p. ex. deux conjoints constituent une société à responsabilité limitée pour exploiter leur Concession et sont les seuls associés/dirigeants).
- G. Restrictions imposées aux ventes et cessions.
1. Un Distributeur existant ne peut pas acheter une autre Concession.
 2. Un Distributeur qui vend ou cède sa Concession ne peut pas poser de nouvelle candidature pour devenir Distributeur, avec un autre Commanditaire, avant un délai de six (6) mois suivant l'approbation de la vente par la Société.
 3. Une Personne ne peut pas fusionner avec une Concession préexistante, ni acquiescer d'intérêts dans celle-ci, si la Personne a exercé une Activité de Distributeur au cours des deux (2) années écoulées.
 4. Si un Distributeur cède sa Concession à l'Amont direct éligible, ce dernier peut fusionner la Concession cédée avec sa propre Concession, ou conserver la Concession cédée pendant une période maximum de six (6) mois, au cours de laquelle il doit chercher un acheteur et lui céder ladite Concession. Si la Concession n'est pas vendue pendant la période prévue à cet effet, elle sera fusionnée avec la Concession de l'Amont direct éligible conformément aux procédures de cession de Concession.
 5. Si un Distributeur vend ou cède sa Concession et si dans l'année de la date de vente, il ou elle signe, s'inscrit ou commence à travailler pour une autre société de vente directe, de mercatique de réseau ou de vente en réseau par cooption, une telle action sera considérée

une violation du Contrat et la Société se réserve le droit de résilier la Concession cédée conformément aux dispositions de résiliations du Contrat. Cette disposition reste en vigueur après la résiliation du Contrat.

6. Toutes les ventes ou cessions de Concessions de rang inférieur au rang Premier peuvent, à la seule discrétion de la Société, faire l'objet d'une obligation de non-concurrence entre le Distributeur vendeur ou cédant et la Société, pendant une période maximum de six (6) mois, conformément aux conditions de la documentation de vente ou de cession fournie par la Société. Toutes les ventes ou cessions de Concessions de rang Premier ou de rang supérieur font l'objet d'une obligation de non-concurrence entre le Distributeur vendeur ou cédant, le Distributeur acquéreur et la Société, pendant une période minimum de une (1) année, conformément aux conditions de la documentation de vente ou de cession fournie par la Société au moment de la vente ou cession.

H. Processus. Le processus prévoit notamment les obligations supplémentaires suivantes :

1. Le Distributeur vendeur/cédant doit fournir ou disposer d'un Accord de Distributeur et d'une Déclaration d'intérêt bénéficiaire en vigueur et exacts pour toutes les Entités commerciales demandant la cession.
2. La documentation spécifique, disponible sur le site Internet de la Société doit être complétée et transmise afin de procéder à une vente ou à une cession de Concession.
3. Le Service Formation et Gestion des Distributeurs de la Société doit recevoir une demande de vente ou de transfert au plus tard le 20 du mois pour que le changement entre en vigueur le mois donné.
4. Toute demande reçue après le 20 du mois ne sera prise en compte que le mois suivant.
5. La somme de cent (100) dollars USD ou son équivalent en devise locale sera facturé pour chaque demande.
6. Un montant additionnel de trente-cinq (35) dollars USD (ou son équivalent en devise locale) pourra être facturé pour toute demande incomplète, inexacte ou rejetée.

I. Interprétation. L'interprétation des présentes Politiques et procédures concernant la vente, le transfert ou la cession de Concession sera effectuée afin de servir au mieux les intérêts de la Société. La Société se réserve le droit de refuser tout cessionnaire ou acquéreur.

J. Fusion. Deux Concessions peuvent être regroupées en une seule Concession si l'une est le Commanditaire de l'autre. Toute fusion est finale. Pour faire entrer le regroupement en vigueur, les deux Distributeurs doivent soumettre un Contrat de Distributeur modifié et obtenir l'approbation écrite de la Société.

K. Restrictions contre les intérêts bénéficiaires multiples.

1. Il est interdit à un Distributeur d'avoir un intérêt bénéficiaire dans plus d'une Concession.
2. Si une personne ayant un intérêt bénéficiaire dans une Concession existante souhaite devenir un Distributeur sous un autre Commanditaire, la Personne doit d'abord résilier l'intérêt bénéficiaire dans la Concession existante et attendre six (6) mois avant de poser sa candidature de Distributeur.

Les restrictions de la Société contre des Intérêts bénéficiaires multiples assurent que les(i) tous les efforts d'un Distributeur pour développer son activité de Distributeur sont concentrés sur une Concession unique ; et (ii) que l'Amont reçoit le bénéfice des efforts du Distributeur. Pour déterminer si oui ou non un Distributeur a un intérêt bénéficiaire, la Société considère la signification du terme

3. défini dans l'Annexe A ainsi que l'intention d'une telle restriction.

L. Impact d'un mariage, divorce ou décès sur la Concession.

1. Mariage. Un conjoint est réputé disposer d'un Intérêt bénéficiaire dans une Concession. Par conséquent, tous les actes et toutes les omissions du conjoint seront imputés au Distributeur. Si deux Distributeurs se marient, ils peuvent conserver leur Concession propre. Toutefois, toutes les autres conditions des règles relatives aux Intérêts bénéficiaires liés au Contrat s'appliquent aux deux Concessions.
2. Divorce. Lorsqu'un couple marié dont les deux noms apparaissent comme Distributeurs sur l'Accord de Distributeur, se sépare ou divorce, la Société continue de verser les gains dû au titre du Plan de rémunération de la même manière qu'avant le divorce ou la séparation,

jusqu'à ce que la Société reçoive un exemplaire certifié du jugement de divorce exécutoire

ou tout autre jugement de tribunal donnant des instructions à propos des paiements et/ou des cessions de droits au titre du Contrat. Lorsque le tribunal ordonne un changement de propriété, le conjoint demeurant Distributeur doit communiquer un Accord de Distributeur modifié. La Concession ne sera en aucun cas partagée.

3. Décès et succession. En cas de décès du Distributeur, le Contrat est assigné au successeur légal au titre de la Concession (réunissant les conditions fixées au Contrat) conformément à la législation en vigueur. La Société exige des copies certifiées conformes du certificat de décès (ou d'une attestation médicale), ainsi que du testament, d'une ordonnance d'une cour ou d'un tribunal ou de tout autre document juridique adéquat. Les successeurs et ayants droit doivent communiquer un Accord de Distributeur modifié. La Société se réserve le droit d'effectuer les paiements à la succession du Distributeur décédé, à réception de l'avis de décès. Si le successeur légal souhaite résilier le compte, il devra communiquer une demande écrite et signée de résiliation accompagnée des documents légaux adéquats prouvant le décès. Si le successeur légal au titre de la Concession est lui-même un Distributeur, le Contrat lui sera cédé et la Société autorisera les Intérêts bénéficiaires multiples en vertu de la succession, à condition, toutefois, que ledit Distributeur n'ait pas hérité d'une autre Concession. Si ledit Distributeur est déjà propriétaire d'une concession acquise par succession, la Société lui cédera les Intérêts bénéficiaires multiples en vertu de la succession pendant six (6) mois, au maximum. Dans ce délai, ledit Distributeur doit avoir vendu ou cédé d'une quelconque manière soit la Concession lui appartenant initialement, soit une des Concessions dont il a hérité.

Section 5 - Rémunération

- A. Gains liés aux ventes. Les Commissions sont payées aux Distributeurs éligibles au Plan de Rémunération et en conformité avec le Contrat. La réussite d'un Distributeur ne résulte que des Ventes au détail régulières et répétées de Produits et des Ventes au détail régulières et répétées de son Organisation en Aval. La réussite de tout Distributeur dépendant largement des efforts personnels de ce dernier, la Société ne garantit au Distributeur aucun niveau de bénéfices ou de réussite, ni aucun revenu précis. Un Distributeur ne reçoit pas de rémunération pour parrainer ou recruter d'autres Distributeurs. La seule façon de gagner des Commissions est par la vente de Produits.
- B. Paiement. La Société paie les Commissions aux Distributeurs éligibles sur les commandes de Produit satisfaisant aux critères suivants : i) la Société les reçoit avant la fin de la Période de commissions et ii) elles sont intégralement payées avec un moyen de paiement adéquat.
 - 1 Les Commissions sont payées au nom de l'Entité commerciale figurant sur l'Accord de Distributeur. Si aucune Entité commerciale ne figure sur l'Accord de Distributeur, les Commissions sont payées au nom personnel de la première Personne figurant sur l'Accord de Distributeur.
 - 2 Les Commissions UniLevel et Pools de Bonus sont payées au plus tard le 20 de chaque mois. La Société doit recevoir toutes les commandes de Produits déposées autrement qu'en ligne avant 17 h 00 (HNR) (-7 UTC Standard et -6 UTC HAR) le dernier jour ouvrable du mois pour pouvoir les inclure dans le calcul de Commission UniLevel du mois en question. La Société doit recevoir les commandes de Produits en ligne avant 23 h 59 (HNR) le dernier jour du mois pour pouvoir les inclure dans le calcul de Commission UniLevel du mois en question.
 - 3 Les Commissions PowerStart sont payées le vendredi suivant la fin de la période d'éligibilité hebdomadaire. Pour qu'une commande soit prise en compte dans la période d'éligibilité hebdomadaire, elle doit être passée entre minuit (24 h 00) le lundi matin et 23 h 59 le dimanche soir suivant.
 - 4 Si un Distributeur estime qu'une erreur s'est produite dans le calcul des Commissions et/ou dans les conditions du programme, cette erreur doit être portée rapidement à l'attention de la Société. Si ces problèmes ne sont pas portés à l'attention de la Société, par écrit, dans un délai de quarante-cinq (45) jours suivant la fin de la période de Commissions concernée, le Distributeur perd tout recours eu égard à la prétendue erreur.
- C. Réémission de chèques. Si un chèque de Commission doit être émis à nouveau en faveur d'un Distributeur, la Société facturera quinze (15) dollars USD ou son équivalent en devise locale au Distributeur. Si un chèque doit être émis à nouveau suite à une erreur de la Société, aucun

montant additionnel ne sera facturé.

- D. Montant du paiement minimum. Le montant minimal du paiement de commissions et de primes est de dix (10) dollars USD ou équivalent en devise locale. Les commissions et/ou primes d'un montant inférieur à dix (10) dollars USD (ou l'équivalent en devise locale) pour une période de paiement seront cumulées jusqu'à atteindre ou dépasser ce montant.
- E. Paiements renvoyés ou non reçus. La Société s'efforce de s'assurer que le Distributeur perçoit le paiement de sa commission. Toutefois, si un paiement ne peut être versé en raison d'un manque d'informations ou pour tout autre motif indépendant de la volonté de la Société, celle-ci conservera le paiement au nom du Distributeur pendant 180 jours. Durant ce délai, la Société fera des efforts raisonnables pour contacter le Distributeur et procéder au paiement intégral. Au terme des 180 jours, des frais de maintien mensuels de dix (10) dollars USD, ou son équivalent en devise locale, seront déduits du paiement du Distributeur. Si la commission est payée sous forme de chèque et que ledit chèque revient ou n'est pas encaissé pour tout motif indépendant de la volonté de la Société, il sera annulé et le Distributeur pourrait aussi être débité de frais d'annulation uniques/frais d'arrêt de paiement d'un montant maximum de quinze (15) dollars USD, ou son équivalent en devise locale, en plus des frais de maintien mensuels.
- F. Manipulation interdite. La manipulation du Plan de Rémunération est interdite et peut entraîner une sanction disciplinaire. La manipulation du Plan de Rémunération désigne notamment, mais sans s'y limiter, l'achat par un Distributeur souhaitant être éligible aux divers Rangs ou Commissions, d'importantes quantités de Produit qui ne sont pas vendues par la voie du marketing direct ; la passation de commandes dans son Organisation en Aval; et toute autre action qui enfreint la législation nationale, fédérale ou étrangère relative à l'interdiction des ventes pyramidales. De telles manipulations peuvent engendrer la suspension de tout versement de Commissions et la résiliation de la Concession, à la seule discrétion de la Société.
- G. Déductions et compensations. Le Distributeur autorise la Société à déduire certains montants de ses Commissions selon le besoin et conformément à la Section 6 exposée aux présentes et à toute autre disposition des conditions générales du Contrat. Ces montants, quels qu'ils soient, sont évalués à la seule discrétion de la Société.

Section 6 - Commande de Produits de la Société

- A. Stock. La Société n'imposant aucun stock minimal précis à ses Distributeurs, le Distributeur doit s'appuyer sur son propre jugement pour déterminer la valeur du stock nécessaire pour satisfaire ses prévisions de Ventes au détail et son utilisation personnelle.
- B. Commande. Les Produits peuvent être commandés par téléphone, courrier, télécopie, en ligne ou par demande directe auprès du siège social de la Société.
1. Les commandes adressées par télécopie, courrier ou déposées personnellement doivent tenir compte du tarif Distributeur en vigueur et utiliser un formulaire de commande dûment complété. Les prix des Produits de la Société sont sujets à changement à la discrétion de la Société.
 2. Le montant précis de la commande doit être payé par les diverses méthodes disponibles actuellement (chèque bancaire, mandat, carte de crédit, espèces, prélèvement automatique, transfert électronique de fonds et/ou chèque personnel ou professionnel). Le virement bancaire est également possible, mais réservé à des commandes de volume important.
 3. Les commandes doivent être réglées en totalité avant enlèvement ou expédition. Tous les frais d'expédition et de traitement sont calculés selon le lieu de livraison et le montant de Produits commandé.
 4. L'utilisation non autorisée de la carte de crédit d'un tiers est strictement interdite.
 5. Une commande passée par téléphone n'est réputée reçue par la Société que lorsque l'agent du service clientèle de la Société communique un numéro de commande au Distributeur ou au Client.
- C. Will Call (relais). Le Distributeur peut prendre livraison de sa commande au relais, le cas échéant. La Société réexpédiera aux frais du Distributeur les Produits identifiés comme devant être enlevés au relais qui n'auront pas été enlevés par le Distributeur à la plus tardive de ces deux dates : i) dans un délai de quatre-vingt-dix (90) jours ouvrables suivant la date ADP (programme de livraison

automatique) ou ii) avant la fin du mois civil. Si le Produit est expédié au Distributeur depuis le relais, la Société pourra utiliser toute méthode de paiement inscrite au dossier pour payer les frais d'expédition. Alternativement, la Société peut à sa seule discrétion (i) convertir une telle commande pour une autre commande de produits de la Société y compris et sans limite au produit XanGo Goodness Meal Pack ou (iii) faire perdre sa commande au Distributeur.

- D. Commandes différées. Si la Société se trouve temporairement en rupture de stock d'un Produit commandé, le Distributeur reçoit un avis de « commande différée » avec sa livraison. Les commandes différées sont traitées en priorité lorsque le stock est réapprovisionné. Le crédit du volume relevant des commandes différées est affecté au mois au cours duquel la Société a reçu le paiement de la première commande.
- E. Transfert électronique de fonds (Electronic Funds Transfer - EFT). Cette méthode de paiement également dénommée ACH, est une possibilité de paiement des achats de Produits et des Commissions des Distributeurs dans certains Pays autorisés. Lorsqu'un Distributeur met en place la méthode EFT pour ses achats de Produit ou pour percevoir ses Commissions, il autorise la Société à prélever ou verser sur son compte bancaire, de manière récurrente et automatique, le montant de tout achat ou paiement spécifié ; cette opération est soumise à la législation du Pays autorisé où réside le Distributeur.
1. Le Distributeur éligible pour cette méthode doit transmettre les formulaires requis au représentant du service clientèle de la Société, pour mettre en place la méthode EFT au titre des paiements ou des achats. Les formulaires varient selon le pays et sont disponibles sur le site Internet de la Société, via le lien du pays concerné. La mise en œuvre de la méthode EFT peut nécessiter un certain délai.
 2. La méthode EFT peut être utilisée pour les commandes de Produit dans certains Pays autorisés. Cependant, cette disponibilité varie d'un pays à l'autre. Au cours des quatre-vingt-dix (90) premiers jours, les commandes réglées par EFT peuvent être mises en attente d'expédition pendant une période allant jusqu'à sept (7) jours ouvrables, à des fins de vérification des fonds.
 3. L'utilisation du compte bancaire d'une personne autre que le Distributeur pour un paiement par EFT exige l'envoi d'une autorisation écrite certifiée devant notaire par le détenteur du compte. Le défaut de présentation d'une autorisation en bonne et due forme constitue un manquement au Contrat.
- F. Défaut de paiement. Tout paiement sans provision ou renvoyé car non réalisé constitue un manquement au Contrat. La Société facture un montant de vingt (20) dollars USD ou équivalent en devise locale, à titre de frais de gestion, pour tous les paiements sans provisions. La Société se réserve le droit de limiter la méthode de paiement d'un Distributeur.
1. Le Distributeur prend en charge la totalité des frais bancaires et des frais de gestion de la Société en cas de compte insuffisamment approvisionné. Dans le cadre de la Méthode EFT : le Distributeur accepte que la banque renouvelle l'opération dans un délai de trois (3) jours, lorsque la première tentative de paiement de la Société a échoué. La banque du Distributeur est susceptible de facturer des frais pour compte insuffisamment approvisionné à chaque tentative infructueuse. En cas de compte insuffisamment approvisionné, la Société met les Produits en attente ou annule l'expédition. Si le Produit a déjà été expédié, le Distributeur devra utiliser tout autre moyen de paiement pour régler le montant des Produits. Si la Société ne reçoit pas le paiement dans un délai raisonnable, elle peut entamer des mesures de recouvrement, arrêter les expéditions des commandes en cours et prendre toute autre mesure de recouvrement en vertu du Contrat, y compris la retenue sur les commissions.
 2. Tout montant dû peut être déduit des Commissions présentes ou à venir du Distributeur.
 3. Le Distributeur accepte que toutes les Personnes figurant sur l'Accord de Distributeur ou toute Personne détenant un Intérêt bénéficiaire dans la Concession soient solidairement responsables du montant impayé de Produit et des frais occasionnés. Le Distributeur accepte expressément que cette responsabilité solidaire se substitue à toute limitation de responsabilité dont disposent par ailleurs, les détenteurs de la Concession ou d'intérêts bénéficiaires.
- G. Automatic Delivery Program (ADP - Programme de livraison automatique)
1. Un Distributeur peut choisir de participer au programme de livraison automatique (ADP). L'ADP peut être mis en œuvre à tout moment, via l'inscription à l'ADP ou par demande écrite auprès de la Société. Cette demande doit indiquer le montant de Produit à expédier chaque mois et la méthode de paiement utilisée. L'Accord de Distributeur joue le rôle de

confirmation lors de la mise en place de l'ADP dès l'inscription. Le compte ADP sera débité à un moment donné au cours de chaque mois, puis le Produit sera expédié à une date fixée par la suite. Le Distributeur peut obtenir les numéros de suivi auprès de la Société, lorsque les Produits ont été expédiés. Les dates prévues pour le traitement de l'ADP, le débit du compte, l'expédition ou les changements sur le compte sont affichés sur le site internet de la Société à myxango office et sont sujettes à changement par la Société de temps à autre.

2. La Société met en œuvre un programme d'expédition en cas d'intempéries, pendant les mois d'hiver, dans certaines régions géographiques. Ce programme a été conçu pour éviter que les Produits ne soient abîmés par l'exposition à des conditions climatiques extrêmes dans certaines régions. S'il est activé, le Distributeur renonce à toute réclamation auprès de la Société à propos de retards de livraison.
 3. Le Distributeur a le choix entre deux (2) types d'ADP :
 - a. ADP de secours : Si le Distributeur est inscrit à l'ADP de secours et qu'il passe des commandes, quelles qu'elles soient, avant une date spécifiée chaque mois (voir les dates prévues pour l'ADP affichées sur le site Internet de la Société à myxango office) et que le Volume de ces commandes atteint ou dépasse le Volume de l'ADP du mois en cours, ces commandes se substitueront à l'ADP du mois concerné. Les commandes passées après les traitements de l'ADP et toutes les commandes passées avant les traitements de l'ADP qui n'atteignent pas le Volume de l'ADP du mois concerné ne seront pas intégrées à l'ADP du mois en question, ni des mois suivants ; ou
 - b. ADP sans réserve : S'il met en place un ADP sans réserve, le Distributeur reçoit sa commande ADP tous les mois, quel que soit le Volume commandé à tout autre moment d'un mois donné.
 4. Les paiements seront vérifiés avant le traitement des commandes ADP. Si l'autorisation est refusée, la Société tentera de contacter le Distributeur et tentera de nouveau d'obtenir une autorisation. Sans autorisation avant la fin du mois, la commande sera considérée « non traitée » et n'entrera pas dans les calculs et les traitements de Commissions. La Société ne pourra être tenue responsable des manques de Volume liés aux commandes non traitées.
 5. Pour modifier ou résilier son ADP, le Distributeur devra adresser à la Société une demande écrite à cette fin comprenant la date, le nom du Distributeur, son numéro d'identification et la signature autorisée du Distributeur dont les données sont concernées), avant une date fixe chaque mois. Ces demandes peuvent inclure, sans s'y limiter, la modification du nombre de Produits, de l'adresse d'expédition, du mode de paiement, etc. Les dates prévues de débit du compte de l'ADP sont affichées sur le site Internet de la Société à myxango office et sont sujettes à changement par la Société de temps à autre.
 6. En cas d'annulation de l'ADP, le Distributeur peut retourner l'expédition la plus récente, dans la mesure où celle-ci ne date pas de plus de quatre-vingt-dix (90) jours et à condition que le Distributeur respecte toutes les autres dispositions de la Politique de remboursement (voir la Section 6.K). Le seul retour de Produit ou refus de livraison ne suffit pas à annuler un ADP. Le Distributeur doit adresser une demande d'annulation signée. La Société doit recevoir cette demande d'annulation écrite, par télécopie, courrier, coursier ou message électronique avec une signature numérisée.
- H. Règle des soixante-dix pour cent. Le Distributeur certifie avec chaque nouvelle commande de Produit, qu'il a vendu ou consommé 70 % au moins des Produits achetés précédemment. Chaque Distributeur recevant des Commissions et passant commande de Produits supplémentaires, accepte de conserver la documentation démontrant le respect de cette politique, notamment les preuves de Ventes au détail, pendant une période d'au moins quatre (4) ans. Le Distributeur accepte de fournir cette documentation à la Société à sa demande. Tout manquement à cette exigence ou toute présentation falsifiée du montant de Produit vendu ou consommé, visant à progresser dans le Plan de rémunération, constitue une violation du Contrat et un motif légitime de résiliation. En outre, tout manquement à cette disposition autorise la Société à recouvrer toute Commission payée au Distributeur pour toute période au cours de laquelle les documents n'ont pas été conservés ou durant laquelle cette disposition n'a pas été respectée.
- I. Taxes sur les ventes, GST, T.V.A.
1. Les taxes américaines sur les ventes sont collectées sur le prix de Vente au détail recommandé du Produit et calculées selon les taux en vigueur, là où le Produit est expédié. La Société collecte et verse les taxes sur les ventes aux autorités fiscales compétentes. Dans les juridictions où le Distributeur est autorisé par les autorités fiscales locales à collecter les taxes sur les ventes et s'il a déposé un « Sales and Use Tax Exemption

Certificate » ou tout document équivalent auprès de la Société, la collecte de la taxe sur les ventes incombera au Distributeur. Il incombe au Distributeur de fournir un exemplaire actualisé de son exemption de taxe sur les ventes, chaque année.

2. Dans toutes les autres juridictions, la GST, la T.V.A. ou toute autre taxe s'appliquant aux transactions est calculée sur la base du prix d'achat. La Société fournira ses numéros de GST et de T.V.A., ainsi que des factures en bonne et due forme, ce qui peut inclure des factures électroniques, lorsque la loi le permet. La Société n'inclut pas la GST ni la T.V.A. dans les paiements de commissions. Les Distributeurs assujettis à la GST ou la T.V.A. et devant collecter et recueillir ces taxes sur leurs prestations peuvent adresser une facture de GST et de T.V.A. en bonne et due forme à la Société qui les prendra en compte dans ses revenus de commissions.
- J. Annonce du délai de réflexion aux clients. Lors d'une Vente au détail, le Distributeur annoncera oralement au Client son droit d'annuler la vente. Ces droits sont exposés dans les reçus de commande pré-imprimés, fournis par la Société. Les reçus de commande doivent être complétés et remis au Client final lors de la conclusion de la vente. Le reçu de commande est fourni dans le Kit de Distributeur. Les Distributeurs peuvent également le télécharger sur le site Internet de la Société. Si le Client exerce son droit d'annulation de la commande, le Distributeur effectuant la vente devra suivre les procédures de remboursement décrites dans la présente Section. Le Client devra retourner tout Produit inutilisé.
- K. Retours, remboursements et échanges. La Société remboursera le prix d'achat du Produit ou échangera le Produit dans les conditions suivantes :
1. Si un Distributeur (et/ou son ou sa cliente qui a commandé directement de la Société) n'est pas entièrement satisfait(e) du Premier achat de Produits, il ou elle peut retourner à la Société la portion inutilisée de l'achat de premier produit dans un délai de trente (30) jours suivant la date d'achat initiale, et la Société remboursera le prix d'achat net (minoré des frais d'expédition et de manutention). Si le Premier achat de Produits est renvoyé après le délai de trente (30) jours, la Société remboursera 90 % du prix d'achat (minoré des frais d'expédition et de manutention).
 2. Pour les commandes autres que la Première Commande, la Société remboursera le prix d'achat des Produits retournés, minoré des frais de remise en stock de 10 %.
 3. Le Distributeur (et son Client passant directement commande auprès de la Société) demandant un remboursement doit contacter le Service clientèle de la Société pour obtenir un numéro d'autorisation de retour de marchandise (référence RMA). Les Produits retournés à la Société doivent avoir un numéro RMA écrit à l'extérieur du carton d'expédition, et tout produit sans référence RMA ne pourra pas être remboursé et sera renvoyé au Distributeur à ses frais. À la réception du produit renvoyé, le retour sera noté par la Société et un remboursement sera émis au Distributeur dans un délai de trente (30) jours. Les méthodes de remboursement sont limitées au moyen de paiement initial. Si cette méthode n'est pas disponible, le remboursement s'effectuera par chèque en dollars US ou selon toute autre méthode que la Société choisira. Aucun remboursement ne sera fait s'il s'est écoulé plus d'un an depuis la date d'achat. Les remboursements doivent répondre aux exigences suivantes :
 - a. la demande de remboursement doit être effectuée dans un délai de quatre-vingt-dix (90) jours suivant l'achat ;
 - b. la règle des soixante-dix pour cent (70 %) exposée à la Section 6.H ci-dessus doit être respectée (cette règle s'applique uniquement aux Distributeurs) ;
 - c. le Produit doit être retourné dans un état permettant sa commercialisation (non ouvert, inchangé et vendable) comme déterminé par la Société ;
 - d. le Produit doit être renvoyé par un transitaire permettant le suivi (par ex., UPS) et reçu dans les sept (7) jours après que la Société a été contactée.
 4. La Société se réserve le droit d'élargir la portée des exceptions des politiques de remboursement dans le cas où le Distributeur adopterait un comportement répréhensible, ferait de fausses déclarations ou dans toute autre circonstance atténuante. La Société peut, à sa seule discrétion, demander que des Commissions soient remboursées ou que des Rangs soient rétrogradés et/ou que ces Commissions et Rangs soient rectifiés en fonction des exceptions.
 5. Le Client peut retourner le Produit au Distributeur qui est alors responsable du traitement

de l'échange avec la Société ou de l'émission du remboursement au Client. Le Distributeur honorera la demande faite en temps voulu de son Client, même si elle a lieu après le délai de réflexion exigé par la loi, s'il y a lieu. Une demande est réputée faite en temps voulu si elle survient dans un délai de quatre-vingt-dix (90) jours suivant la date de la vente au Client.

6. Toutes les Commissions payées au Distributeur et à sa lignée ascendante pour les Produits retournés par le Distributeur ou son Client peuvent être débitées du compte du Distributeur en amont concerné ou déduites des paiements de Commissions présents ou futurs. Le Distributeur convient qu'il ne comptera pas sur le Volume existant en aval à la clôture de la période de Commissions, car les retours peuvent entraîner des changements dans son Titre, son Rang et/ou le paiement de ses Commissions.
 7. Tous les frais d'expédition ou de coursier concernant le retour de Produit seront à la charge exclusive du Distributeur à moins que la loi ne l'interdise. Lors de l'expédition, tout dommage subi par le Produit retourné ou toute perte du Produit retourné seront pris en charge par le Distributeur. Si le Produit arrive endommagé à la Société (au point de ne plus être vendable), la Société refusera la livraison. Les Produits retournés entamés ne seront pas acceptés ni remboursés conformément aux politiques de retour standard de la Société.
 8. La Société échangera le Produit si le Produit a été endommagé au cours de la livraison, envoyé à une adresse erronée à cause d'une erreur de la Société ou s'il est de qualité insuffisante. Toutefois, lorsqu'un échange n'est pas possible, la Société remboursera le montant du Produit retourné. Si le produit est endommagé ou défectueux, le Distributeur doit contacter la Société dans un délai de dix (10) jours à compter de la réception de la commande. La Société émettra alors une étiquette de rappel pour le Produit et enverra immédiatement une commande de remplacement. La Société inspectera le Produit dès sa réception.
- L. Rachat. La Société rachète les Produits inutilisés et les matériels de vente vendus au Distributeur qui met fin volontairement à son Contrat, conformément à la Section 9.E - Résiliation. Un tel rachat est soumis aux politiques de retour exposées à la présente section, à l'exception du prix du matériel (ouvert ou non-ouvert) acheté par le Distributeur qui est intégralement remboursé du prix d'achat (moins les frais d'expédition). La Société doit recevoir un avis écrit de résiliation de la part du Distributeur, afin de lui rembourser dès réception le kit de Distributeur et/ou le matériel de vente.

Section 7 – Commercialisation du Produit et des opportunités de travail

- A. Utilisation des Outils de vente. Le Distributeur peut utiliser les Outils de vente approuvés par la Société dans un Pays autorisé ou dans un pays faisant l'objet d'une annonce de Période de pré-lancement. Le Distributeur convient que s'il utilise les services d'une société de couponnage ou de tout autre tiers pour vendre ou distribuer les Outils de vente, le Distributeur devra conclure un accord de non divulgation (NDA) – fourni par la Société – avec ladite société de couponnage ou le tiers pour s'assurer que toutes les informations du Distributeur et du Client sont protégées et demeurent la seule propriété de la Société.
- B. Approbation des Outils de vente. Le Distributeur doit soumettre tous les Outils de vente à la Société via le Service Formation et Gestion des Distributeurs, pour autorisation préalable à toute utilisation. La Société approuve ou refuse à sa seule discrétion tout Outil de vente proposé. Le processus d'approbation dure généralement trois (3) semaines au minimum. La Société peut revenir sur une approbation antérieure d'Outils de vente pour se conformer à l'évolution de la législation et de la réglementation. Elle peut alors demander au Distributeur d'éliminer du marché, à ses frais, un Outil de vente préalablement approuvé. En cas d'approbation, la Société remet au Distributeur les éléments suivants :
1. un numéro et un logo d'approbation d'Outils de vente uniques et
 2. une autorisation écrite de la Société, précisant que l'Outil de vente peut être distribué.
- C. Déclarations relatives au produit. Les seules déclarations et présentations que les Distributeurs sont autorisés à faire à propos des Produits, sont celles figurant dans les brochures distribuées par la Société. Tout matériel tiers utilisé pour l'Activité de Distributeur doit se conformer à l'ensemble de la législation et de la réglementation, tant fédérale que locale. Tous les Distributeurs doivent lire et respecter les concepts enseignés dans le « Guide publicitaire du Distributeur » publié sur le site Internet de la Société. Un Distributeur ne peut en aucun cas faire ou sous-entendre de déclaration d'ordre médical et le Distributeur n'a pas le droit de faire quelque allégation que ce soit au sujet des effets du Produit sur la santé, à l'exception des affirmations publiées dans la documentation de la Société, le cas échéant, et approuvées pour le pays dans lequel les allégations sont présentées. En

aucun cas, le Distributeur ne pourra prescrire quelque Produit que ce soit pour soigner une affection particulière. Toute déclaration relative aux propriétés thérapeutiques, préventives ou curatives de tout Produit proposé par la Société est interdite.

- D. Interdiction de modification. Les Distributeurs n'ont pas le droit de ré-étiqueter, modifier ou reconditionner un Produit, quel qu'il soit.
- E. Interdiction de Témoignages. Aucun Distributeur ne peut laisser entendre que la promotion, l'exploitation ou l'organisation de la Société a été approuvée, sanctionnée ou a reçu l'aval de quelque organisme gouvernemental de régulation que ce soit. Aucun Distributeur ne peut déclarer ni laisser entendre qu'un Produit, quel qu'il soit, est approuvé par une organisation gouvernementale, quelle qu'elle soit.
- F. Interdiction de déclarations de revenus. Il est interdit à un Distributeur de faire des promesses fausses, frauduleuses ou peu représentatives concernant les revenus potentiels. Si un Distributeur fait une déclaration de revenus potentiels, celle-ci doit être basée sur ses profits réels et la représentation annuelle de revenus moyens de la Société, publiée sur le site Web Bureau myxango de la Société, et elle doit être présentée parallèlement à la déclaration de revenus.
- G. Utilisation de marques commerciales et de droits d'auteur.
1. La Société peut céder la licence d'utilisation de ses marques commerciales aux Distributeurs, dans certaines conditions précisées aux présentes et sous réserve des restrictions qu'impose tout accord de licence. L'accord de licence peut être obtenu auprès du Service Formation et Gestion des Distributeurs.
 2. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser les marques commerciales actuelles ou acquises ultérieurement ou toute variante ambiguë de ses marques, de manière à provoquer la confusion, l'erreur ou la fraude concernant l'origine des Produits ou services annoncés.
 3. A l'exception des provisions présentes, un Distributeur n'est pas autorisé à utiliser les marques commerciales de la Société ni aucune variante proche ou ambiguë de celles-ci (p. ex. Zango, XNGO, Xan2go, Xang, etc.) dans un nom d'entreprise, une adresse électronique, un nom de domaine ou de sous-domaine Internet, un numéro de téléphone ou toute autre adresse ou titre. Un Distributeur peut utiliser les marques commerciales de la Société à l'exception des marques associées avec le mot « XanGo » dans un URL, un nom de domaine ou de sous-domaine Internet à moins que le Distributeur ait conclu un accord de licence pour site Internet agréé par la Société. Le Distributeur accepte de se conformer aux dispositions d'un tel contrat de licence et reconnaît par la présente que la Société est la propriétaire et continuera d'être la propriétaire de tous les droits et de toutes les marques commerciales dans dite URL, domaine ou sous-domaine Internet et que la Société a le droit d'annuler l'utilisation de ses marques commerciales pour n'importe quelle raison à tout moment. Le Distributeur accepte en outre, que la Société a le droit d'acquérir dite URL à tout moment en payant les frais d'inscription nominaux au Distributeur et le Distributeur accepte de céder dite URL à la Société et de suivre les étapes exigées par la Société pour effectuer dite cession.
 4. Le Distributeur accepte de restituer immédiatement à la Société tout dépôt de noms, de noms commerciaux, de marques commerciales ou de noms de domaines Internet appartenant à la Société et enregistrés ou protégés, en infraction à la présente politique. Les dispositions de cette Section restent en vigueur après l'expiration du Contrat.
 5. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser les marques commerciales de la Société sur des Outils de vente non approuvés.
 6. La Société déterminera, à sa seule discrétion, si une variante de sa marque commerciale présente une similarité ambiguë.
 7. Les Distributeurs ne doivent pas utiliser les marques de la Société dans des pays où cela est interdit.
 8. Le Distributeur ne doit pas utiliser le nom, les logos, les marques commerciales ou toute autre référence à l'activité de la Société ou de ses partenaires producteurs dans un Outil de vente, une forme de correspondance ou une forme de communication, quels qu'ils soient.
 9. La documentation et les supports de la Société sont protégés par le droit d'auteur et appartiennent à la Société.
- H. Utilisation du terme « Distributeur indépendant » dans la publicité. Si un Distributeur choisit un titre commercial, ce titre doit faire clairement état de sa situation de « Distributeur indépendant XanGo ».

Un titre de Distributeur ne doit pas laisser entendre que le Distributeur est un salarié ou un agent de la Société. À chaque fois que le logo ou le nom de la Société est utilisé par écrit et associé au Distributeur, le Distributeur doit s'identifier comme « Distributeur indépendant XanGo ».

- I. Méthodes de publicité. Les Distributeurs peuvent faire de la publicité à l'aide des moyens suivants :
1. Journaux : Un Distributeur peut faire publier une annonce d'opportunité commerciale générale dans la rubrique des annonces d'un journal local, à condition que l'annonce soit conforme à la législation et à la réglementation locales.
 2. Annuaire téléphonique : Un Distributeur peut s'inscrire dans les pages blanches ou pages d'or de l'annuaire téléphonique sous son nom suivi de « Distributeur XanGo indépendant ». Les publicités graphiques et les affichages dans les annuaires téléphoniques sont interdits.
 3. Publicité par courrier électronique : Toutes les publicités envoyées par courrier électronique, téléphone ou télécopie doivent respecter les législations « anti-spam » de l'État ou du pays de résidence du destinataire. Le Distributeur est dans l'obligation de rechercher et de respecter la législation relative aux courriers électroniques commerciaux non sollicités.
 4. Télévision et radio : La publicité à la télévision et à la radio nécessite une approbation écrite préalable des services marketing, relations publiques et juridique de la Société. Les demandes doivent être adressées via le Service Formation et Gestion des Distributeurs.
 5. Témoignage de personne célèbre : Un Distributeur est autorisé à utiliser le témoignage d'une personne célèbre avec l'accord écrit de la Société et avec l'autorisation écrite, spécifique préalable de la personne concernée à chaque utilisation de son nom.
 6. Foires, trocs, etc. : Un Distributeur n'est pas autorisé à vendre ni promouvoir les Produits sur des marchés, marchés aux puces, foires, trocs ou tout autre rassemblement similaire. Un Distributeur peut promouvoir et vendre les Produits à des salons professionnels, sauf ceux auxquels la Société annonce sa présence exclusive, sur son site Internet (www.xango.com).
 7. Sites Internet de ventes aux enchères : Le Distributeur ne peut pas vendre ni favoriser la vente de Produits de la Société sur des sites Internet employant des techniques de vente/achat aux enchères (p. ex. eBay). Le Distributeur n'est pas autorisé à utiliser un tiers pour placer des Produits sur un site Internet de vente aux enchères, ni vendre un Produit à un tiers si le Distributeur sait, ou a raison de croire, que dit Produit sera vendu sur un site Internet de vente aux enchères. Les dispositions de cette Section restent en vigueur après l'expiration du Contrat
- J. Évènements commandités par la Société : Lors d'évènements commandités par la Société, à moins d'une autorisation écrite spéciale de la Société, les Distributeurs ne sont pas autorisés à vendre ni promouvoir des produits ou services qui ne sont pas ceux de la Société, y compris et sans limite à (i) la promotion d'évènements, de systèmes ou de matériels qui ne sont pas ceux de la Société, (ii) l'organisation de sollicitation de personne à personne, (iii) la distribution de brochures, DVD ou autres matériels, ou (iv) l'utilisation de toute forme de promotion que la Société jugera inadéquate.
- K. Publicité sur Internet. Conformément aux dispositions de la Section K.7 de la présente, les Distributeurs ne peuvent utiliser qu'un site Internet autorisé par la Société pour promouvoir les Produits ou l'opportunité commerciale sur Internet. La promotion des Produits ou de l'opportunité commerciale sur un site Internet non autorisé est strictement interdite. Les Distributeurs qui souhaitent exploiter un site autorisé de la Société doivent satisfaire aux critères suivants :
1. Le Distributeur ne peut pas conclure d'accord d'autorisation pour site Web tant qu'il n'a pas suivi un cours de formation sur les sites Web dispensé par la Société.
 2. Tous les sites Internet autorisés font l'objet de frais initiaux uniques et de frais annuels de maintenance, quelle que soit la date de création du site Internet. Les frais sont détaillés dans l'accord d'autorisation Internet, disponible sur demande. Ils permettent à la Société d'assurer la formation et de rémunérer le personnel qui vérifie si les sites Internet des Distributeurs respectent les présentes Politiques et procédures.
 3. Tous les sites Internet autorisés doivent d'abord être passés en revue et approuvés par la Société à titre d'Outils de vente, conformément à la Section 7.B ci-dessus. Les sites

Internet autorisés doivent être exclusivement consacrés à la Société ; ils ne doivent pas faire la publicité ni la promotion d'autres produits ou opportunités, ni publier de liens vers d'autres produits ou opportunités. Toutefois, tous ces sites Internet et les changements qui les affectent doivent d'abord être passés en revue et approuvés par la Société à titre d'Outils de vente, conformément à la Section 7.B ci-dessus. Si le site est approuvé, le Distributeur doit conclure un accord d'autorisation avec la Société et le site doit afficher une désignation « sous autorisation » fournie par la Société. Toute modification apportée au site après l'obtention de l'autorisation initiale doit être approuvée par écrit par un représentant du service Formation et Gestion des Distributeurs de la Société.

4. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser des mots-clés ou des métabalisés sur Internet pour faire la publicité d'un site Internet autorisé si les mots-clés ou métabalisés présentent explicitement ou implicitement des allégations illégales ou non prouvées par rapport à la santé ou aux revenus.

5. Les Distributeurs doivent obtenir l'autorisation écrite de la Société avant de mettre en place tout lien commandité dans les moteurs de recherche Internet afin de diriger du trafic Internet vers un site Internet autorisé de la Société.

6. La Société peut révoquer l'autorisation précédemment octroyée à un site Internet autorisé en tout temps et pour quelque raison que ce soit, y compris les modifications apportées à la législation et à la réglementation aux niveaux fédéral et local.

7. Les Distributeurs peuvent promouvoir l'opportunité commerciale et les Produits sur des sites de réseautage social tels que Facebook et Twitter, des sites vidéo tels que YouTube et Google Video, et des sites de blogage tels que Wordpress et Blogger (ci-après dénommés « Sites de médias sociaux » dans leur ensemble), sans avoir à se conformer aux Sections K.1 à K.6, mais seulement si les conditions suivantes sont respectées :

- a. aucune des publications écrites, audio et vidéo ne doit contenir de déclaration sur les Produits ou les revenus ; pour offrir aux visiteurs des renseignements sur les Produits, les Distributeurs peuvent aiguiller ces visiteurs vers leur site dupliqué myxango, le site Web de la Société ou tout site Web autorisé de la Société ;
- b. les vidéos publiées sur les Sites de médias sociaux doivent afficher la mention « Distributeur indépendant XanGo » tout au long de la diffusion ;
- c. le Distributeur doit avoir réussi le cours de formation sur les sites Web de la Société; et
- d. la Société se réserve le droit de surveiller que les Sites de médias sociaux respectent le Contrat ; de plus, le Distributeur accepte de supprimer ou de modifier immédiatement le contenu des Sites de médias sociaux à la demande de la Société afin de ne pas manquer au Contrat.

L. Publicité et prix de vente sur l'Internet. Le Distributeur reconnaît et accepte que la publicité et la vente des Produits sur l'Internet ne peuvent être faites que sur un site internet agréé par la Société, et que la publicité et le prix de vente de tous les Produits sur un tel site Internet (i) si vendu à un candidat ne doivent pas être inférieur au prix de gros des produits majoré des frais d'expédition raisonnables et de la somme que la Société charge pour les taxes, et le traitement. Le Candidat doit également être débité pour les frais du kit de Distributeur ; (ii) si le produit est vendu à un non-Candidat (par ex. un client, etc.) ne doit pas être inférieur au prix de vente conseillé, majoré des frais d'expédition raisonnable et de la somme dictée par la Société pour les taxes et le traitement des Produits. En connexion avec cette section, le Distributeur accepte également que toute la publicité concernant le prix des Produits sera honnête et n'affichera pas des déclarations (par ex. « prix disponible le plus bas » qui suggèrent qu'un Distributeur est capable de vendre les Produits à un prix inférieur à celui d'autres Distributeurs). Le Distributeur reconnaît et accepte qu'il ou elle ne fera pas de la publicité, ni ne vendra des produits sur l'Internet qui ont été achetés auprès d'un autre Distributeur. Toute violation de cette Section par un Distributeur sera l'objet d'une

rupture de Contrat et sera soumise aux procédures de rupture de Contrat présentées ici.

M. Communication de masse. Dans cette Section, "Les Communications de masse" sont définies comme étant des communications visant cinquante (50) Distributeurs ou plus dans l'Organisation en Aval du Distributeur qui les expédie ou au moins trois Distributeurs qui sont dans les lignes croisées dans un délai de sept (7) jours. Les règles suivantes s'appliquent à toutes les Communications de Masse envoyées par un Distributeur :

1. Les Distributeurs ciblés par les Communications de masse doivent avoir sciemment choisi de faire partie de la liste d'inclusion pour recevoir la communication de masse
 - a. par inscription (si la Communication de masse sera reçue pendant un événement ou un séminaire) ; et/ou
 - b. par une réponse affirmative si la Communication de masse sera livrée par courrier électronique ou sur un site Internet.
2. Si elle est faite par courriel, une fonction de d'exclusion doit être clairement affichée dans la Communication de masse.
3. La Communication de masse doit se conformer aux dispositions de cette Section.
4. La limitation de responsabilité suivante devra être affichée de façon bien visible dans toutes les Communications de masse qui encouragent une méthode particulière de développement :

Il existe de nombreuses méthodes et techniques utilisées avec succès pour développer votre activité XanGo. La méthode de développement encouragée [dans/à/sur] cette/ce [site Internet/séminaire/courriel/réunion] peut être différent de celui qui est enseigné par votre Amont. Veuillez consulter votre Amont s'ils vous ont appris une méthode de développement différente ou si vous avez des questions.
5. Le Distributeur reconnaît que de permettre au Distributeur de créer des bases de données contenant les informations des Distributeurs dans le but d'envoyer des Communications de masse, la vente d'outils, et pour tous autres buts fait utilisation des informations confidentielles de la Société, lesquelles informations font partie des secrets commerciaux de la Société, et qu'une telle utilisation peut être d'un profit financier important pour le Distributeur. Le Distributeur reconnaît qu'il ou elle est sujet aux obligations de recrutement concurrentiel énoncées dans la Section 2.K ci-dessus. Cette Section reste en vigueur après l'expiration du Contrat.

N. Répartition des prospects. Des personnes extérieures au réseau de la Société interrogent souvent la Société à propos de ses Produits. Si la Société peut déterminer que cette Personne a reçu les informations d'un Distributeur en particulier ou qu'elle connaît un Distributeur précis, nous ferons tout pour renvoyer cette Personne à ce Distributeur. Si aucun lien ne peut être établi avec un Distributeur, la Personne sera attribuée au hasard à un Distributeur existant de « Premier » niveau. La décision finale de la répartition des prospects revient à la Société.

O. Relations publiques. La Société encourage les Distributeurs à utiliser leur couverture médiatique personnelle pour développer et bâtir leur activité ; toutefois, certaines situations exigent que le Distributeur communique avec le service de Relations publiques de la Société, notamment :

1. les cas où l'histoire racontée ou le support présente un potentiel national ;
2. les cas où l'histoire racontée doit être replacée dans un contexte plus large de la Société ou du Produit ; et/ou
3. lorsque le Distributeur est interrogé à propos des chiffres de vente de la Société et/ou de ses stratégies commerciales.

P. Établissements de vente au détail. Sauf dispositions contraires dans la présente, le Distributeur n'est pas autorisé à vendre les Produits ni à promouvoir l'opportunité commerciale dans des Établissements de Vente au détail. En outre, il n'a pas le droit de vendre les Produits à toute personne s'il sait, ou soupçonne à raison, que cette personne vendra lesdits Produits dans des Établissements de vente au détail. L'affichage des coordonnées du Distributeur indépendant dans les locaux d'un Établissement de vente au détail est admis

s'il satisfait à toutes les exigences applicables relatives à la publicité, décrites à la présente section, et aux critères suivants :

1. Dans un Établissement de vente au détail, le présentoir peut contenir un exemplaire de chaque Produit et/ou plusieurs images desdits Produits, mais uniquement à des fins publicitaires.
2. Aucun Produit, y compris le présentoir, ne peut être vendu dans les locaux de l'Établissement de vente au détail.
3. Aucun Établissement de vente au détail ne peut afficher ni faire la publicité de Produits ou d'opportunités de la Société d'une manière qui serait visible de l'extérieur du magasin.
4. La limitation de responsabilité qu'a rédigée la Société doit être affichée de façon bien visible à proximité du Produit présenté. La taille, la couleur, le contenu, etc. de la limitation de responsabilité ne peuvent être modifiés. La limitation de responsabilité peut être téléchargée à partir du site Web de la Société et doit mentionner les éléments suivants :

« Merci de votre intérêt. En tant que société de vente directe, XanGo® distribue et vend ses produits par l'entremise de Distributeurs indépendants, et non dans des magasins de vente au détail. Veuillez contacter (nom du Distributeur) au (coordonnées du Distributeur) pour acheter vos produits XanGo®. »

5. Si l'Établissement de vente au détail est un restaurant, un café, un bar sans alcool ou un établissement similaire, les Produits ne pourront être vendus que par échantillons (par ex., au verre) et le Distributeur devra fournir une assistance continue à l'établissement.

Q. Établissements de services : Un Distributeur peut exercer ses activités de Distributeur par l'intermédiaire d'Établissements de services à condition qu'aucune bannière publicitaire annonçant les Produits ni aucun autre Outil de vente ne soit mis à la vue du grand public d'une manière qui éveillerait son envie d'entrer dans l'Établissement de services. La Société déterminera à sa seule discrétion si un établissement est un Établissement de services et un lieu adapté à la vente des Produits.

Section 8 Manquement aux procédures contractuelles

- A. Oblivations conditionnelles. Les obligations de la Société envers le Distributeur sont conditionnées par le respect exemplaire des conditions générales du Contrat, par le Distributeur. La Société déterminera, à sa seule discrétion, si le Distributeur enfreint le Contrat et peut prétendre à certains dédommagements.
- B. Dédommagements. En cas de manquement, la Société peut choisir de n'entreprendre aucune action ou d'appliquer en tout ou en partie les dédommagements prévus au Contrat ou par la loi, y compris, mais sans s'y limiter :
1. aviser le Distributeur, par écrit ou oralement du manquement et lui donner un délai pour remédier au manquement ;
 2. exiger du Distributeur de nouvelles assurances qu'il se conformera dorénavant aux exigences ;
 3. retenir ou refuser les récompenses et les avantages auxiliaires ;
 4. évaluer les dommages et les déduire du paiement des commissions ;

5. suspendre temporairement ou définitivement les Droits du Distributeur ;
 6. entamer les mesures de redressement par voie d'injonction ;
 7. résilier le Contrat ; et
 8. demander des dommages et intérêts ainsi que les frais qui y sont associés.
- C. Avertissement de manquements au Contrat. Si un Distributeur remarque ou est informé qu'un autre Distributeur enfreint une disposition du Contrat, il doit adresser une réclamation écrite au Service Formation et Gestion des Distributeurs de la Société en remplissant le formulaire applicable fourni par ce Service. En raison de la difficulté à enquêter et à définir les dédommagements pertinents pour des réclamations tardives, toute réclamation portant sur un manquement aux conditions générales du Contrat, autre que le recrutement concurrentiel, doit être adressée à la Société qui l'analysera, dans un délai de dix-huit (18) mois suivant le début de l'infraction concernée ; les infractions de type recrutement concurrentiel doivent être portées à l'attention de la Société dans un délai de six (6) mois suivant l'infraction en question. Tout manquement à rendre compte d'une infraction dans le délai imparti peut entraîner la non poursuite par la Société au titre de ces réclamations, afin que des réclamations tardives ne viennent pas perturber l'Activité de Distributeur. Toutefois, cette politique ne signifie pas que la Société renonce à ses droits d'examiner et de punir le Distributeurs coupables des réclamations tardives.
- D. Contournement du Contrat. Le Contrat est conçu pour protéger les Distributeur et la Société des conséquences indésirables de leur violation. Les Distributeurs qui contournent intentionnellement le Contrat pour accomplir indirectement ce qui est interdit directement par les présentes, seront punis autant que si la police ou la règle avait été enfreinte directement. Dans de telles circonstances, tous les dédommagements disponibles cités ci-dessus seront mis à la disposition de la Société. Le Contrat ne donne pas le droit à un Distributeur d'imposer le Contrat directement à un autre Distributeur ou de poursuivre un autre Distributeur en justice.

Section 9 - Résiliation

- A. Résiliation.
1. Le Distributeur peut résilier le Contrat en ne le renouvelant pas à la date anniversaire de la conclusion de l'Accord de Distributeur ou en adressant à la Société une demande de résiliation écrite soumise à la Section 9.E.
 2. La Société peut résilier le Contrat si le Distributeur enfreint les provisions du Contrat ainsi que toute modification qui y a été faite.
 3. Lors de la résiliation du Contrat, la Société peut à sa seule discrétion garder la Concession ou la dissoudre et la retirer du Commanditaire et des arbres de Placement.
- B. Retour des Informations confidentielles. Le Distributeur doit retourner toutes les Informations confidentielles y compris les informations qui en sont dérivées, directement ou indirectement sous son contrôle, à la Société, dès la résiliation ou à la demande de la Société. Si tout ou partie de ces Informations confidentielles ne peuvent être retournées parce qu'elles sont au format électronique, le Distributeur les supprimera et les détruira de manière définitive, dès la résiliation ou sur demande.
- C. Rachat. Si un Distributeur est fautif, la Société se réserve le droit d'arrêter ou de retarder le processus de rachat énoncé dans la Section 6.L
- D. Effets de la résiliation pour infraction au Contrat.
1. Le Distributeur dont le Contrat a été résilié par la Société doit attendre un (1) an avant de déposer une nouvelle candidature à une Concession. Durant ce délai, le Distributeur ne peut prétendre à aucune Intérêt bénéficiaire dans aucune Concession. Avant de déposer sa nouvelle candidature, il doit adresser une demande à la Société via le Service Formation et Gestion des Distributeurs de la Société. Cette demande doit comprendre une déclaration sous serment, signée et notariée, par laquelle le Distributeur confirme ne pas avoir reçu d'Intérêts bénéficiaires dans aucune Concession au cours de l'année écoulée.
 2. Dès la résiliation du Contrat, tous les droits du Distributeur à la Concession au Distributeur sont annulés, de même que tous les droits liés à l'Activité de Distributeur. En

reconnaissance des dommages vraisemblablement subis par la Société et/ou subira en conséquence de la violation du Distributeur, y compris et sans limite tout ou partie de ce qui suit : (i) perte de la cote d'estime et perte des informations confidentielles et déposées de la Société et des secrets commerciaux, (ii) perte d'une portion de la valeur commerciale de la Société et (iii) pertes de profits à venir ; le Distributeur consent à perdre les Commissions impayées pour compenser une portion des dommages.

3. La Société peut choisir de réorganiser l'Organisation d'Aval d'une Concession résiliée pour violation d'une façon à servir les meilleurs intérêts de la Société, de l'Amont, et de l'Organisation d'Aval.
4. Si la Société choisit de résilier une licence de Concession partagée entre plusieurs titulaires d'Intérêts bénéficiaires, la Société appliquera les règles suivantes :
 - a. le détenteur d'Intérêts bénéficiaires quittant la Société doit renoncer à tous ses droits et intérêts dans la Concession ;
 - b. la Société ne pourra pas partager, ni réattribuer l'Organisation en Aval, ni en tout ni en partie ; et
 - c. la Société ne pourra pas partager les Commissions entre les détenteurs précédents ou actuels d'Intérêts bénéficiaires de la Concession.

E. Effets de la résiliation volontaire par le Distributeur.

1. Le Contrat peut être volontairement résilié par le Distributeur qui n'enfreint pas le Contrat pour quelque raison que ce soit et à tout moment. Il suffit au Distributeur d'adresser un préavis écrit à la Société, signé par les Personnes figurant sur l'Accord de Distributeur. La résiliation prend effet à la date à laquelle la Société reçoit le préavis écrit, bien que le traitement de la demande de résiliation puisse être retardé jusqu'au mois suivant, si la Concession dispose d'un Volume en cours. Si un distributeur est en rupture de Contrat, il ou elle ne peut volontairement ou unilatéralement résilier le Contrat avant la date (i) du dernier jour de la période de renouvellement du Contrat, ou (ii) le dernier jour de la période égale au temps pendant lequel le Distributeur a été en violation avant la découverte de cette violation par la Société, sans toutefois dépasser un (1) an. Dans lequel cas, la Société peut choisir les dédommagements disponibles en cas de violation conformément à la Section 8, et le Distributeur ne sera pas éligible de recevoir de Commission pendant ladite période, selon la détermination faite par la Société à sa seule discrétion.
2. Dès la résiliation du Contrat, tous les droits du Distributeur sont annulés, de même que tous les droits dans l'Activité de Distributeur.
3. Le Distributeur qui résilie volontairement son Contrat peut déposer une nouvelle candidature à une Concession, avec un nouveau Commanditaire, après un délai de six (6) mois à compter de la date de réception du préavis de résiliation par la Société. Durant cette période de six (6) mois, le Distributeur ayant volontairement résilié son Contrat n'a le droit de participer à aucune Activité de Distributeur, ni de détenir des Intérêts bénéficiaires dans une Concession.
4. Le Distributeur ne peut pas résilier volontairement son Contrat si la Concession n'est pas en règle avec la Société.

F. Maintien. Les Sections 2.E, 2.F, 2.K, 2.R, 2.S, 2.T, 8, 9, et 10 resteront en vigueur après la résiliation du Contrat. La résiliation, l'abandon ou l'expiration du Contrat ne décharge pas le Distributeur des obligations qui sont expressément indiquées comme restant en vigueur dans le Contrat après sa résiliation ou son expiration.

Section 10 - Divers

A. Intégralité de l'accord. Ce Contrat contient la totalité de l'accord concernant son objet conclu entre la Société et le Distributeur et il représente de manière définitive, exhaustive, et exclusive les conditions des parties. Ce Contrat annule et remplace toute négociation antérieure, tout accord proposé mais non exécuté, écrit ou oral. Tout accord, promesse, négociation ou présentation antérieurs, écrits ou oraux, concernant l'objet du présent Contrat, ne sont pas applicables et n'ont aucun effet. Si des différences existent entre les présentations orales faites au Distributeur par un salarié ou un agent de la Société et les termes du Contrat, les conditions et exigences écrites expresses du Contrat prévalent.

- B. En-têtes. Les en-têtes des sections et sous-sections dans le Contrat sont insérées uniquement pour une raison pratique et servir de référence, et ne seront pas considérées dans la construction ou l'interprétation d'aucune disposition. A moins que le contexte ne le suggère de façon spécifique, toutes les références aux Sections du Contrat feront références aux sous-sections présentes.
- C. Modifications apportées par La Société. La Société se réserve le droit d'apporter des modifications au Contrat pourvu que les modifications soient communiquées par la Société au Distributeur au moins trente (30) jours avant d'entrer en vigueur. La Société peut communiquer ces modifications en plaçant toute partie du Contrat modifié sur le site Internet de la Société : www.xango.com ou par tout autre moyen de communication. Le Distributeur est réputé avoir accepté les modifications apportées au Contrat si le Distributeur engage toute Activité de Distributeur, renouvelle sa Concession ou accepte des Commissions après un délai de trente (30) jours.
- D. Ambiguïtés. Si des ambiguïtés sont présentes, dans le Contrat, ne feront pas l'objet d'interprétation contre aucune partie quelle que soit la partie qui sera jugée être l'auteur des dispositions équivoques.
- E. Garanties. La Société n'offre aucune garantie Produit, qu'elle soit expresse ou implicite, au-delà de celles énoncées spécifiquement dans le Contrat. La Société refuse et exclut toute garantie concernant une infraction possible aux droits relatifs aux brevets, aux marques commerciales, aux noms de marque, à la propriété intellectuelle, aux secrets de fabrication, etc., aux États-Unis ou dans le monde résultant des activités du Distributeur. La Société renonce par la présente toutes garanties expresses ou implicites, y compris et sans limite, toutes les garanties implicites de qualité marchande, d'aptitude à un emploi particulier, d'exactitude et de non violation. Cette renonciation de garantie constitue une partie essentielle de cet Accord.
- F. Renonciation. Toute renonciation par la Société suite à un manquement du Distributeur à une disposition du Contrat doit se faire par écrit et ne sera pas interprétée comme une renonciation relative à tout manquement ultérieur ou supplémentaire du Distributeur. Si la Société n'exerce pas ses droits ou prérogatives en vertu du Contrat, cela ne constituera pas pour autant une renonciation aux dits droits ou prérogatives.
- G. Divisibilité. Si toute disposition ou condition du présent Contrat est juridiquement invalidée, interdite ou rendue inexécutable par tout autre moyen, dans toute juridiction, seule la disposition invalidée, interdite ou inexécutable devient inexécutable, et ce uniquement dans ladite juridiction. En outre, les autres dispositions du Contrat ne sont pas invalidées, interdites ou inexécutables et le Contrat lui-même n'est pas invalidé, interdit ou inexécutable dans une autre juridiction.
- H. Force Majeure. Le Distributeur reconnaît que la Société n'est responsable d'aucun dommage ou perte provoqués par le retard ou l'incapacité à fabriquer, vendre ou livrer ses produits, du fait de grèves, accidents, incendie, inondation, actes d'autorités civiles, impondérables, actes de terrorisme ou toute autre cause échappant au contrôle de la Société.
- I. Droit applicable. Arbitrage et redressement par injonction. L'état de l'Utah est le lieu d'origine du présent Contrat et là où la Société accepte l'offre du Candidat de devenir Distributeur et là où le Distributeur conclut le Contrat avec la Société. Par conséquent, le Contrat est interprété selon les lois de l'État de l'Utah (sans donner effet à tout conflit des dispositions ou règlement de la loi), au titre des contrats qui sont conclus et entièrement exécutés dans l'État. Toute controverse ou réclamation survenant de ou en connexion avec le Contrat ou sa violation, ou toute controverse ou réclamation concernant les relations commerciales survenant entre Distributeurs sera résolue par un arbitrage mandataire, final, obligatoire, et ne pouvant faire l'objet d'un appel à Salt Lake City, Utah, États-Unis d'Amérique. Il n'y aura qu'un arbitre, qui sera impartial, indépendant et mutuellement accepté par les parties à l'arbitrage dans un délai de sept (7) jours suivant la réception d'un avis écrit pour la demande d'arbitrage. Si les parties ne peuvent se mettre d'accord sur un arbitre unique dans ce délai de sept (7) jours, les parties acceptant que l'arbitrage soit administré par l'American Arbitration Association ("AAA") selon ses règles d'arbitrage commercial (sauf qu'il n'y aura qu'un arbitre) et qu'il sera régi par la loi de l'état d'Utah, y compris et sans limite, aux règles ayant rapport au processus de communication préalable tel qu'il est énoncé dans les règles de procédures civiles de l'Utah. Le jugement de l'arbitrage rendu par l'arbitre peut être entré dans n'importe quel tribunal ayant juridiction en cela et l'exécution du jugement sera régie par la loi de l'état d'Utah. Les parties partageront équitablement les dépens liquidés associés à l'arbitrage, y compris les honoraires de l'arbitre. Si une des parties ne paie pas sa part des dépens liquidés, et qu'un tel manquement prévient la désignation à propos d'un arbitre ou retarde les poursuites en cours, l'autre partie peut demander un redressement provisoire conformément à la Utah Uniform Arbitration Act, Utah Code Section 78B-11-109, pour obliger la partie non-payante à se conformer à ses obligations de paiement. Un tel redressement provisoire peut être recherché dans les tribunaux du comté d'Utah dans l'état d'Utah, comme juridiction et lieu de process exclusif et unique de telles actions provisoires, et chaque partie consent par la présente à une juridiction

personnelle et lieu de process competent dans ces tribunaux pour ces actions. Le fait de manquer au paiement des dépens liquidés selon cette Section, et toutes dépenses, frais ou dommages résultant en l'autre partie de demander un redressement provisoire, deviendra une réclamation supplémentaire à la partie lésée dans l'arbitrage en cours. Les parties, AAA et l'arbitre maintiendront la confidentialité de l'entier processus d'arbitrage et ne peuvent divulguer à toute autre personne qui n'est pas directement impliquée dans le processus d'arbitrage (i) le fond ou le motif de la controverse, du litige ou de la réclamation ; (ii) le contenu de tout témoignage ou preuve présentée pendant l'instruction ou obtenu au cours de communication préalable pendant l'arbitrage ; ou (iii) les dispositions ou le montant accordé par l'arbitrage. AAA et l'arbitre auront l'autorité de prendre les décisions appropriées pour sauvegarder la confidentialité, à moins que la loi présente de dispositions contraires. Les parties acceptent qu'avant ou après qu'une demande d'arbitrage soit posée par une partie (en plus de tout autre dédommagement qui peut avoir été et qui est par là réservé exclusivement) est en droit de préserver ses droits énoncés dans le Contrat de recevoir un redressement provisoire par voie d'injonction (une ordonnance restrictive temporaire, une injonction préliminaire et toutes autres formes de redressement provisoire mis à disposition de la partie déposant l'action) dans cautionnement et que le seul lieu de procès pour toute poursuite soit dans les tribunaux de l'état situés dans le comté d'Utah, Utah, ou à la seule discrétion de la Société, au tribunal fédéral situé à Salt Lake City, Utah. Les parties acceptent que de telles poursuites déposées au tribunal (a) ne représentent pas une renonciation des droits de la partie déposant le litige, de pouvoir poursuivre toute demande d'arbitrage qu'elle a préalablement déposée et (b) que cela n'affectera en aucun cas les droits de la partie déposant le litige de par la suite demander l'arbitrage une fois que le redressement provisoire a été obtenu. Les parties renoncent expressément toutes objection à la juridiction personnelle ou au lieu de procès de ces courts et à ce que l'arbitrage soit conduit à Salt Lake City, Utah, Etats Unis d'Amérique.

J. Honoraires d'avocats. Si un procès, une action en justice ou une démarche similaire est intentée relativement à l'application des termes et conditions du présent Accord, la partie gagnante aura le droit d'être remboursée des honoraires d'avocats, dépenses et frais raisonnablement encourus, outre tout autre dédommagement auquel ladite partie aura légalement droit.

K. Successeurs et cessionnaires. Le Contrat crée une obligation légale et exécutoire et entre en vigueur au profit des héritiers, légataires, liquidateurs, administrateurs, représentants personnels, successeurs, et cessionnaires (si cela est applicable) et des parties respectives.

L. Limites de responsabilité. Dans les limites permises par la loi, la Société, ses administrateurs, cadres, membres, directeurs, actionnaires, collaborateurs, successeurs et agents (conjointement désignés par le terme de « Tiers responsables ») ne seront pas tenus pour responsables et le Distributeur décharge la Société et les Tiers responsables et renonce à toute réclamation, relativement à toute perte ou profit, tous dommages directs, indirects, spéciaux ou consécutifs et à toute autre perte encourue ou subie par les Distributeurs, engendrés par : (i) un manquement du Distributeur au Contrat ;

(ii) la promotion ou l'exploitation de la Concession et de l'Activité de Distributeur ; (iii) l'inexactitude ou l'erreur dans les données ou informations fournies par le Distributeur à la Société ou à ses Tiers responsables ; ou (iv) le manquement du Distributeur à communiquer une information ou une donnée nécessaire à l'exploitation de l'activité par la Société. TOUS LES DISTRIBUTEURS CONVIENNENT QUE L'ENTIÈRE RESPONSABILITÉ DE LA SOCIÉTÉ ET DE SES TIERS RESPONSABLES PAR RAPPORT À TOUTE RÉCLAMATION, LIÉE DE QUELQUE MANIÈRE QUE CE SOIT AU CONTRAT, SANS S'Y LIMITER, À TOUT DROIT À FAIRE VALOIR AU TITRE DU CONTRAT, ACTE DOMMAGEABLE OU INTÉRÊT NE DÉPASSERA PAS ET SERA LIMITÉE AU MONTANT DES PRODUITS QUE LE DISTRIBUTEUR A ACHETÉ À LA SOCIÉTÉ ET QUI SONT EN ÉTAT D'ÊTRE REVENDUS.

ANNEXE A

Les termes suivants sont utilisés dans la totalité du Contrat et portent une majuscule lorsqu'ils sont utilisés :

Candidat	Personne qui a remis un Accord de Distributeur.
Pays autorisé	Pays dans lequel la Société a officiellement autorisé l'exercice de l'Activité de Distributeur pour tous les Distributeurs.
Automatic Delivery Program (ADP, Programme de livraison automatique)	Programme optionnel qui autorise la Société à expédier automatiquement des Produits à un Distributeur sur une base mensuelle récurrente.
Intérêt bénéficiaire	Une Personne est réputée détenir un Intérêt bénéficiaire dans une Concession si elle dispose des éléments suivants : (1) tout droit de propriété direct ou indirect dans une Concession à titre de particulier, de partenaire, d'actionnaire, de membre, de directeur, de bénéficiaire, de tuteur, de dirigeant, d'administrateur ou de mandant ; (2) tout contrôle réel ou de facto d'une Concession ; (3) toute perception de revenus directs ou indirects d'une Concession (autre que la perception de revenus résultant du Plan de rémunération d'un Distributeur en Amont) ; (4) tout bénéfice d'assistance familiale au titre d'une Concession ; (5) tout bénéfice d'assistance de conjoint au titre d'une Concession ; (6) être membre du foyer du Distributeur ; (7) être le conjoint ou le co-résident ; ou (8) détenir tout autre intérêt similaire dans une Concession.
Offre de bonne foi	Une offre d'achat de la Concession de pleine concurrence par une personne qui n'est pas un distributeur et que la Société détermine être une offre légitime à sa seule discrétion.
Entité commerciale	Tout type d'association commerciale autorisé par la législation de la juridiction où elle est constituée. Ceci inclut sans s'y limiter les formes juridiques suivantes : sociétés, sociétés de personnes, fiducies et sociétés à responsabilité limitée.
Co-résident	Individu de 18 ans ou plus qui partage avec une autre personne une résidence commune et une relation proche du mariage.
Commissions	Rémunération payée au Distributeur sur la base de Volume de Produits vendus par le Distributeur et acheté et/ou vendu par son Organisation en Aval. L'éligibilité à percevoir des Commissions est définie par les objectifs de ventes mensuels applicables, tels qu'exposés au Plan de rémunération.
Société	XanGo, LLC, société à responsabilité limitée basée en Utah ou tout cessionnaire légal, successeur, filiale ou société affiliée, quel que soit le lieu.
Site internet agréé par la Société	Un site Internet approuvé par la Société conformément aux dispositions de la Section 7.K des Polices et Procédures.
Plan de rémunération	Plan particulier utilisé par la Société qui détaille les objectifs et avantages de la structure de rémunération des Distributeurs. Le Plan de rémunération figure en Annexe B.
Société concurrentielle	Une société de vente directe, de mercatique de réseau ou de vente en réseau par cooption qui promeut, vend ou distribue des produits de santé, de nutrition ou de soins personnels dans un pay autorisé selon la définition de la Section 2.F.

Informations confidentielles	Informations divulguées au Distributeur conformément au contrat et les informations collectées par un Distributeur sur d'autres Distributeurs dans le cadre de leur promotion des Produits ou des matériels de vente, dont, sans s'y limiter, les informations concernant (i) les Organisations en Aval ou les Distributeurs en Amont, dont les noms des Distributeurs et leurs coordonnées, les informations des clients développées par la Société pour développer pour et au nom de la Société par des Distributeurs par l'intermédiaire des réunions de Distributeurs, les sites Internet, les courriels et/ou les outils de collecte de profils, et toute autre application électronique ou manuelle utilisée par un Distributeur ou des Distributeurs (y compris et sans limite les données de crédit, les profils de clients et Distributeurs au détail, les informations d'achat de produit et (ii) les listes de clients, les informations des fournisseurs et fabricants, les rapports commerciaux, les rapports de commissions ou de vente, les plans commerciaux, les prévisions, les secrets commerciaux, les analyses de propriété intellectuelle, les analyses et autres informations liées, et les autres informations financiers et commerciales qui seraient raisonnablement comprises comme étant confidentielles et/ou donnerait un avantage compétitif. Les Informations confidentielles peuvent prendre la forme de documentation, de dessins, de cahiers des charges, de logiciels, de données techniques ou d'ingénierie ou d'autres formes. Elles peuvent être divulguées oralement, par écrit, sur support électronique ou magnétique, par observation visuelle ou par d'autres moyens.
Contrat	Les Documents décrivant les relations spécifiques entre le Distributeur et la Société comprenant l'Accord de Distributeur, la Déclaration d'intérêt bénéficiaire, le Plan de rémunération, les Politiques et procédures et tout addendum spécifique au pays ou à la situation, et tout addendum, ainsi que tout autre accord écrit conclu entre le Distributeur et la Société, dont les documents sont incorporés aux présentes par référence.
Recrutement concurrentiel	Une violation du Contrat énoncé dans la Section 2.K des Polices et Procédures.
Recrutement concurrentiel transversal	Le Parrainage ou la sollicitation de Commanditer, indirectement ou d'autre manière, un Distributeur existant (ou quiconque détenant un Intérêt bénéficiaire dans la Concession de ce Distributeur). La police de recrutement transversal s'applique uniquement au recrutement de Distributeurs existants et ne s'appliquent pas aux Personnes qui ne sont pas distributeurs de la Société. La Société ne peut pas punir un Distributeur qui sollicite ou attire une personne qui n'a pas été un Distributeur auparavant, mais qui a été contactée par un autre Distributeur. Comme dans toute entreprise commerciale, les Distributeurs qui investissent du temps et de l'argent dans une personne risquent que cette personne soit choisie d'être commanditée par quelqu'un d'autre.
Client	Personne qui n'est pas Distributeur et qui achète des Produits au prix de Vente conseillé.
Date de signature	Date à laquelle la Société reçoit et accepte l'Accord de Distributeur d'un Candidat portant sa signature originale ou un exemplaire électronique de sa signature originale.
Distributeur	Personne qui est actuellement autorisée par la Société à exploiter une Concession. Si plusieurs Personnes sont nommées sur l'Accord de Distributeur, le terme « Distributeur » peut alors désigner collectivement toutes les Personnes.
Accord de Distributeur	Accord soumis par un Candidat pour devenir Distributeur. La signature de l'Accord de Distributeur engage le Candidat et certifie qu'il a lu et qu'il respectera les conditions générales du Contrat.
Activité de Distributeur	Activités définies à la seule discrétion de la Société, comme faisant la promotion des Produits de la Société ou des opportunités commerciales. Certaines de ces activités incluent, sans s'y limiter : la signature de l'Accord de Distributeur ; la publicité, la vente ou l'exposition de Produits ; l'accueil, la conduite ou la prise de parole lors de réunions ou d'événements (qu'ils soient accueillis par la Société ou par le Distributeur) ; l'achat de Produits à un Prix de gros, l'échange ou le retour de Produits ; la participation au Plan de rémunération, la réception régulière des documents de la Société et d'autres éléments de communication, la participation à la formation au service d'assistance organisée par la Société et aux événements de motivation et de récompense ; le parrainage de nouveaux Distributeurs, et/ou la vente de prospectus, d'outils de vente, de sites internet etc. aux Distributeurs.
Droits du Distributeur	Droits du Distributeur selon le Contrat afin d'exercer l'Activité de Distributeur.

Concession	Position définie dans le réseau de distributeurs de la Société, objet du Contrat.
Organisation en Aval	Organisation structurée de manière généalogique, composée des Distributeurs qui ont été personnellement Commandités (i) par un Distributeur et qui se trouvent en aval de ce Distributeur via leur Placement ou Parrainage, ou (ii) par ceux que le Distributeur a tous Commandités ou placés via le Placement et leurs Clients respectifs, dans une chaîne directe de Concessions en dessous du Distributeur.
Transfert électronique de fonds (Electronic Funds Transfer - EFT)	Programme optionnel qui autorise la Société à débiter de manière électronique le compte bancaire d'un Distributeur du montant d'une commande et des frais de reconduction.
Premier achat de produit	Le premier achat par un distributeur de deux unités de produits offerts par la Société (par ex. XanGo® Juice, Glimpse™ skin care line, XanGo 3SIXTY5™ Supplement, etc.)
Première ligne	Distributeurs qui apparaissent au premier niveau de l'Organisation en Aval immédiate de tout Distributeur particulier via le Parrainage. Ils peuvent apparaître via la Compression de Parrainage. Les Volumes de ventes commissionnables de Clients sont traités comme s'ils étaient de Première ligne aux fins de calcul des Commissions UniLevel. (voir le plan de remuneration pour les définitions de ces termes).
Numéro d'identification	Numéro émis spécifiquement pour un particulier ou une société par le gouvernement. Voici quelques exemples : le numéro de sécurité sociale (citoyens américains), numéro d'assurance sociale (citoyens canadiens), numéro d'identification d'employeur (société américaines), numéro de carte d'identité ou NRIC (citoyens de Singapour) et numéro de carte ID (citoyens de Taiwan).
Personne	Particulier, Entité commerciale ou toute autre entité dotée d'une existence distincte et ses successeurs, héritiers ou cessionnaires, le cas échéant.
Placement	Substantif : Distributeur directement recruté par un autre Distributeur dans son Arbre de placement ; verbe : le fait pour un Commanditaire de positionner un Distributeur dans son Arbre de placement.
Politiques et procédures	Politiques et procédures de la Société contenues aux présentes et les mêmes susceptibles d'être modifiées périodiquement par la Société.
Période de pré-lancement	Période annoncée par la Société avant qu'un pays ne devienne un Pays autorisé, pendant laquelle un Distributeur peut commencer à exercer son Activité de Distributeur dans ce pays.
Produit	Tout bien ou service proposé par la Société et auquel un Volume est affecté. Cette définition n'inclut pas les Outils de vente et le matériel promotionnel.
Amont direct qualifié	Ceci concernent le droit de premier refus, le commanditaire direct d'un distributeur qui n'est pas en rupture de contrat et qui le mois précédent a gagné un revenu conformément au plan de rémunération.
Rang	Niveau actuel des critères de rémunération de la Concession selon le Plan de rémunération. Le rang d'un Distributeur, qui affecte ses Commissions, calculé d'après l'Arbre de parrainage, peut varier chaque mois et dépend du fait que le Distributeur a rempli ou non certains critères exposés dans le Plan de rémunération. La Compression des titres peut également avoir une incidence sur le Rang (cf. explications dans le Plan de rémunération).

Recrutement	Toute sollicitation, inscription, encouragement ou effort réel ou tenté de convaincre, de persuader ou d'influencer de quelle que manière que ce soit directement ou indirectement ou par l'intermédiaire d'un tiers (y compris mais sans limite par le biais d'un site internet), un autre distributeur à vendre ou à acheter des produits ou des services et/ou à s'inscrire ou d'agir en tant que distributeur indépendant, employé, cadre ou consultant pour ou au nom d'une autre société de vente directe, de mercatique de réseau ou de vente en réseau par cooption qui exploite ou fait des affaires, ou possède des distributeurs dans un pays autorisé. Ces actions constituent du recrutement même si les actions du distributeurs sont en réponse à une demande ou des communications faites ou initiées par un autre distributeur.
Établissements de Vente au détail	Toute entreprise ayant un emplacement physique qui n'est pas un Établissement de services. Par exemple, sans s'y limiter, la grande consommation et les magasins spécialisés. Pour cette définition, un établissement de vente au détail ne couvre pas l'internet lorsqu'un Distributeur se conforme aux sections pertinentes des Polices et Procédures concernant les ventes et la publicité autorisées sur l'Internet.
Ventes au détail	Ventes de Produit effectuées par un Distributeur à ses Clients.
Droit de Premier Refus « DPR)	Les droit décrits dans la Section 4.F des Polices et Procédures.
Outil de vente	Toute information, tout matériel ou produit créé par le Distributeur pour son Activité de Distributeur.
Prix de vente conseillé	Le prix auquel la Société recommande que les distributeurs vendent les produits aux clients. Les prix de vente conseillés sont affichés sur le site Internet de la Société.
Établissement de services	Entreprise à laquelle le public n'a habituellement pas un accès direct sans prendre rendez-vous ou s'abonner et/ou l'objet principal de l'entreprise est de rendre des services professionnels plutôt que de vendre des marchandises. Par exemple, sans s'y limiter : les bureaux privés ou d'accès restreint, les salons, les spas, salles de sport, les clubs de santé ou associations privées qui peuvent vendre certains produits au détail, mais dont l'objet principal est d'offrir un service.
Commanditaire/ Commanditer	Substantif : Distributeur qui a directement recruté un autre Distributeur dans son Organisation en Aval; verbe : acte de recruter directement un autre Distributeur dans son Organisation en Aval.
Déclaration d'intérêt bénéficiaire	Document requis comme composante du Contrat si un Candidat se présente sous la forme d'une Entité commerciale. La Déclaration d'intérêt bénéficiaire doit inclure la liste des personnes associées, actionnaires, mandants, membres, cadres, administrateurs, directeurs, tuteurs, bénéficiaires ou qui détiennent d'une autre manière des Intérêts bénéficiaires ou qui contrôlent, directement ou indirectement l'Entité commerciale.
Titre	Rang le plus élevé jamais atteint par un Distributeur servant aux fins de récompense.
Amont	Structure hiérarchique à une ligne des Commanditaires et/ou des Distributeurs déployée en amont d'une Concession.
Volume	Valeur attribuée à un Produit à des fins de commission.
Prix de gros	Montant facturé par la Société aux Distributeurs pour les Produits.
Branche	Portion de l'Organisation en aval du Parrain qui commence par un Distributeur de première ligne et qui s'étend sans limites vers le bas de l'Arbre de parrainage.

Sites de médias sociaux	Sites définis à la Section 7.K.7 des Politiques et procédures.
Compression des titres	<p>Procédé utilisé pour déterminer le Rang d'un Parrain admissible (cf. définition ci-dessous). Il s'agit de trouver la Concession qui occupe le rang le plus élevé parmi toutes les branches de l'Organisation en aval du Parrain admissible et, uniquement dans le but de déterminer le Rang du Parrain admissible, de déplacer cette Concession à la première ligne du Parrain admissible. Ce mouvement, ou compression, permet de satisfaire aux critères d'admission du Parrain personnel approprié dudit Parrain admissible, conformément au Plan de rémunération. Un « Parrain admissible » est un Distributeur qui détient au minimum le titre 100K et dont un Distributeur de première ligne a avancé au moins au rang 1K pendant la période actuelle de commission Unilevel ou la période précédente de commission Unilevel.</p>

ANNEXE B

Plan de Rémunération

Sommaire

Section 1 – Paiement des Commissions	34
Section 2 – Rangs de Distributeur	34
Section 3 – Commissions PowerStart	35
Section 4 – Commissions UniLevel	36
Section 5 - Commissions de Pool Global Bonus	37
Section 6 – Commissions de Pool de Bonus 500K.....	38
Section 7 – Commissions sur les Ventes au détail.....	38
Section 8 – Voyages et prix d’encouragement.....	39
Section 9 – Définitions.....	39

Plan de Rémunération

Le Plan de rémunération est la méthode par laquelle les Distributeurs sont rémunérés pour leurs Ventes au détail et leurs achats personnels de Produit, ainsi que pour les Ventes au détail et achats personnels de Produit effectués par leur Organisation en Aval. Il rémunère également l'assistance et la formation qu'ils assurent auprès des Distributeurs de leur Organisation en Aval. Le Plan de rémunération fait partie du Contrat entre la Société et ses Distributeurs. Certains termes définis aux présentes apparaissent en majuscules. Ces termes et leur définition sont décrits à la fin de ce document, dans le texte de ce document, ou dans les Politiques et procédures, incorporées aux présentes par référence.

Section 1 – Paiement des Commissions

- A. La Société paie divers types de Commissions pour la vente de Produits. Les Commissions sont calculées sur la base du Volume de ventes commissionnable (CV) de l'Arbre de parrainage ou de l'Arbre de placement résultant d'une commande de Produit, de Volume de produit personnel (PV) d'un Distributeur, du Volume de groupe d'une Concession (GV) et d'autres critères décrits ci-après.
- B. Lorsque les ventes commissionnables sont réalisées sur le territoire de distribution des Produits aux États-Unis, la Société est responsable juridiquement et s'engage à régler les Commissions liées à ces ventes dans le cadre du Plan de rémunération. Lorsque les ventes commissionnables sont réalisées sur le territoire de distribution des Produits hors des États-Unis, XanGo DISC, Inc. ou ses cessionnaires sont responsables juridiquement et s'engagent à régler les Commissions liées à ces ventes dans le cadre du Plan de rémunération. Néanmoins, pour des raisons de convenance administrative, les Commissions payées au titre de ce Plan de rémunération seront généralement versées en un chèque ou instrument de paiement similaire unique ou via une transaction unique, cumulant, par commodité pour le Distributeur, les Commissions au titre des ventes effectuées aux États-Unis et en dehors.
- C. La Société pourra déduire les frais de gestion, de traitement ou de remise nécessaires du montant des Commissions du Distributeur, tel qu'exposé dans les politiques et procédures.

Section 2 – Rangs de Distributeur

- A. Les Distributeurs peuvent accéder à divers Rangs en satisfaisant à certains critères, y compris les PV et GV mensuels, générés dans l'Arbre de placement, l'ADP mensuel et l'ensemble des critères de parrainage. Chaque Rang de Distributeur et les exigences qui y sont liées doivent être remplies au cours du mois concerné et sont les suivants :
 - 1. Représentant – 100 PV.
 - 2. Représentant privilégié – 100 PV et actif sur 100 ADP dans le mois en cours.
 - 3. 1K – 100 PV ; actif sur 100 ADP dans le mois en cours ; un minimum de 1 000 GV ; et disposer d'au moins trois (3) Distributeurs Représentants privilégiés qualifiés en Première ligne (ou supérieurs) dans son Arbre de parrainage.
 - 4. 5K – 100 PV ; actif sur 100 ADP dans le mois en cours ; 5 000 GV au minimum ; disposer d'au moins trois (3) Distributeurs 1K qualifiés en Première ligne (ou supérieurs) dans son Arbre de parrainage.
 - 5. 20K – 200 PV ; actif sur 200 ADP dans le mois en cours ; 20 000 GV au minimum ; être le Commanditaire personnel d'au moins trois (3) Distributeurs 5K qualifiés en Première ligne (ou supérieurs) dans son Arbre de parrainage.
 - 6. Premier – 200 PV ; actif sur 200 ADP dans le mois en cours ; 50 000 GV au minimum ; être le Commanditaire personnel d'au moins deux (2) Distributeurs 20K qualifiés en Première ligne (ou supérieurs) et d'un (1) Distributeur 5K qualifié en Première ligne (ou supérieur), dans son Arbre de parrainage.
 - 7. 100K Premier – 200 PV ; actif sur 200 ADP dans le mois en cours ; 100 000 GV au minimum ; être et le Commanditaire personnel d'au moins trois (3) Distributeurs 20K qualifiés en Première ligne (ou supérieurs) et d'un (1) Distributeur 5K qualifié en Première ligne (ou supérieur), dans son Arbre de parrainage.
 - 8. 200K Premier – 200 PV ; actif sur 200 ADP dans le mois en cours ; 200 000 GV au

minimum ; être et le Commanditaire personnel d'au moins trois (3) Distributeurs Premier qualifiés en Première ligne (ou supérieurs) et d'un (1) Distributeur 20K qualifié en Première ligne (ou supérieur), dans son Arbre de parrainage.

9. 500K Premier – 200 PV ; actif sur 200 ADP dans le mois en cours ; 500 000 GV au minimum ; et être le Commanditaire personnel d'au moins un (1) Distributeur Premier Select 200K qualifié en Première ligne (ou supérieur) dans son Arbre de parrainage, deux Distributeurs Premier Select 100K qualifiés en Première ligne (ou supérieurs) dans leur Arbre de parrainage et deux (2) Distributeurs Premier qualifiés en Première ligne (ou supérieurs) dans son Arbre de parrainage. Deux (2) des cinq (5) Distributeurs Premier doivent être placés sur le premier niveau de l'Arbre de placement.
10. Quantum Premier – 200 PV; actif sur 200 ADP dans le mois en cours ; 750000 GV6 minimum (GV Unilevel Compressé des six (6) premiers niveaux en dessous du Distributeur sur lesquels le Distributeur a été commissionné); et avoir pendant trois consécutifs du trimestre concerné : (i) avoir au moins un (1) Distributeur Premier Select 500K qualifié en Première ligne (ou supérieur) dans son Arbre de parrainage , (ii) un (1) Distributeur Premier Select 200K qualifié en Première ligne (ou supérieur) dans son Arbre de parrainage, (iii) un (1) Distributeur Premier Select 100K qualifié en Première ligne (ou supérieur) dans son Arbre de parrainage , (iv) et trois (3) Distributeurs Premier Select qualifiés en Première ligne (ou supérieur) dans son Arbre de parrainage. Ces Concessions en Première ligne doivent atteindre leurs rangs (sauf les trois Premier de Première ligne) à tout moment avant le trimestre au cours duquel se qualifie le Quantum Premier' et tous (y compris les trois Premiers de Première ligne) doivent maintenir leur statut de Select au cours de chaque mois du trimestre de qualification en cours Quantum Premier. Trois (3) des six (6) Distributeurs qualifiés requis doivent occuper le premier niveau de l'Arbre de placement.
11. X1Premier – 200 PV ; actif sur 200 ADP dans le mois en cours ; 1 000 000 GV6 au moins (GV UniLevel Compressé des six (6) premiers niveaux en dessous du Distributeur, sur lesquels le Distributeur a été commissionné) ; et avoir pendant trois mois consécutifs du trimestre concerné : (i) au moins un (1) Distributeur Premier Select 500K qualifié en Première ligne (ou supérieur) dans son Arbre de parrainage, (ii) deux (2) Distributeurs Premier Select 200K qualifiés en Première ligne (ou supérieurs) dans son Arbre de parrainage, (iii) et quatre (4) Distributeurs Premier qualifiés en Première ligne ou supérieurs, dans son Arbre de parrainage. Ces Concessions de Première ligne doivent atteindre leur Rang (sauf les quatre Premiers de Première ligne) à tout moment avant le trimestre au cours duquel se qualifie le Premier X1 ; et tous (y compris les quatre Premiers de Première ligne) doivent maintenir leur statut Select au cours de chaque mois du trimestre de qualification en cours du Premier X1. Quatre (4) des sept (7) Distributeurs qualifiés requis doivent occuper le premier niveau de l'Arbre de placement.

- B. La désignation additionnelle de Rang « Select » s'applique aux Distributeurs Premiers qui maintiennent leur Rang pendant les trois (3) mois d'un trimestre civil.

Section 3 – Commissions PowerStart

- A. PowerStart est une commission hebdomadaire versée sur les Premières commandes et dont le volume de ventes commissionnable est atteint pendant les trente (30) premiers jours d'activité qui suivent la Signature d'un nouveau Distributeur. Les commissions sur ces volumes de ventes commissionnables sont calculées sur la base de l'Arbre de parrainage. La Société verse cinquante pour cent (50 %) du volume de ventes commissionnable sur les Premières commandes. Quarante-cinq pour cent (45 %) du volume de ventes commissionnable sont payés sous la forme de Commission PowerStart aux Commanditaires en Amont du Distributeur qui passe sa Première commande, trois pour cent (3 %) du volume de ventes commissionnable sont affectés au Pool Global Bonus et les deux pour cent (2 %) restants sont affectés au Pool de Bonus 500K.
- B. La Commission PowerStart est limitée aux 1 000 CV d'une Première commande ; cependant de temps à autre la Société peut changer la limite du CV après avis à tous les Distributeurs. Toute Commission d'une Première commande non réglée sera payée sous la forme de Commission UniLevel.
- C. Selon le statut PV et ADP des Commanditaires, les Commissions PowerStart seront payées selon l'une de ces deux formules :
 - 1 PowerStart Basic – La Société paie vingt pour cent (20 %) du volume de ventes commissionnable de la Première commande au premier Amont qualifié (100 PV) de

l'Arbre de parrainage. La Société paie les vingt-cinq pour cent (25 %) restants du volume de ventes commissionnable de la Première commande à l'Amont qualifié suivant (200 PV et actif sur 200 ADP) de l'Arbre de parrainage. Les formules sont synthétisées dans le tableau ci-dessous :

Commanditaire	Critères minimum	Commission
1er niveau qualifié en Amont	100 PV & sans ADP actif	20 %
2e niveau qualifié en Amont	200 PV et 200 ADP actifs	25 %

- 2 PowerStart Plus – La Société paie trente pour cent (30 %) du volume de ventes commissionnable de la Première commande au premier Amont qualifié (100 PV et actif sur 100 ADP), dans l'Arbre de parrainage. La Société paie les quinze pour cent (15 %) restants du volume de ventes commissionnable de la Première commande à l'Amont qualifié suivant (200 PV et actif sur 200 ADP), dans l'Arbre de parrainage. Les formules sont synthétisées dans le tableau ci-dessous :

Commanditaire	Critères minimum	Commission
1er niveau qualifié en Amont	100 PV et 100 ADP actifs	30 %
2e niveau qualifié en Amont	200 PV et 200 ADP actifs	15 %

- D. Le Distributeur en Amont qui se qualifie est éligible pour percevoir des Commissions PowerStart s'il satisfait aux critères minimum à tout moment pendant la semaine de la passation de la Première commande ou pendant les cinq semaines qui la précèdent. Si le Distributeur en Amont qui se qualifie ne satisfait pas à ces critères minimum dans un délai de six (6) semaines, la Société paiera alors les Commissions à l'Amont qualifié suivant via la Compression PowerStart. Les Commissions PowerStart sont calculées sur la base du Volume de l'Arbre de parrainage.
- E. La Société doit recevoir une Première commande avant 17h00 (HNR) le vendredi pour que les Commissions PowerStart soient payées la semaine suivante. Le paiement des commandes en ligne passées avant 23h59 (HNR) le dimanche sera comptabilisé pour paiement la semaine suivante.

Section 4 – Commissions UniLevel

- A. UniLevel est une Commission mensuelle payée sur toutes les commandes de Produits avec volume de ventes commissionnable. La Société paie cinquante pour cent (50 %) du volume de ventes commissionnable sur ces commandes de Produit. Quarante-sept pour cent (47 %) du volume de ventes commissionnable de ces commandes sont payés sous la forme de Commission UniLevel et trois pour cent (3 %) du volume de ventes commissionnable sont affectés au Pool Global Bonus.
- B. La Société paie les Commissions UniLevel sur la base du volume de ventes commissionnable total non soumis à la Commission PowerStart de neuf (9) niveaux compressés au maximum, de l'Organisation en Aval du Distributeur. Le Rang du Distributeur détermine le nombre de niveaux sur lesquels le Distributeur peut collecter les Commissions UniLevel. Si un Distributeur n'a pas atteint le Rang requis pour percevoir les Commissions UniLevel en dessous d'un certain niveau, ces Commissions seront versées au plus haut Distributeur qualifié suivant, via la Compression UniLevel. Les Commissions UniLevel sont payées selon le Rang du Distributeur ; chacun des Rangs les plus élevés ayant droit à davantage de niveaux de paiement, comme suit :
1. Représentant – Cinq pour cent (5 %) du volume de ventes commissionnable au premier niveau et cinq pour cent (5 %) du volume de ventes commissionnable au 2e niveau.
 2. Représentant privilégié – Le même pourcentage de volume de ventes commissionnable qu'un représentant, plus dix pour cent (10 %) du volume de ventes commissionnable additionnels au 3e niveau.

3. 1K – Le même pourcentage de volume de ventes commissionnable qu'un Représentant privilégié, plus cinq pour cent (5 %) du volume de ventes commissionnable additionnels au 4e niveau.
4. 5K – Le même pourcentage de volume de ventes commissionnable qu'un 1K, plus cinq pour cent (5 %) du volume de ventes commissionnable additionnels au 5e niveau. 5. 20K – Le même pourcentage de volume de ventes commissionnable qu'un 5K, plus cinq pour cent (5 %) du volume de ventes commissionnable additionnels au 6e niveau et cinq pour cent (5 %) du volume de ventes commissionnable au 7e niveau.
6. Premiers et supérieurs – Le même pourcentage de volume de ventes commissionnable qu'un 20K, plus cinq pour cent (5 %) du volume de ventes commissionnable additionnels au 8e niveau et deux pour cent (2%) du volume de ventes commissionnable au 9e niveau.

Les formules sont synthétisées dans le tableau ci-dessous :

Niveau	Représentant	Représentant privilégié	1K	5K	20K	Premiers et supérieurs
1er	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2e	5%	5%	5%	5%	5%	5%
3e	-	10%	10%	10%	10%	10%
4e	-	-	5%	5%	5%	5%
5e	-	-	-	5%	5%	5%
6e	-	-	-	-	5%	5%
7e	-	-	-	-	5%	5%
8e	-	-	-	-	-	5%
9e	-	-	-	-	-	2%

- C. La Société doit recevoir toutes les commandes de Produit qui ne sont pas passées en ligne avant 17h00 (HNR) le dernier jour ouvré du mois, pour être incluses dans le calcul des Commissions UniLevel du mois. La Société doit recevoir les commandes de Produits en ligne avant 23h59 (HNR) le dernier jour du mois pour être incluses dans le calcul de Commission UniLevel du mois.
- D. Le calcul des Commissions UniLevel est également soumis à la Compression de Parrainage, qui représente un filet de sécurité pour les PV mensuels minimaux et permet de promouvoir le Rang du Distributeur.

Section 5 - Commissions de Pool Global Bonus

- A. Le Pool Global Bonus est une Commission trimestrielle payée à partir d'une réserve constituée de trois pour cent (3 %) de tous les volumes de ventes commissionnables mondiaux. Le Pool Global Bonus est payé dans le mois suivant la clôture du trimestre civil, aux Distributeurs qui ont respecté les critères de Premier Select et supérieurs, chaque mois de ce trimestre civil. Le paiement trimestriel du Pool Global Bonus est calculé en ajoutant les GV3, GV6 et GV9 applicables (Volume de groupe soumis aux Compressions UniLevel) du trimestre civil concerné, provenant des Distributeurs Premiers qualifiés, soit un volume de pool total. Le pourcentage du pool total affecté au Distributeur Premier qualifié correspond au montant des GV3, GV6 ou GV9 auxquels le Distributeur a contribué, divisé par le volume de pool total. Ce pourcentage est ensuite multiplié par le montant total en dollars du Pool Global Bonus, résultant de la Commission de Pool Global Bonus pour ce Distributeur.
- B. Pour pouvoir participer au Pool Global Bonus, les critères requis pour les Rangs Premiers sont les suivants :
 - 1 Premier. Atteint le statut Select et chaque mois de la période concernée remporte un chèque UniLevel d'au moins 2 500 USD (ou équivalent). La contribution au Pool est GV3.
 - 2 100K Premier. Atteint le statut Select et chaque mois de la période concernée remporte un chèque UniLevel d'au moins 5 000 dollars USD (ou équivalent). La contribution au Pool est

GV6.

- 3 200K Premier. Atteint le statut Select et chaque mois de la période concernée remporte un chèque UniLevel d'au moins 10 000 dollars USD (ou équivalent). La contribution au Pool est GV9.
 - 4 500K Premier. Atteint le statut Select et chaque mois au cours du trimestre examiné remporte un chèque UniLevel d'au moins 10 000 USD (ou équivalent). La contribution au Pool est basée sur GV9.
 - 5 Quantum Premier. Atteint le statut Select et chaque mois au cours du trimestre examiné remporte un chèque UniLevel d'au moins 10 000 USD (ou équivalent) La contribution au Pool est basée sur GV9.
 - 6 X1 Premier. Atteint le statut Select et chaque mois au cours du trimestre concerné remporte un chèque UniLevel d'au moins 10 000 USD (ou équivalent). La contribution au Pool est basée sur GV9.
- C. Les Commissions résultant du Pool Global Bonus sont payées sur le chèque UniLevel.

Section 6 – Commissions de Pool de Bonus 500K

- A. Le Pool Bonus 500K est une Commission trimestrielle basée sur un pool constitué de deux pour cent (2 %) de l'ensemble des volumes de ventes commissionnables mondiaux des Premières commandes et versé sous la forme de Commission PowerStart au cours dudit trimestre. Le Pool de Bonus 500K est payé le mois suivant la clôture du trimestre civil aux Distributeurs qui atteignent chaque mois de ce trimestre civil le statut Premier Select 500K au minimum.
- B. Le paiement trimestriel du Pool de Bonus 500K est calculé en cumulant le GV6 applicable des Distributeurs Premier Select 500K au minimum de ce trimestre civil, créant ainsi un volume de pool total. Le pourcentage du volume du pool total affecté au Distributeur Premier Select 500K qualifié correspond au montant des GV6 auxquels le Distributeur a contribué, divisé par le volume de pool total. Ce pourcentage est ensuite multiplié par le montant total en dollars du Pool 500K, résultant de la Commission de pool de Bonus 500K pour ce Distributeur.
- C. Pour participer au Pool de Bonus 500K, les Distributeurs doivent satisfaire aux critères suivants :
 - 1 500K Premier Select : atteindre le statut Premier Select 500K chaque mois du trimestre examiné. La contribution au Pool est basée sur les GV6 du Distributeur.
 - 2 Quantum Premier Select : atteindre le statut Premier Select 500K au minimum, chaque mois du trimestre examiné. La contribution au Pool est basée sur les GV6 du Distributeur
 - 3 X1 Premier : atteindre le statut Premier Select 500K au minimum, chaque mois du trimestre examiné. La contribution au Pool est basée sur les GV6 du Distributeur.
- D. Les Commissions résultant du Pool de Bonus 500K sont payées sur le chèque UniLevel.
- E. Dans le cas où aucun Distributeur n'atteint le Pool de Bonus 500K, le montant du pool sera cumulé au Pool Global Bonus du trimestre.

Section 7 – Commissions sur les Ventes au détail

- A. Les Distributeurs peuvent générer des Commissions de Ventes au détail, par les actions suivantes :
 1. achat de Produits de la Société au Prix de gros et revente de ces Produits aux Clients, et/ou
 2. incitation des Clients à acheter des Produits sur le compte du Distributeur via la Ligne de commande de vente au détail de la Société.
- B. La Société paie des Commissions sur les Ventes au détail sur toutes les ventes de Produits aux Clients que les Distributeurs ont adressées à la Ligne de commande de vente au détail de la Société. En outre, le volume de ventes commissionnable résultant de ces ventes entre dans la Première ligne du Distributeur référant aux fins de calcul des Commissions UniLevel. La Commission de vente au détail est la différence entre le prix de Vente au détail et le Prix de gros du Produit, minorée des frais de gestion administrative.
- C. Les Commissions sur les Ventes au détail sont payées sur le chèque UniLevel.

Section 8 – Voyages et prix d’encouragement

- A. La Société pourra attribuer périodiquement des voyages et autres prix d’encouragement aux Distributeurs qualifiés. Ces prix ou voyages peuvent être basés sur le Titre et sur les excellents résultats du Distributeur et ne sont attribués qu’aux Personnes figurant sur l’Accord de Distributeur d’un Distributeur en lice ; il peut s’agir de billets d’avion pour deux des personnes concernées et d’une chambre d’hôtel. Les voyages ou les prix d’encouragement ne peuvent pas être différés en vue de les accepter ultérieurement et ne peuvent pas être échangés contre leur valeur. Aucun paiement ou crédit ne sera attribué aux personnes ne pouvant pas ou ne souhaitant pas participer aux voyages ou accepter les prix.
- B. Bien que la Société paie tout ou partie des frais desdits voyages d’encouragement, le Distributeur accepte d’indemniser et de dégager la responsabilité de la Société concernant toute blessure survenant au Distributeur et/ou ses invités, dans le cadre du voyage. Le Distributeur ne peut se réclamer ou se fonder sur aucune police d’assurance de la Société pour couvrir les frais et dépenses liés à tout préjudice que lui et/ou ses invités auraient subi.
- C. La législation peut exiger que la Société inclue la valeur juste du marché de tout prix, voyage, etc. d’encouragement dans la déclaration fiscale annuelle du Distributeur. Le Distributeur est responsable des impôts associés et dégage la Société de toute responsabilité à l’égard des réclamations fiscales relatives à ces programmes d’encouragement.
- D. S’il apparaît que le Distributeur est coupable de déclarations fallacieuses ou qu’il a enfreint quelque Politique et procédure que ce soit, afin de devenir éligible à ces voyages et prix, la Société est en droit de facturer au Distributeur tous frais encourus par la Société ou tout avantage perçu par le Distributeur.

Section 9 – Définitions

Les termes définis ci-après concernent la totalité du Plan de rémunération, dans lequel ils figurent en majuscule :

500K Bonus	Commissions payées aux Premiers Select 500K et supérieurs, à partir d’un Pool de deux pour cent (2 %) de l’ensemble du volume de ventes commissionnable mondial des Premières commandes soumises à une Commission PowerStart.
Automatic Delivery Program (ADP, Programme de livraison automatique)	Voir la Définition de ce terme dans l’Annexe A des Polices et Procédures.
Volume de ventes commissionnable (CV)	Montant réel du Volume soumis aux Commissions dans un marché donné.
Société	Voir la Définition de ce terme dans l’Annexe A des Polices et Procédures.
Plan de Rémunération	Voir la Définition de ce terme dans l’Annexe A des Polices et Procédures.
Contrat	Voir la Définition de ce terme dans l’Annexe A des Polices et Procédures.
Client	Voir la Définition de ce terme dans l’Annexe A des Polices et Procédures.
Distributeur	Voir la Définition de ce terme dans l’Annexe A des Polices et Procédures.
Accord de Distributeur	Voir la Définition de ce terme dans l’Annexe A des Polices et Procédures.

Concession	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Organisation en Aval	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Première ligne	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Pool Global Bonus	Pool de commissions payé aux Premier Select qualifiés et supérieurs, représentant trois pour cent (3 %) du volume de ventes commissionnable mondial.
Volume de groupe (GV)	Volume total de Produits acheté par un Distributeur et son Organisation en Aval.
GV3, GV6, GV9	GV cumulé de la Structure de paiement sur trois niveaux (GV3), six niveaux (GV6) et neuf niveaux (GV9) de l'Arbre de placement.
Première Commande	Première commande de Produits payée avec volume de ventes commissionnable d'un Distributeur, expédiée à une adresse unique. Si la commande est passée et payée dans un délai de trente (30) jours à compter de la Date de signature, le volume de ventes commissionnable de la commande sera payé sous la forme de Commission PowerStart.
Structure de paiement	Concessions d'une Organisation en Aval sur lesquelles un Distributeur perçoit des Commissions sur la base de la Compression UniLevel ou des Compressions PowerStart.
Personne	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Volume de produit personnel (PV)	Volume de Produit acheté par un Distributeur pour la revente ou pour sa consommation personnelle.
Placement	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Arbre de Placement	Réseau structuré de manière généalogique, regroupant les Concessions créées via le Placement. Les Commissions UniLevel sont calculées selon la structure de l'Arbre de placement.
Commissions PowerStart	Commissions calculées sur le volume de ventes commissionnable des Premières commandes de l'Arbre de parrainage au cours d'une semaine donnée.
Compression PowerStart	Processus de contournement des Concessions de l'Arbre de parrainage non qualifiées pour le calcul des Commissions PowerStart.
Premier	Rang, tel que défini dans la Section 2 du Plan de rémunération : également Titre des Rangs de Premier jusque X1.
Produit	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Rang	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Ventes au détail	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.

Select	Distributeur ayant atteint le Rang de Premier ou supérieur, trois mois consécutifs d'un trimestre. Le statut Select concerne le Rang le plus bas atteint durant le trimestre.
Commanditaire/ Commanditer	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Arbre de parrainage	Réseau structuré de manière généalogique, regroupant les Concessions créées via le Parrainage. Les Commissions PowerStart sont calculées sur la base du volume de ventes commissionnable hebdomadaire de l'Arbre de parrainage.
Compression de Parrainage	Procédé utilisé pour le calcul des paiements à partir de l'Arbre de parrainage, décrit ci-après : si, au cours d'un mois donné, une Première ligne ne commande pas de Produit, ce processus recherche la Concession de rang le plus élevé de la Première ligne de la Concession qui n'a pas commandé et la remonte à la place de la Concession qui n'a pas commandé. Ce processus intervient de manière séquentielle à partir du bas de l'arbre et le remonte, de sorte que si une Concession permet à son Commanditaire d'être qualifié, aucune autre action n'est prise. Si, en revanche, la Concession ne permet pas à son Commanditaire de se qualifier, sa Première ligne la plus haute en termes de qualification est déplacée à sa position, aux fins du calcul ; ensuite la Première ligne suivante est examinée et si l'une des Premières lignes n'a pas de volume de ventes commissionnable, la Première ligne de rang le plus élevé des Premières lignes de cette Concession est remontée.
Compression rationalisée	Référence à la Compression PowerStart, à la Compression UniLevel et/ou à la Compression de Parrainage.
Titre	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
UniLevel	Calculs de commissions sur le volume de ventes commissionnable de l'Arbre de placement d'un Distributeur.
Compression UniLevel	Processus de contournement des Concessions de l'Arbre de placement qui soit, manque de volume de ventes commissionnable, soit ne sont pas éligibles au niveau suivant de Commissions UniLevel, sur la base de leur Rang.
Amont	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Volume	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.
Prix de gros	Voir la Définition de ce terme dans l'Annexe A des Polices et Procédures.