

UNICITY

RÉGLEMENTATIONS DE LA SOCIÉTÉ

RÉGLEMENTATIONS DE LA SOCIÉTÉ - EUROPEAN
UNION

(y compris Switzerland et Norway)

Date d'effet: 11 Mars 2016

POLITIQUES ET PRATIQUES

1	Introduction Code de Déontologie d'Unicity	15	Chapitre 5 Commandes de Produits et Ventes Promotionnelles
3	Chapitre 1 Definitions	21	Chapitre 6 Promotion des Produits Unicity et Opportunités
5	Chapitre 2 Procédure de candidature du Partenaire Franchisé	27	Chapitre 7 Récompenses et Frais Partenaires Franchisés
9	Chapitre 3 Les Responsabilités des Partenaires Franchisés	29	Chapitre 8 Résiliation Partenaires Franchisés
13	Chapitre 4 Parrainage	33	Appendice A Le contrat de distribution

Les Règlements d'Unicity Global Markets GmbH ("les "Règlements") sont effectives et contraignantes pour les Partenaires Franchisés d'Unicity Global Markets GmbH (qui avec Unicity Europe BV, sa société mère, ses actuelles filiales, successeurs et ayants-droits sont collectivement mentionnés dans le présent document en tant que « Unicity ») à partir de la date d'effet ci-dessus.

Les activités des Partenaires Franchisés à partir de la date d'effet de ces Règlements devront être en accord avec ces mêmes Règlements et le Contrat, comme défini ci-dessous.

Unicity peut modifier le Contrat (incluant ces Règlements) à tout moment à son gré et de telles modifications deviennent effectives et contraignantes immédiatement après parution sur www.unicity.com, ou dans une publication officielle Unicity, par une réédition des Règlements ou suite à notification écrite ou électronique desdites modifications.

Les Règlements régissent la façon dont un Partenaire Franchisé mène ses affaires avec Unicity, avec d'autres Partenaires Franchisés, et avec les Clients.

Le Plan de Récompenses ("Le Plan de Récompenses") et le Contrat de Distribution et ces Règlements, constituent ensemble un contrat complet (le « Contrat ») entre chaque Partenaire Franchisé respectif et Unicity.

Toute interprétation, clarification, exclusion ou exception à ce Contrat, pour être effective, doit être sous forme écrite et signée par un responsable autorisé d'Unicity. Quand le contexte le permet, le singulier inclut le pluriel et vice versa et un genre inclut tous les genres.

La continuation d'un Contrat de Distribution par un Partenaire Franchisé ou acceptation de Récompenses au titre du Plan de Récompenses ou acceptation de n'importe quel autre bénéfice relatif au Contrat constitue une acceptation du Contrat ainsi que de tous ses amendements annexes. Ce Contrat remplace tous les Contrats entre le Partenaire Franchisé et Unicity Network, Inc, Rexall Showcase International, Inc. ou The Enrich Corporation, en fonction.

INTRODUCTION

CODE DE DÉONTOLOGIE

En tant que Partenaire Franchisé d'Unicity, je promets et accepte que:

- Je serai courtois, respectueux, honnête, et juste dans toutes mes transactions en tant que partenaire Franchisé d'Unicity, je mènerai à bien mes activités pour Unicity de façon à accroître la bonne réputation d'Unicity, et ne ferai rien qui pourrait nuire à cette réputation, ce qui inclut faire ou encourager des remarques négatives ou désobligeantes à propos d'Unicity, ses employés, ses associés ou ses Partenaires Franchisés.
- J'honorerai les termes de la Garantie Client Unicity de Satisfaction du Produit avec tous mes clients.
- Je m'acquitterai de mes responsabilités de leadership comme Promoteur et/ou Parrain en faisant des efforts raisonnables pour entraîner, assister, et soutenir les Partenaires Franchisés dans mon organisation commerciale et dans ma Downline.
- Je respecterai la relation de Parrain de chaque Partenaire Franchisé au sein de la famille d'Unicity, et ne ferai rien pour tenter d'interférer ou de modifier ces relations.
- Je ferai tout mon possible pour respecter toutes les obligations du Contrat, et suivre le Contrat du mieux de mes capacités, de faire un effort pour suivre aussi bien l'esprit du Contrat que sa lettre.
- Je ne ferai pas de réclamations au sujet de produits Unicity n'étant pas contenus ou ne se trouvant pas dans des publications officielles Unicity actuelles ; pas plus que je ne dénaturerai le potentiel de revenus de l'Opportunité Unicity ou du Plan de Récompenses.
- Je ne dénaturerai pas les produits Unicity, le Plan de Récompenses ou l'Opportunité Unicity ; pas plus que je ne m'engagerai dans aucune autre pratique illégale, de manipulation ou de tromperie.

CHAPITRE 1

DÉFINITIONS

Les définitions suivantes peuvent être utilisées dans le Contrat. En outre, d'autres définitions peuvent être trouvées dans le Contrat.

A. Partenaire Franchisé Actif

Un Partenaire Franchisé en règle, qui a accumulé un minimum de 100 Points Volume (PV) dans un mois de volume. Pour pouvoir gagner des récompenses selon le Plan de Récompenses, il faut être un Partenaire Franchisé Actif.

B. Commande Automatique

La Commande Automatique (Easyship) est un programme selon lequel les produits sont expédiés automatiquement aux Partenaires Franchisés ou aux Clients conformément aux termes d'un Accord de Commande Automatique.

C. Plan de Récompenses

Le Plan de Récompenses, ainsi que tout changement ou modification ultérieure, est un programme de motivation au travers duquel un Partenaire Franchisé peut gagner des récompenses conformément aux règles du Plan de Récompenses et peut inclure d'autres programmes de motivation ou plans, lesquels sont adoptés de temps en temps par écrit par Unicity.

D. Récompenses

Toute récompense, prix, bénéfice, paiement ou prime octroyé par Unicity à un Partenaire Franchisé conformément au Plan de Récompenses. Les Récompenses sont basées sur des qualifications relevant du Plan de Récompenses. La plupart des Récompenses prennent la forme de Volume ou Points assignés à un compte au nom d'un Partenaire Franchisé. Les Points peuvent être convertis en paiements en espèces, parfois appelés commissions, bonus, crédit ou autre. D'autres Récompenses peuvent inclure des prix, des produits, des cadeaux, des voyages, des primes, et autres. Les Récompenses en espèces qui ne sont pas réclamées dans les quatre-vingt-dix (90) jours sont reconverties en Points qui sont placés sur le compte du Partenaire Franchisé. Toutes les Récompenses ou Points non-réclamés au moment de la résiliation du Contrat de Partenaire Franchisé sont perdues. Le paiement des Récompenses est soumis à l'obligation par le Partenaire Franchisé de satisfaire à toutes les conditions pour le réclamer.

E. Client

Un utilisateur final qui est soit un Client Préférentiel soit un Client au Détail. Un Partenaire Franchisé n'est pas et ne doit pas agir comme un Client.

F. Partenaire Franchisé

Un entrepreneur indépendant, qui a signé et rempli le Contrat de Distribution, qui a, à son tour, été accepté par Unicity et est valide. Une licence est octroyée au Partenaire Franchisé qui distribue les produits Unicity selon son Accord de Distribution, nommé également Franchisé, ou en d'autres termes, associé, indépendant franchisé, membre ou autre. Un Partenaire Franchisé peut être également nommé par le titre de son rang que le Partenaire Franchisé aura atteint selon le Plan de Récompenses, à savoir Associé, Junior Manager, Manager, Senior Manager, Director, Senior Director, Directeur Exécutif, Directeur Présidentiel, Saphir Présidentiel, Rubis Présidentiel, Diamant Présidentiel, Double Diamant Présidentiel, Triple Diamant Présidentiel et Diamant Couronné Présidentiel. Les Clients Préférentiels et les Clients au détail ne sont pas des Partenaires Franchisés. Chaque personne, qui a obtenu un Contrat de Distribution par une voie officielle, ou qui a agi et s'est conduit comme un Partenaire Franchisé ou bénéficiaire d'un Contrat de Distribution, et a par conséquent obtenu un bénéfice ou supposition à bénéfice dans un Contrat de Distribution Unicity, est un Partenaire Franchisé et est lié aux obligations et droits du Contrat.

G. Accord de Distribution

Le Contrat juridiquement contraignant entre le Partenaire Franchisé et Unicity. Le Contrat de Distribution est parfois aussi appelé le Contrat du Partenaire Franchisé et fait partie du du Contrat.

Le Contrat de Distribution est une licence remplie par la personne ou l'entité demandant à devenir un Partenaire Franchisé et Unicity se réserve le droit d'accepter ou de refuser le Contrat. Les termes et conditions, qui sont on-line, et au verso du Contrat de Distribution sont joints sous l'Appendice A et incorporés sous cette référence.

H. Intermédiation

Le droit et la licence octroyés à un Partenaire Franchisé d'être l'intermédiaire d'Unicity et de distribuer les produits Unicity et promouvoir les opportunités commerciales d'après les termes et conditions du Contrat.

I. Organisation Downline ou Downline

Une "Organisation Downline" se compose de tous les Partenaires Franchisés étant directement ou indirectement parrainés et/ou recrutés par un Partenaire Franchisé ou par des Partenaires Franchisés dans sa Downline.

J. Recruteur

Le Partenaire Franchisé qui recrute une personne doit être reconnu comme le Recruteur dans le Contrat de Distribution. Le Recruteur peut être le Sponsor également.

K. Premier Mois de Volume

Le mois du calendrier dans lequel Unicity accepte un Contrat de Distribution d'un Partenaire Franchisé.

L. Première ligne

Un Partenaire Franchisé qui se trouve juste en dessous du Parrain dans la hiérarchie de sa Downline.

M. Généalogie

Une liste de Partenaires Franchisés qui identifie les lignes de Parrainage et fournit à Unicity des informations confidentielles sur les Partenaires Franchisés dans le seul but de les aider à construire leur organisation Unicity. Une Généalogie est une liste Unicity, voir Chapitre 3.H qui contient des informations exclusives à propos des affaires traitées par Unicity, peut inclure des informations telles que des noms, des informations de contact, etc.

N. Volume Personnel (PV)

Le Volume ou Points accumulé(s) par les achats de produits Unicity du partenaire Franchisé et les achats faits par son ou ses clients à travers Unicity durant un Mois de Volume.

O. Points

La valeur ou le Volume assigné attribué à un produit Unicity. Un Contrat de Distribution accumule les points lors de l'achat de produits par le Partenaire Franchisé ou par la Downline, conformément au Plan de Récompenses. Les Points ou Volume n'ont pas de valeur monétaire à moins d'être correctement convertis.

P. Client Préférentiel

Un utilisateur final, qui achète des produits Unicity, que ce soit directement ou à travers Unicity, par l'intermédiaire d'un Partenaire Franchisé référent et qui a signé un Contrat de Commande Automatique et qui bénéficie dès lors des prix de Client Préférentiel ainsi que d'autres avantages.

Les Partenaires Franchisés ne sont pas des Clients Préférentiels, et ne doivent pas commander des produits en se faisant passer pour tels. Les Clients Préférentiels ne participent pas au Plan de Récompenses, même si le volume généré par leurs achats compte pour le PV du Partenaire Franchisé qui leur a vendu les produits. Les Clients Préférentiels cessent d'être Clients Préférentiels à résiliation de leur Contrat de Commande Automatiques (Easyship, ou selon les termes des Réglementations) et d'être classés comme Clients au détail.

Q. Se Qualifier

Remplir les conditions pour atteindre un Rang donné, une commission ou une Récompense durant un Mois de Volume pendant le Contrat de Distribution valide.

R. Rang

Un titre qualificatif dans le Plan de Récompenses utilisé pour décrire le niveau de reconnaissance ou Récompenses qu'un Partenaire Franchisé a gagné. Les Rangs incluent : Associé, Junior Manager, Manager, Senior Manager, Directeur, Senior Director, Directeur Exécutif, Directeur Présidentiel, Saphir Présidentiel, Rubis Présidentiel, Diamant Présidentiel, Double Diamant Présidentiel, Triple Diamant Présidentiel et Diamant Couronné Présidentiel.

S. Client au Détail

Un utilisateur final qui achète des produits Unicity directement au travers d'un Partenaire Franchisé ou par Unicity. Les Partenaires Franchisés ne sont pas des Clients au Détail et ne doivent pas commander de produits en se faisant passer pour tels. Les Clients au Détail ne participent pas au Plan de Récompenses ni aux bénéfices du programme de Client Préférentiel, même si le volume généré par les produits qu'ils achètent compte pour le PV du Partenaire Franchisé qui leur a vendu les produits.

T. Parrain

La première position Upline pour un Partenaire Franchisé. « Parrainer » c'est être reconnu comme le Parrain dans le Contrat du Partenaire Franchisé et d'avoir le Partenaire Franchisé placé sur la première ligne du parrain selon le Programme de Placement (voir Section 4:D).

U. Prix au Détail Suggéré (SRP)

Prix suggéré pour ventes au détail.

V. Upline

Le Parrainage d'un Partenaire Franchisé et les Parrainages successifs de chaque Upline ou le Recruteur d'un Partenaire Franchisé et tous les Recruteurs successifs de chaque Upline.

W. Volume

La valeur ou Points attribué à un produit Unicity. Une Distribution accumule le Volume lors de l'achat de produits par le Partenaire Franchisé ou par la Downline, conformément au Plan de Récompenses. Le Volume ou les Points n'ont pas de valeur monétaire avant d'avoir été correctement convertis.

X. Mois de Volume

La période de temps utilisée pour calculer les Récompenses et les Rangs au titre du Plan de Récompenses. Un Mois de Volume peut différer d'un Mois de Calendrier.

CHAPITRE 2

PROCÉDURE DE CANDIDATURE DU PARTENAIRE FRANCHISÉ

A. Candidature Partenaire Franchisé

Pour devenir un Partenaire Franchisé, un candidat doit:

- i) être un individu âgé d'au moins 18 ans ;
- ii) Résider en France
- iii) Payer la cotisation de franchise de distribution;
- iv) Faire l'une des choses suivantes :
 - a. Compléter, signer et retourner un Contrat de Distribution original à Unicity ; ou
 - b. Signer et faxer un Contrat de Distribution complété à Unicity ; ou
 - c. Signer avec Unicity au téléphone, suivi de la soumission d'un Accord des Partenaires Franchisés original dûment complété et signé à Unicity dans un délai de trente (30) jours ; ou
 - d. Soumettre une candidature en ligne pour un Contrat de Distribution à travers www.unicity.com

Le candidat ne devient pas un Partenaire Franchisé tant que la candidature n'a pas été acceptée par Unicity. Le Contrat de Distribution ne devient contraignant pour Unicity qu'à partir du moment où il est entré dans la base de données Unicity en tant que Distribution en règle.

Unicity se réserve le droit, à son entière discrétion, de rejeter tout Contrat de Distribution. Unicity n'acceptera pas d'informations imprécises ou fausses sur un Contrat de Distribution. Les Contrats de Distribution incomplets, imprécis ou illicites sont annulés par Unicity. Le candidat n'a aucun droit ou devoir relevant du contrat tant que la candidature n'a pas été acceptée.

Une fois accepté par Unicity, le Contrat (incluant le Contrat et ses termes et conditions trouvés en ligne et au dos du même Contrat) est incorporé dans la relation contractuelle entre les parties.

Un Partenaire Franchisé est tenu d'informer Unicity de tout changement pouvant affecter l'exactitude du Contrat.

B. Candidature de Client Préférentiel

Pour devenir un Client Préférentiel, un candidat doit:

- i) Etre un individu âgé d'au moins 18 ans, ou une société, un partenariat ou une autre entité corporative ;
- ii) Résider ou être constitué en France ;
- iii) Payer la cotisation de franchise de distribution ;
- iv) Compléter, signer et retourner un Contrat de Client Préférentiel original à Unicity.
- v) Fournir à Unicity des copies certifiées de toute documentation TVA et (pour les sociétés) des actes constitutifs.

Le candidat ne devient pas un Client Préférentiel tant que la candidature n'a pas été acceptée par Unicity.

Unicity se réserve le droit, à son entière discrétion, de rejeter toute candidature de Client Préférentiel.

Une fois acceptée par Unicity, le Contrat (dans la mesure où cela s'applique aux Clients Préférentiels) est incorporé dans la relation contractuelle entre les parties.

Un Client Préférentiel est tenu d'informer Unicity de tout changement affectant l'exactitude de l'Accord des Partenaires Franchisés.

C. Achat de Produits

Unicity ne demande pas aux candidats (que ce soit pour le Partenaire Franchisé ou le Client Préférentiel) de faire une des choses suivantes pour devenir Partenaire Franchisé et/ou Client Préférentiel :

- i) Acheter des produits ; ou
- ii) Contracter un Contrat de Commande Automatique.

D. Acceptation du Territoire du Franchisé par Unicity

L'acceptation par Unicity du Contrat de Distribution autorise le Partenaire Franchisé à traiter ses affaires seulement en France (« Pays d'Origine »). Si un Franchisé souhaite étendre son Organisation en dehors de son pays d'origine, le Franchisé en a le droit selon le Parrainage International stipulé en Section 4:F de ces Politiques & Pratiques.

E. Numéro ID des Partenaires Franchisés.

Chaque Partenaire Franchisé doit avoir un numéro unique d'identification (« Numéro ID »). Unicity assigne les numéros ID aux Partenaires Franchisés. Tous les individus ou sociétés (corporations, partenariats, trusts, etc.) doivent fournir à Unicity un code de contribuable valide et un numéro de TVA pour particuliers ou entités, ainsi que tout autre document requis par Unicity.

F. Clients Préférentiels (sociétés ou équivalent).

Unicity peut, à son entière discrétion, permettre à un Client Préférentiel étant une société de détenir un Contrat de Distribution d'Entreprise. Un Client Préférentiel agit indépendamment d'Unicity et, pendant qu'il est autorisé à acheter des produits directement à Unicity et à vendre lesdits produits, il doit à tout moment satisfaire les points suivants :

- a. Les candidatures présentées par des sociétés doivent être signées par un responsable dûment autorisé et contenir le nom et TVA de la société conjointement avec les noms des principaux responsables de la société, directeurs, et actionnaires.
- b. Les sociétés candidates doivent garantir qu'elles sont en règle et que ni la société ni aucun de ses actionnaires n'agit pour le compte de, ne détient ni n'est réputé détenir un quelconque intérêt dans aucune autre Intermédiation ou Intermédiation de société.
- c. Unicity peut requérir une copie des actes constitutifs, un certificat de validité ou toute autre information concernant la société nécessaire à la protection des intérêts d'Unicity et le candidat s'engage à fournir ces documents immédiatement sur requête.
- d. Tout transfert de propriété dans la société est soumis aux règles de transfert de la Section M. Le Contrat de Distribution d'entreprise qui transfère cinquante pour cent (50%) ou plus de sa propriété sans le consentement d'Unicity peut être résiliée à la discrétion d'Unicity.
- e. Pendant la durée du Contrat de Distribution d'entreprise, le Client Préférentiel est autorisé à acheter directement des produits à Unicity aux prix convenus entre Unicity et le Client Préférentiel de façon ponctuelle.
- f. Le Client Préférentiel garantit satisfaire à toutes les exigences des autorités locales en France et confirme (à moins d'avoir un accord écrit avec Unicity avec d'autres stipulations) qu'il ne vendra les produits Unicity qu'en France.
- g. Le Client Préférentiel garantit et s'engage à être responsable pour toutes taxes et être en conformité avec toutes les lois financières pertinentes, réglementations et conditions ponctuellement en vigueur en France.
- h. Tous les Clients Préférentiels doivent avoir un numéro ID assigné par Unicity. Le Client Préférentiel s'engage à ne pas vendre de produits Unicity sans être titulaire d'un numéro ID.
- i. Le Client Préférentiel accepte d'être seul responsable de

ses comptes d'exploitation et se doit d'indemniser et de toujours garantir Unicity contre toutes réclamations, pertes, dommages, récompenses ou exigences qu'il risquerait d'encourir de par la vente des produits Unicity.

j. Le Client Préférentiel garantit et s'engage à n'agir, ou prétendre agir, à aucun moment autrement que comme un distributeur de biens. En particulier, le Client Préférentiel doit s'abstenir de prétendre agir en tant que Distributeur.

k. Le Client Préférentiel ne peut bénéficier du Plan de Récompenses.

l. Le Client Préférentiel accepte que le Contrat de Distribution d'Entreprise puisse être résiliée à tout moment, à l'entière discrétion d'Unicity.

G. Entreprises Individuelles (ou leurs équivalents).

Les entreprises individuelles détenant des Contrats de Distributions doivent fournir à Unicity les documents de TVA, déclaration de propriété et toute autre documentation nécessaire. Tout transfert de droits de propriété dans le cadre d'un Contrat de Distribution d'entreprise individuelle est soumis aux règles de transfert dans la section M. Le Contrat de Distribution d'Entreprise Individuelle transférant cinquante pour cent (50%) ou plus de sa propriété sans le consentement d'Unicity pourra se voir résiliée à l'entière discrétion d'Unicity.

H. Autres Entités.

Les Contrats de Distributions d'Entreprise détenus par des Clients Préférentiels étant des sociétés à responsabilité limitée, partenariats à responsabilité limitée, associations non composées en société ou autres organisations doivent fournir à Unicity leur documentation de TVA, déclaration de propriété et toute autre documentation nécessaire. Tout transfert de droits de propriété dans un Contrat de Distribution est soumis à la règle des transferts dans la section M. Les Distributions des sociétés à responsabilité limitée, partenariats à responsabilité limitée, autres organisations et associations non composées en société se voyant transférer cinquante pour cent (50%) ou plus de leurs droits de propriétés sans le consentement d'Unicity peuvent être résiliées à l'entière discrétion d'Unicity.

I. Mariage entre deux Partenaires Franchisés.

Si deux Partenaires Franchisés se marient, ils doivent garder leurs Contrats de Distribution séparés et indépendants. Décès d'un Partenaire Franchisé.

Dans le cas du décès d'un partenaire Franchisé, Unicity attribuera les crédits relatifs au Contrat de Distribution du Partenaire Franchisé décédé à ses héritiers ("l'héritier").

J. Changements de comptes relatifs aux Contrats de Distribution.

Les changements de compte ou corrections au Contrat de Distribution doivent être accomplis en soumettant un nouveau formulaire de Contrat de Distribution portant la mention "amendement" écrite en haut de page au Département de Conformité des Partenaires Franchisés d'Unicity, et/ou tout autre document considéré comme satisfaisant par Unicity. Tous les formulaires Amendés doivent être entièrement complétés et signés par toutes les parties du Contrat de Distribution. Les changements de nom doivent être accompagnés des preuves légales les concernant.

K. Avis de non-responsabilité Voyages/ Événements.

Unicity International, Inc. Et ses filiales ne peuvent en aucune circonstance être tenus pour responsables pour aucun individu, personne ou société ("Participant") qui participe à un voyage de Récompense, tour et/ou toute autre activité en cas de blessure, maladie, décès, accident, perte, retard, inconfort, dommages, excès de dépenses, et/ou frais en tous genres dûs à la maladie, aux accidents, au climat, aux grèves, hostilités, guerres, actes terroristes, catastrophes naturelles, lois locales et/ou toute autre cause ou mésaventure de quelque nature que ce soit. Le Participant qui décide de participer à un voyage de Récompense, tour et/ou toute activité est seul responsable de contracter une police d'assurance pouvant couvrir de tels événements.

Les Participants assument volontairement les risques et dangers accidentels relatifs à toute activité ou tout événement et renoncent à toutes réclamations à l'encontre d'Unicity, du parrain de l'évènement ou du propriétaire du lieu même si ces réclamations découlent de la négligence de l'une des parties. La Participation est sujette à la conformité avec le Contrat Unicity ainsi qu'à toutes lois ou règlements intérieurs. Tout non-respect du Contrat Unicity, des lois ou des règlements intérieurs peut conduire au refus de Participation. Il ne sera procédé à AUCUN REMBOURSEMENT ni à AUCUN ÉCHANGE.

CHAPITRE 3

LES RESPONSABILITÉS DES PARTENAIRES FRANCHISÉS.

A. Généralités

Unicity respecte toutes les lois en vigueur et les réglementations régissant les bonnes pratiques commerciales aussi bien que les normes établies par la Direct Selling Association (DSA) et FVD, Fédération de Vente Directe, auxquels Unicity entend être affilié. Les Partenaires Franchisés se doivent d'adhérer à ces mêmes lois et pratiques commerciales éthiques. Le Partenaire Franchisé doit accepter de se conformer au Contrat et à toutes autres obligations contractuelles, lois en vigueur et réglementations. Unicity ne tolérera pas d'activités contraires à l'éthique de la part des Partenaires Franchisés et peut intervenir quand un comportement contraire à l'éthique est découvert ou rapporté. Unicity se réserve le droit d'utiliser son jugement raisonnable et son pouvoir discrétionnaire afin de déterminer si les activités d'un Partenaire Franchisé sont ou non contraires à l'éthique. Toute conduite contraire à l'éthique peut être considérée comme un non-respect ou une violation du Contrat et entraîner des actions disciplinaires, incluant la résiliation. Des exemples de conduite contraire à l'éthique incluent, sans y être limités, les cas suivants :

- 1) Entraîner directement ou indirectement, la vente de produits Unicity dans des établissements de vente au détail, enchères en ligne ou sites web commerciaux de grande diffusion ou toute autre plateforme ou site commercial non approuvé ;
- 2) Vendre ou fournir sciemment des produits Unicity à une tierce partie avec l'intention d'avoir les produits listés dans une vente aux enchères en ligne ou site web commercial de grande diffusion tels que eBay, Amazon, Craigslist, etc ;
- 3) Vendre des produits Unicity à d'autres Partenaires Franchisés mais sans créditer les PV en leur faveur;
- 4) Parrainage Multiple (Voir Chapitre 3 :C ci-dessous)
- 5) Pillage de Dowline (see Section 4:D below)
- 6) Émettre des chèques sans disposer des fonds nécessaires à l'ordre d'Unicity ou d'un autre Partenaire Franchisé ;
- 7) Placer des ordres sur le compte d'un autre Partenaire Franchisé ;
- 8) Utiliser la carte de crédit de quelqu'un d'autre de n'importe quelle façon non autorisée ;

9) initier frauduleusement des rejets de débit de cartes de crédit ;

10) Donner une image fausse d'Unicity, ses produits ou le Plan de Récompenses ;

11) S'engager dans toute pratique commerciale déloyale, abusive ou frauduleuse ou toute activité illégale ou illicite;

12) Utiliser du matériel publicitaire sans en avoir l'accord préalable ;

13) Utiliser le nom d'Unicity, ses marques ? ou logo(s) de n'importe quelle façon non autorisée ;

14) Utiliser tout nom ou logo d'une tierce partie (incluant, sans s'y limiter, l'utilisation non autorisée des noms ou marques déposées de Royal Numico, Rexall, et Enrich) de quelque que ce soit ;

15) Manipuler de toute autre façon le Plan de Récompenses, entre autre, en violant la règle des 70% (voir section E:2 en dessous) en maintenant un intérêt bénéficiaire dans un autre Contrat de Distribution, ou en acquérant ou transférant un intérêt dans un autre Contrat de Distribution (excepté comme indiqué dans le Chapitre 2 :M ;1 :e ci-dessus) ;

16) Violer le Contrat de quelque façon que ce soit ;

17) Les actions causant à Unicity ou ses Partenaires Franchisés une perte de réputation et/ou

18) Les actions préjudiciables aux affaires d'Unicity

B. Statut de contracteur indépendant.

Un Partenaire Franchisé est un contracteur indépendant et n'est ni agent, ni employé, ni partenaire ou partie d'une joint-venture avec Unicity; Un Partenaire Franchisé ne peut représenter l'existence d'un tel arrangement. Un Partenaire Franchisé est responsable de ses propres décisions commerciales et dépenses et doit satisfaire à toutes les lois et réglementations s'appliquant à son lieu de résidence. Puisque les Partenaires Franchisés ont le statut de contracteur indépendant, ils ne

peuvent prétendre aux allocations chômage ou à toute autre indemnisation après avoir été un Partenaire Franchisé Unicity.

C. Concurrence déloyale et “multi-parrainage”

Un Partenaire Franchisé ne peut Parrainer ou solliciter ou tenter de Parrainer ou solliciter un autre Partenaire Franchisé Unicity dans aucune autre compagnie de marketing de réseau ou de vente directe, à l'exception des individus que le Partenaire Franchisé a personnellement parrainé et qui sont positionnés en première ligne de sa Downline. De plus, un Partenaire Franchisé ne peut solliciter la participation d'aucun autre Partenaire Franchisé Unicity ne se trouvant pas dans sa première ligne, pour acheter des produits ne provenant pas d'Unicity ou pour participer à toute opportunité ou compagnie de vente directe, marketing de réseau, ou marketing multiniveaux que ce soit par sollicitation directe au travers du téléphone, du mail, en personne ou par tout autre moyen de communication sans le consentement écrit express d'Unicity. Sauf indication contraire dans le présent document, tout consentement octroyé par Unicity peut être révoqué sur préavis adéquat à l'entière discrétion d'Unicity. De plus, un Partenaire Franchisé ne peut s'engager dans de la publicité impetive incluant les médias sociaux, qui proposent l'achat de produits ne provenant pas d'Unicity ou qui encouragent à la participation dans une autre compagnie de vente directe ou de marketing de réseau. Toutes les activités prohibées qui précèdent constituent une concurrence déloyale envers Unicity et sont aussi connues comme “multi-parrainage”. Le multi-parrainage est une cause de résiliation.

D. Renouvellement du Contrat de Distribution

Pour être en règle, un Partenaire Franchisé doit renouveler son Contrat et les statuts chaque année. Unicity peut rejeter toute candidature au renouvellement. Le renouvellement annuel inclut le paiement de la cotisation annuelle du Contrat de Distribution, d'être en règle et, quand cela est requis, de compléter et soumettre un formulaire de renouvellement. Le paiement de la cotisation de renouvellement est dû au jour anniversaire de la date à laquelle le Contrat a été enregistré dans la base de données Unicity. La responsabilité du renouvellement incombe à chaque Partenaire Franchisé. La commande de produits, le parrainage d'un autre Partenaire Franchisé, l'acceptation de récompenses ou toute autre autorisation écrite ou verbale peut constituer une action de la part du Partenaire Franchisé qu'Unicity peut accepter comme intention et accord de renouvellement du Contrat existant et constitue une autorisation de la part du Partenaire Franchisé de débourser son compte du montant de la cotisation de renouvellement. Au choix d'Unicity, un Partenaire Franchisé ne renouvelant pas son Contrat dans un délai de trente (30) jours à compter du jour anniversaire de l'inscription du Contrat dans la base de données peut voir son contrat résilié sans avis de

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

E. Communication de comportement contraire à l'éthique

Un Partenaire Franchisé ayant une plainte spécifique à l'encontre d'un autre Partenaire Franchisé ou qui est informé d'une quelconque violation de ces Règlements par un autre Partenaire Franchisé doit diriger sa plainte accompagnée des preuves par écrit au par Email au service.management@unicity.com dans un délai raisonnable.

F. Consentement

Le Partenaire Franchisé consent par la présente à être contacté par Unicity par téléphone, fax, ou Email pour ce qui concerne son Contrat et les affaires d'Unicity. Le Partenaire Franchisé consent également à l'utilisation de son image par Unicity.

L'image d'un Partenaire Franchisé peut inclure mais n'est pas limité au nom, nom professionnel, photographies, témoignages, likeness, titres, positions, voix, biographie and any film footage, cassettes, cassettes vidéos, enregistrements, articles et interviews du Partenaire Franchisé, sous toute forme et média, étant étroitement liés aux produits Unicity ou occasion ou tout événement, promotions et conventions en vue de publicité, promotion des produits Unicity et des opportunités Unicity. Une fois que l'image du Partenaire Franchisé est utilisée, Unicity a le droit de continuer à utiliser l'image même si le Partenaire Franchisé résilie son Contrat avec Unicity.

G. Application des Politiques

Chaque Contrat constitue un Contrat séparé et exécutoire entre le Partenaire Franchisé et Unicity. Chaque partie peut renoncer aux obligations de performance de l'autre ou à toute clause du Contrat. Unicity n'est pas contraint de traiter tous les Partenaires Franchisés de manière égale.

H. Listes Unicity

Unicity souhaite se protéger, ainsi que ses Partenaires Franchisés, de la concurrence déloyale et inappropriée. Les listes de Partenaires Franchisés Unicity, rapports d'activité, rapports généalogiques, rapports de clientèle, et toute autre information concernant les Partenaires Franchisés ou les Clients (ci-après « listes »), qu'elles soient partielles ou complètes, fournies par ou en provenance d'Unicity ou d'un

Partenaire Franchisé, ne peuvent être publiées, distribuées, ou reproduites de quelque façon que ce soit, même en partie, par un Partenaire Franchisé. Les listes, notamment celles modifiées ponctuellement, sont confidentielles et sont la propriété exclusive brevetée et les secrets commerciaux d'Unicity même s'il n'est pas inscrit confidentiel ou propriété Unicity sur ces listes. Unicity tient à jour et a établi, compilé et configuré les listes au prix d'un temps des obligations dans le cadre du Contrat et pour le bénéfice d'Unicity.

1) Unicity peut fournir uniquement des extraits de ces listes aux Partenaires Franchisés en échange d'argent. Unicity peut refuser de fournir tout extrait de Liste à tout Partenaire Franchisé.

2) Une Généalogie est un extrait de Listes de Partenaires Franchisés et fait partie des informations confidentielles et secrets commerciaux d'Unicity.

3) Ces Listes restent la propriété exclusive et confidentielle d'Unicity et doivent être retournées à Unicity après usage ou sur requête de la part d'Unicity. La publication du nom d'un Client ou Partenaire Franchisé ou d'une portion de la Liste par Unicity n'autorise pas les Partenaires Franchisés à publier de nouveau de telles informations. Les Partenaires Franchisés acceptent les points suivants :

a) De limiter l'utilisation d'une liste au champ d'application visé et de promouvoir exclusivement les affaires en relation avec les Partenaires Franchisés et Unicity ;

b) De respecter la confidentialité et de ne pas divulguer aucune liste ou partie de liste à une tierce partie, ce qui inclut sans s'y limiter, les Partenaires Franchisés existants, la concurrence, et le public en général. Toute utilisation prohibée ou divulgation des listes constitue une utilisation abusive, un détournement, ainsi qu'une violation de l'Accord des Partenaires Franchisés et peut causer des dommages irréparables à Unicity ;

c) Que, en présence de toute violation relevant de cette section, le Partenaire Franchisé fera recours à l'injonction, enjoignant la cessation en vertu des lois en vigueur, et récupérera et retournera à Unicity toutes les listes existantes qui lui auront été fournies;

d) Que l'utilisation abusive d'une liste, intentionnelle ou non, peut causer la résiliation d'une intermédiation, que cette utilisation abusive cause ou non des dommages irréparables à Unicity ou à l'un de ses Partenaires Franchisés ; et

e) Que les obligations appartenant à cette section survivront à la résiliation de l'Accord des Partenaires Franchisés et du Contrat.

4) Unicity se réserve le droit d'avoir recours à toute mesure appropriée relevant des lois nationales ou locales en vigueur pour protéger ses droits sur les listes comme brevets et secrets commerciaux d'Unicity ; tout manquement à adopter de telles mesures ne constitue pas une renonciation à ces droits.

I. Partenaires Franchisés et Employés d'Unicity

Un Partenaire Franchisé n'est pas autorisé à initier une relation d'affaires sous quelque forme que ce soit avec un employé d'Unicity, une filiale ou un fournisseur sans avoir reçu le consentement express préalable par écrit d'un responsable d'Unicity. Les employés d'Unicity ne sont pas autorisés à accepter de faveurs, d'argent ou autres de la part des Partenaires Franchisés, à l'exception de petits cadeaux ou de présents d'amitié (ne pouvant excéder, pour l'ensemble, trente euros [€30,00] en valeur annuelle) après en avoir notifié leur chef de service et en avoir reçu l'approbation.

CHAPITRE 4

RÈGLEMENTATIONS

A. Parrainage

Le Parrainage est un élément important en tant que Partenaire Franchisé Unicity et comporte beaucoup de bénéfices et de responsabilités. Un Partenaire Franchisé peut agir en tant que Parrain pour un candidat Partenaire Franchisé aussi longtemps que le Parrain est en règle avec Unicity. Si plus d'un Partenaire Franchisé réclame le Parrainage de la même personne, Unicity nommera le Parrain à son entière discrétion. Un changement de Parrain n'est pas autorisé à moins d'une autorisation écrite provenant d'Unicity.

B. Information pour les Partenaires Franchisés Potentiels

Un Parrain doit clairement énoncer dans toutes ses présentations aux Partenaires Franchisés potentiels que :

- a. Aucun achat de produits n'est requis pour devenir Partenaire Franchisé ; et
- b. Qu'il n'existe aucune compensation ou Récompense octroyée aux Partenaires Franchisés pour le Parrainage et l'enrôlement de nouveaux Partenaires Franchisés.

C. Les Devoirs du Parrain

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

- 1) Fournir un soutien raisonnable, informations et assistance aussi bien qu'une supervision, un soutien marketing, de ventes, et un soutien d'apprentissage raisonnables ;
- 2) S'assurer que tous les Partenaires Franchisés Downline comprennent et se conforment aux termes et conditions les plus courants du Contrat de Distribution, des Règlementations, et du Plan de Récompenses, ce qui inclut la prohibition de vente des produits Unicity dans les enchères en ligne et les sites commerciaux de grande diffusion inclus dans le Chapitre 3 :A :1 et
- 3) Tenter de résoudre les différends apparaissant entre ses Clients Préférentiels, ses Clients au Détail, et/ou les Partenaires Franchisés de sa Downline, promptement et

amicalement, sans diffuser aucune information négative à d'autres Partenaires Franchisés Downline ou à qui que ce soit d'autre.

D. Placement des nouveaux Partenaires Franchisés Unicity

Quand un nouveau Partenaire Franchisé est enregistré dans la banque de données d'Unicity sous un seul et même Recruteur et Parrain, le Recruteur a le choix de "placer" le nouveau Partenaire Franchisé sous un Parrain différent de sa downline dans son organisation pendant les 60 jours suivant l'acceptation de la Candidature du nouveau Partenaire Franchisé.

E. Changement de Parrainage

Unicity déconseille vivement un changement de Parrainage. Un Partenaire Franchisé ne doit pas essayer de persuader d'autres Partenaires Franchisés de changer de Parrains. Ceci est appelé "Pillage de Downline", et un Partenaire Franchisé qui commence un "Pillage de Downline" peut se voir engager par Unicity dans une action disciplinaire, menant à la résiliation du Contrat de Distribution.

Unicity peut autoriser un Partenaire Franchisé à changer de Parrain. A moins qu'annulées par Unicity, les conditions suivantes s'appliquent à tout changement de Parrain:

- 1) Un Partenaire Franchisé désirant changer de Parrain doit résilier son Contrat et n'a pas le droit de reposer une Candidature pour redevenir Partenaire Franchisé
- 2) Un Partenaire Franchisé désirant le changement doit soumettre un Formulaire de Changement de Parrain au Service de Réclamations des Partenaires Franchisés, dont la requête doit comporter:(i) une lettre d'acceptation du Nouveau Parrain, (ii) Un Contrat de Distribution modifié avec les informations concernant le nouveau Parrain. (iii) paiement d'une taxe de 100€ et (iv) les signatures suivantes:

a) des trois Partenaires Franchisés en règle faisant partie de la Upline du Partenaire Franchisé à l'initiative de la demande de transfert;

b) Tout Partenaire Franchisé négativement affecté par le transfert, y inclus tout Upline concernée, et

c) Si le Rang du Partenaire Franchisé a déjà été Manager ou plus haut, la signature des huit Partenaires Franchisés actifs suivants en règle qui sont le Upline du Partenaire Franchisé à l'initiative de la demande de transfert.

3) L'organisation Downline d'un Partenaire Franchisé ne peut en aucun cas - sauf exception validée expressément par Unicity - se déplacer avec le Partenaire Franchisé dans le processus de transfert de parrainage. Unicity peut être amené à accepter un déplacement d'une Organisation au sein de la Généalogie Unicity. Le Contrat de Distribution et sa Upline sous laquelle l'Organisation est placée, doit se qualifier immédiatement pour les Récompenses en répondant aux exigences comme stipulé dans le Plan de Récompenses Unicity. Cependant, le volume acquis de cette Organisation dans l'intermédiation et sa Upline ne comptera pas dans la qualification aux bonus du Club Présidentiel, incluant les Récompenses-Bonus des Double Diamants Présidentiels, Triple Diamants Présidentiels et Diamants Couronnés Présidentiels. Le Distributeur et sa Upline doit encore se qualifier pour les bonus du Club Présidentiel selon les conditions acceptées par Unicity et seulement au bon vouloir d'Unicity.

F. Parrainer des employés Unicity

Un Partenaire Franchisé ne peut solliciter ou Parrainer des employés Unicity ou des membres du personnel de maison pour qu'ils deviennent des Partenaires Franchisés d'Unicity. Pendant la période d'emploi, aucun cadre, directeur, employé, fournisseur, agent, mandataire, ou consultant d'Unicity ou membre du personnel de maison des personnes citées n'est autorisé à être un Partenaire Franchisé ou à construire une Downline au sein d'Unicity ou de toute autre société de marketing de réseau ou de vente directe sans l'autorisation écrite d'un cadre d'Unicity. Pour les besoins de ce paragraphe, « personnel de maison » inclut toute personne vivant actuellement au même domicile qu'un cadre, directeur, employé, fournisseur, agent, mandataire ou consultant.

G. Parrainage international

Unicity autorise les Partenaires Franchisés à saisir l'unique opportunité de Parrainer d'autres Partenaires Franchisés vivant dans d'autres pays "validés" (Parrainage international). Les Partenaires Franchisés ne peuvent Parrainer que dans les pays ouverts officiellement par Unicity. Un pays est "validé"

quand Unicity publie un article de l'ouverture du pays dans une publication Unicity officielle issue de la Maison-mère Unicity aux USA ou sous www.unicity.com. Il est interdit de faire du pre marketing dans un pays non validé officiellement par Unicity. Le non respect de cette règle peut être sujet à résiliation du Contrat de Distribution par Unicity. En plus, le Partenaire Franchisé peut être amené à dédommager Unicity pour toute perte de profit, perte de bonne volonté et frais d'avocat raisonnables. Un Partenaire Franchisé engagé dans le Parrainage International doit se conformer à toutes les dispositions du Contrat sous peine de voir Unicity prendre des actions disciplinaires mais également des actions réglementaires gouvernementales, qui peuvent comporter de sévères amendes, confiscation de propriétés, suppression de toute activité professionnelle, voire emprisonnement.

1) Toutes les actions des Partenaires Franchisés doivent être conformes à ces Réglementations mais aussi aux Réglementations du Pays du marché étranger.

2) Les Partenaires Franchisés ne sont pas autorisés à prospecter aveuglément sans un accord préalable écrit d'Unicity. Beaucoup de pays et localités sont régis par des lois strictes interdisant toute sollicitation ou publicité.

3) Les Partenaires Franchisés n'ont pas le droit d'importer ou exporter des produits Unicity dans un marché sur lequel les produits Unicity ne sont pas validés, comme spécifié par Unicity in its sole discretion. Même si Unicity distribue des produits avec le même nom, les produits peuvent être différents.

4) Les Partenaires Franchisés ne sont pas autorisés à utiliser la littérature Unicity ou des promotions d'un pays à l'autre.

5) Les Récompenses ou les Gains sont basés sur les Règles du Plan de Récompenses du Pays Étranger. Un Partenaire Franchisé est rémunéré par le Pays d'Origine du Partenaire Franchisé dans sa monnaie nationale. Les Partenaires Franchisés ne reçoivent pas de Récompenses sous forme de Bonus selon le Plan de Récompenses du Pays Étranger. Les Partenaires Franchisés ne sont rémunérés que sur les PV étrangers aussi longtemps qu'ils maintiennent le Rang de Manager ou plus élevé dans leur propre pays. Les Partenaires Franchisés sont susceptibles d'être sujets à des impôts sur le revenu en fonction du règlement du Pays étranger. Si la Loi prévoit des taxes, elles seront retenues des Récompenses des Partenaires Franchisés. Toutes les autres règles relatives aux Récompenses, dans le Pays d'Origine ou le Pays Étranger, sont applicables aux Récompenses des Partenaires Franchisés.

CHAPITRE 5

COMMANDE DE PRODUITS ET VENTE PROMOTIONNELLE.

A. Commander, réceptionner, et consignes de paiement.

- 1) Un Partenaire Franchisé doit commander ses produits en passant commande auprès d'Unicity et en effectuant le règlement approprié. Les fonds doivent être disponibles au moment où est passée la commande. Les commandes sont en suspens jusqu'à ce que la disponibilité des fonds ait été vérifiée. Pour toute commande, les PV seront sera crédités au Mois de Volume durant lequel les fonds sont encaissés.
- 2) Les commandes sont expédiées dans les dix (10) jours ouvrables suivant la réception des fonds. Si Unicity se retrouve temporairement en rupture de stock pour un produit commandé, le Partenaire Franchisé recevra une notification de rupture de stock avec la commande. La commande sera complète et en conditions de vente au moment où elle quittera le centre de distribution Unicity.
- 3) Dès réception d'une commande, le Partenaire Franchisé devra l'inspecter immédiatement pour vérifier si la commande est complète et en bon état.
 - a) Si une commande est incomplète, le Partenaire Franchisé devra appeler immédiatement le service clientèle d'Unicity ;
 - b) Si une commande est endommagée à la réception, le Partenaire Franchisé devra présenter une réclamation auprès du transporteur pour denrées endommagées en transit.
- 4) Avant de considérer un colis perdu ou disparu, le Partenaire Franchisé doit attendre au moins quinze (15) jours ouvrables après une commande par courrier et dix (10) jours ouvrables après une commande par téléphone, fac simulé ou internet. Si un colis est perdu ou disparu, le Partenaire Franchisé doit alors le notifier au service clientèle d'Unicity. Le colis perdu étant par la suite retrouvé et/ou livré doit être signalé au service clientèle d'Unicity dans les sept (7) jours suivant la livraison.
- 5) Un Partenaire Franchisé qui signe un ordre de procéder à la livraison à un transporteur l'autorisant à livrer une commande sans solliciter de signature accepte de dégager le transporteur et toutes les parties de toute responsabilité pour cette livraison.
- 6) Le Partenaire Franchisé est tenu de fournir à Unicity l'adresse de livraison exacte. En cas d'adresse erronée, il risque une amende minimum de €10,00 par boîte pour redistribution ou colis refusé.
- 7) Tous les produits Unicity doivent être entreposés dans un endroit frais, sec et hygiénique, ou comme autrement spécifié dans la description du produit. Comme règle générale, les produits doivent être stockés à une distance minimum de 10 cm par rapport au sol. Unicity décline toute responsabilité pour les produits endommagés suite à un stockage inapproprié.
- 8) Un Partenaire Franchisé se voyant refuser un chèque ou un ordre bancaire pour « insuffisance de fonds » ou « compte clos » perd ses privilèges de commande jusqu'à ce que le problème de fonds soit résolu. Dans certains cas, le Partenaire Franchisé peut perdre ses privilèges de chèques ou d'ordres bancaires. Le Partenaire Franchisé accepte qu'Unicity assigne une somme de vingt euros (€ 20,00) de frais de traitement pour chaque chèque ou ordre bancaire refusé ainsi que pour chaque rejet de carte bancaire.
- 9) Le Partenaire Franchisé n'a droit à aucun remboursement pour les produits achetés, pas plus qu'il n'a droit à la Garantie Client de Satisfaction du Produit. Les échanges de produits contre des produits équivalents ou de valeur égale doivent être faits dans les soixante (60) jours suivant l'achat. Un Partenaire Franchisé en fin de contrat doit renvoyer les produits conformément au chapitre 8. G de ces Politiques et Pratiques.
- 10) Les commandes prépayées reçues avant la fin de la dernière journée de travail du mois sont incluses dans ce mois de travail.
- 11) Unicity peut, à son entière discrétion, rejeter une commande pour différentes raisons, ce qui inclut sans s'y limiter :
 - a) Difficultés de production et d'approvisionnement ;

b) La commande manipule le Plan de Récompenses.

B. Programme de Client Préférentiel

Les Clients d'un Partenaire Franchisé peuvent s'inscrire au Programme de Client Préférentiel Unicity et avoir accès à certains avantages en devenant un "Client Préférentiel". Pour devenir Client Préférentiel, le Client doit payer une cotisation annuelle de membre Client Préférentiel. Ensuite, le Client Préférentiel aura droit à un tarif préférentiel sur tous les produits Unicity. Un Client Préférentiel peut commander directement à Unicity conformément aux consignes de commande ci-dessus et aux politiques suivantes du Programme de Client Préférentiel :

- 1) Lors du premier appel à la ligne de commandes Unicity, le Client Préférentiel doit fournir le numéro ID du Partenaire Franchisé référent. A ce moment-là, un numéro ID unique exclusif lui sera fourni.
- 2) La responsabilité concernant la bonne comptabilisation du volume généré par un Client Préférentiel incombe au Partenaire Franchisé référent et non pas à Unicity ou ses employés.
- 3) Le Client Préférentiel est tenu responsable de tous les frais occasionnés en cas de retour de produit, nouvelle livraison ou rejet de carte bancaire, associés à une de ses commandes. Si le Client Préférentiel est à l'origine du retour de produit ou du rejet de carte bancaire, le Partenaire Franchisé accepte qu'Unicity débite de ses Récompenses tous les frais raisonnables occasionnés. Unicity peut également suspendre les privilèges de commandes du Partenaire Franchisé et assigner des frais de traitement de rejet de vingt euros (€ 20,00) ;
- 4) Un profit préférentiel, sur certains produits, est octroyé au Partenaire Franchisé dont le numéro ID est relié à celui du Client Préférentiel qui a passé commande, pourvu que le Partenaire Franchisé ait au moins le minimum qualificatif de PV pour ce Mois de Volume. Les Partenaires Franchisés gagnent des points de PV pour les commandes passées par les Clients Préférentiels dans le Mois de Volume ou les commandes sont réceptionnées et payées ; et
- 5) Le Partenaire Franchisé peut payer la cotisation annuelle de Client Préférentiel à la place du Client.

C. Programme d'achat au détail

Un Client au Détail peut commander des produits directement à Unicity conformément aux consignes de commandes ci-dessus et aux politiques suivantes du Programme d'Achat au Détail :

- 1) Le Client au Détail peut s'enregistrer en ligne pour acheter des produits ou peut appeler la ligne de commandes au détail d'Unicity. Lors du premier appel au service clients Unicity, le Client au Détail doit fournir le numéro ID d'un Partenaire Franchisé référent à l'agent du service clients quand il effectue sa commande. Dès ce moment, un numéro ID unique est fourni au Client au Détail ;
- 2) La responsabilité de la bonne comptabilisation du Volume généré par les commandes des Clients au Détail incombe au Partenaire Franchisé référent et non pas à Unicity ou ses employés ;
- 3) Le partenaire Franchisé est tenu responsable des frais de retour de produits, redistribution ou rejet de carte bancaire. Si le Client au Détail est à l'origine du retour de produit ou du rejet de carte bancaire, le Partenaire Franchisé accepte qu'Unicity débite son compte de Récompenses de tous les frais raisonnables occasionnés. Unicity peut également suspendre les privilèges de commandes du Partenaire Franchisé, et assigner des frais de traitement de rejet d'un montant de vingt euros (€ 20,00) ; et,
- 4) La différence entre le prix de gros et le prix au détail est octroyée au Partenaire Franchisé dont le numéro ID est relié à celui du Client au Détail fourni pour la commande, pourvu qu'il dispose du minimum qualificatif de points de PV pour ce Mois de Volume. Un Partenaire Franchisé gagne des points de PV pour les commandes effectuées par les Clients au Détail dans le Mois de Volume durant lequel les commandes sont reçues et payées.

D. Garantie Client de Satisfaction du Produit et Factures

Lors de la vente de tout produit, le Partenaire Franchisé doit informer son Client de la Garantie Client de Satisfaction du Produit Unicity (la « Garantie ») et doit fournir au Client une facture officielle Unicity signée par le Client. Le dos de la facture doit comporter la note écrite suivante :

Garantie Client de Satisfaction du Produit

Le Partenaire Franchisé Unicity vous ayant fourni le(s) produit(s) listé(s) au dos de cette facture vous gratifie en tant que Client d'une Garantie Client de Satisfaction du Produit personnelle de remboursement de 100%. Si, pour quelque raison que ce soit durant les soixante (60) prochains jours vous n'étiez pas satisfait de votre achat de produit Unicity, le Partenaire Franchisé Unicity qui vous a vendu ce produit vous remboursera, sur votre demande écrite, la totalité du prix de votre achat. Afin de recevoir ce remboursement, vous devez fournir au Partenaire Franchisé une lettre signée expliquant les raisons de votre insatisfaction et retourner toutes les parties

du produit inutilisées, ainsi que l'emballage. Par la suite, vous devrez fournir une attestation écrite de votre remboursement total. Cette Garantie ne s'applique qu'aux Clients et ne s'étend pas aux Partenaires Franchisés Unicity. A l'exception de ce qui est prévu ci-dessus, le produit mentionné au dos de toute facture est vendu sans aucune sorte de garantie, ce qui inclut les garanties implicites de valeur commerciale et d'adéquation à un besoin particulier. En aucun cas, Unicity ou le Partenaire Franchisé qui a vendu ou intercédé dans la vente de ce produit ne pourront être tenus responsables pour aucun dommage direct, indirect, consécutif ou fortuit découlant de l'utilisation ou de l'incapacité à utiliser les produits Unicity, même lorsque Unicity a été averti de la possibilité de tels dommages. Certaines juridictions peuvent restreindre ou ne pas autoriser la limitation de responsabilité pour les dommages consécutifs ou fortuits, ainsi la limitation ci-dessus doit être ajustée en accord avec les lois locales. Vos droits au titre des lois locales ne sont pas affectés, ce qui inclut notamment tous les droits que vous pouvez avoir en tant que consommateur en vertu de la Directive des Droits des Consommateurs Européenne (2011/83/UE) (pourvu que la Directive des Droits des Consommateurs s'applique dans votre pays de résidence). Si vous ne recevez pas un remboursement complet dans les trente (30) jours suivant votre requête écrite, veuillez contacter le Service de Réclamations Partenaires Franchisés Unicity par Email à servicemanagement@unicity.com. UnicityBalance™ contient une Garantie Client de Satisfaction du Produit de remboursement de quatre-vingt-dix (90) jours.

Le recto de la facture doit spécifier le nom du Client, le nom du Partenaire Franchisé, la date d'achat, le nom, la quantité et le prix du produit acheté et la mention suivante : « EN UTILISANT OU OUVRANT LE PRODUIT MENTIONNÉ SUR CETTE FACTURE, LE SUSNOMMÉ CLIENT ACCEPTE LA GARANTIE ET LES LIMITATIONS ÉNONCÉES AU DOS DE CE FORMULAIRE ».

E. Politique de Remboursement des Clients

Unicity exige que ses Partenaires Franchisés fournissent à leurs clients une garantie de remboursement complet d'une durée de soixante (60) jours (ou quatre-vingt-dix (90) jours dans le cas d'UnicityBalance) à partir de la date d'achat. Unicity remplacera rapidement et de façon appropriée les produits retournés à tout Partenaire Franchisé ayant effectué un remboursement en vertu de cette politique. Les Partenaires Franchisés ne peuvent présenter de produits à Unicity pour échange, à l'exception du cas décrit ici. Les Partenaires Franchisés sont responsables de la rapide livraison des produits à leurs Clients. Dans le cas où un Partenaire Franchisé ne respecte pas la politique de remboursement et de Garantie d'Unicity et ainsi exige qu'Unicity effectue un remboursement à un Client, Le Partenaire Franchisé sera tenu responsable du remboursement envers Unicity de tout montant remboursé, devra payer une taxe de frais de traitement et pourrait encourir

une sanction disciplinaire. Un Partenaire Franchisé présentant des produits retournés pour échange en conformité avec cette politique de remboursement doit suivre la procédure suivante:

1) Obtenir un formulaire Autorisation de Retour de Marchandises (ARM) et/ou un numéro en appelant le Service Client Unicity au +14-41-5-111-300.

2) Renvoyer la partie inutilisée du produit à Unicity avec le numéro ARM indiqué de façon visible à l'extérieur de l'emballage près de l'adresse de retour. Tout colis ne comportant pas le numéro ARM à l'extérieur de l'emballage sera refusé par Unicity et sera retourné à l'expéditeur aux frais du Partenaire Franchisé. Le Partenaire Franchisé devra accompagner le colis retourné d'un formulaire ARM dûment complété, qui lui aura été fourni au préalable par le service Clients Unicity ;

3) Les coûts de transport pour les colis retournés ainsi que pour la correspondance y ayant trait sont de la responsabilité du Partenaire Franchisé ;

4) Après réception par Unicity du produit retourné ainsi que de toute la documentation et l'information appropriée, les produits de remplacement de son choix et d'un montant égal à 100% du volume des produits retournés seront envoyés au Partenaire Franchisé ;

5) Tout produit retourné peut affecter le Volume Personnel et/ou le Volume Organisationnel d'un Partenaire Franchisé et/ou de son Upline pour le Mois de Volume durant lequel le produit est retourné. Bien qu'Unicity puisse signaler à un Partenaire Franchisé que des produits retournés ou des produits retournés pour sa Downline peuvent affecter sa qualification pour les Récompenses, c'est en dernier lieu au Partenaire Franchisé de s'assurer qu'il obtient sa qualification mensuelle requise pour les Récompenses. Les Partenaires Franchisés ne reçoivent leurs bénéfices nets qualifiés ou Calcul net des Récompenses qu'après que le PV des produits retournés ait été déduit ; et,

6) Le droit de retrait octroyé aux Clients, en conformité avec la Directive 2011/83/UE, prend effet le jour où les produits sont distribués. Les Clients doivent être informés de leur droit de retrait comme indiqué dans l'appendice B, ou l'on trouve également un formulaire pouvant être utilisé pour l'exercice de ce droit.

F. Consigne de Commandes, Ventes au Détail, Achat et Règle de 70%

Une « vente au détail » est définie comme une vente à un Client Préférentiel ou au Détail qui achète le produit pour son usage personnel.

1) Un Partenaire Franchisé ne peut pas passer commande dans l'unique but de participer au Plan de Récompenses ou bien de « se qualifier », lui ou d'autres pour l'obtention de Récompenses, ni ne doit encourager d'autres personnes à le faire ;

- 2) En plaçant une commande de produits, le Partenaire Franchisé certifie qu'il a vendu ou consommé un minimum de soixante-dix pour cent (70%) de toutes les commandes précédentes (La Règle des 70%).
- 3) Les Partenaires Franchisés doivent documenter scrupuleusement toutes les ventes. Les Partenaires Franchisés doivent conserver les reçus de vente de tous leurs Clients pendant une période de deux (2) ans et se doivent de les fournir à Unicity sur requête. Unicity peut vérifier la conformité d'un Partenaire Franchisé avec cette disposition et prendre des mesures disciplinaires envers les Partenaires Franchisés ne se conformant pas à ces termes ; et,
- 4) L'utilisation des factures Client Unicity officielles est obligatoire. Tous les reçus de vente doivent contenir le nom du Partenaire Franchisé, son adresse et son numéro de téléphone.

G. Ventes par correspondance

Un Franchisé peut commander des produits par correspondance. Le Bon de Commande est obligatoire pour toutes les ventes par correspondance et doit être intégralement rempli et envoyé à Unicity. Deux ou plusieurs Franchisés ne peuvent pas combiner des commandes sur le même bon de commande. Les commandes doivent être conformes à chacune des conditions suivantes :

- 1) Les commandes envoyées sans paiement intégral peuvent être renvoyées au Franchisé par email. Les commandes envoyées avec des fonds insuffisants peuvent être acquittées avec des produits dont le montant en Euros ne dépasse pas les fonds soumis avec la commande, en dehors des frais de livraison, de manutention, et des taxes applicables. Si le paiement d'une commande est insuffisant, Unicity se réserve le droit, à sa discrétion, de retenir des produits de la commande. Toute responsabilité résultant du retour ou de l'exécution partielle d'une commande incomplète incombe au Franchisé qui a passé la commande ;
- 2) Toutes les commandes doivent être accompagnées d'un paiement. Le paiement pour les commandes devra être effectué par chèque personnel, chèque visé, mandat postal, traite bancaire, carte de crédit ou crédit du compte d'Intermédiation. Unicity n'accepte pas les commandes en espèces. Si le paiement est inférieur au montant de la commande, Unicity pourra débiter la carte de crédit ou le compte du Franchisé, si le paiement insuffisant s'élève à dix pourcent (10%) du montant correct de la commande au maximum ; et
- 3) Unicity n'est pas responsable des commandes qui subissent des retards en transit ou des commandes qui n'arrivent pas complètes avec un moyen de paiement

valide au bureau Unicity compétent. Les Ventes par Correspondance doivent être reçues par Unicity au plus tard le dernier jour ouvrable du mois compris dans le Volume Personnel de ce mois.

H. Ventes par Téléphone, Télécopie, Internet et Autres Moyens Électroniques

Les commandes par carte de crédit peuvent être passées par téléphone, fax, en ligne sur www.unicity.com/fr, ou, avec l'accord d'Unicity, par d'autres moyens électroniques. Si une commande est passée par une de ces méthodes, il n'est pas nécessaire d'envoyer le bon de commande original. Les doubles expéditions survenues en raison d'une prise de commande incorrecte du Franchisé relève de la responsabilité financière de ce dernier. Les commandes passées par téléphone, fax, en ligne et par d'autres moyens électroniques sont soumises à chaque disposition ci-dessous:

- 1) Les fonds pour chaque achat doivent être approuvés avant une vente. Si Unicity est informé que la carte de crédit d'un Franchisé est refusée ou non-approuvée, la commande de produits sera supprimée, à moins que le Franchisé dispose d'une méthode alternative de paiement. Un Franchisé endosse l'entière responsabilité de toutes les conséquences qui peuvent s'ensuivre lorsque Unicity reçoit la notification que la transaction par carte de crédit a été refusée ou non-approuvée, y compris le fait d'être exclu du Régime des Primes du Mois du Volume.
- 2) Un Franchisé qui fait opposition au paiement par carte de crédit est présumé avoir des soldes contestés (ci-après « Soldes Contestés »). Le Franchisé qui obtient du crédit pour la commande en question verra ses Primes suspendues et appliquées au Solde Contesté, jusqu'à ce que le litige soit résolu au bénéfice d'Unicity (voire Section 5.B.3 et Section 5.C.3) ; et
- 3) Les commandes réalisées par fax doivent être reçues par Unicity au plus tard le dernier jour ouvrable du mois qui doit être comptabilisé dans le Volume Personnel de ce mois.

I. Renouvellement Automatique

Un Franchisé et ses Clients peuvent se faire expédier les produits qu'ils utilisent régulièrement de façon automatique au plus tard le 20 de chaque mois en concluant un Contrat de Commande Automatique. Le Contrat de Commande Automatique, gratuit et disponible sur une base volontaire, contribue à assurer que le Franchisé soit éligible pour les Primes mensuelles. Le Renouvellement permet au Franchisé de recevoir automatiquement une commande de produits tous les mois. Cela garantit qu'un Franchisé sera éligible pour les Primes dans le cadre du Régime des Primes si la commande issue du Renouvellement Automatique s'élève à hauteur du

montant minimum d'éligibilité. Toutes les stipulations suivantes sont applicables :

- 1) Un Franchisé peut réviser son Contrat de Renouvellement Automatique tous les mois en soumettant un formulaire de Contrat de Commande Automatique avec le mot « Modifier » écrit en haut ou en modifiant l'accord en ligne sur www.unicity.com. Le Service Relations Clientèle doit recevoir les révisions au plus tard dix (10) jours ouvrables avant la prochaine expédition au titre du Renouvellement Automatique du Franchisé. Si la révision est reçue moins de dix (10) jours ouvrables avant l'expédition, il n'y aura aucune garantie que la révision prendra effet pour cette expédition. Aucun échange ne sera autorisé pour les commandes de Renouvellement Automatique qui ont été expédiées. Les Contrats de Renouvellement Automatique révisés prendront effet au jour de la prochaine expédition ;
- 2) Il est recommandé qu'un Franchisé conserve son Contrat de Renouvellement Automatique les trois premiers mois de son Contrat de Distribution. Ensuite, un Franchisé peut résilier son Contrat en soumettant une notification écrite au Service Relations Clientèle qui mentionne le numéro d'identification du Franchisé et sa signature, ou en modifiant l'accord en ligne. La résiliation prendra effet le mois de sa réception par Unicity, si tant est qu'elle est reçue au plus tard dix (10) jours ouvrables avant le jour de la prochaine expédition. Si la résiliation est reçue moins de dix (10) jours ouvrables avant l'expédition, l'annulation de la commande n'est pas garantie. Un Franchisé ne pourra pas retourner toute commande issue du Renouvellement Automatique à Unicity si il ou elle demeure Franchisé, à moins que ce dernier puisse prouver que la résiliation a été réceptionnée au plus tard dix (10) jours ouvrables avant que la commande n'ait été expédiée.
- 3) En plaçant une commande de produits, le Franchisé certifie avoir vendu ou consommé un minimum de soixante-dix pour cent (70 %) de toutes ses commandes précédentes (La "Règle des 70%").

J. Transferts de PV

Le transfert de Volume Personnel d'un Distributeur à un autre n'est pas autorisé.

K. Répartition Neutre de Parts

Les Prospects ou Franchisés Potentiels peuvent être visés par la dénomination Franchisés. Unicity s'efforce de déterminer comment un prospect s'est intéressé à Unicity, et de telles

parts doivent être distribuées au Franchisé qui a généré cet intérêt. Unicity se réserve le droit de viser de telles parts par la dénomination Franchisé, en fonction de l'activité d'Unicity, du Rang du Franchisé et/ou de sa position géographique. La distribution de parts relève de la seule option et discrétion d'Unicity.

L. Limites de Commandes

Un Franchisé ne devra pas soumettre des commandes au nom et pour le compte d'un autre Franchisé ; de même, un Franchisé ne devra pas autoriser un autre Franchisé à soumettre des commandes en son nom ou pour son compte. Seules les commandes réalisées pour le propre compte du Contrat du Franchisé seront honorées par Unicity. Un Franchisé ne peut pas utiliser le site Internet d'Unicity ou d'autres moyens électroniques pour passer des commandes pour le compte du Franchisé en utilisant la carte de crédit d'un autre Franchisé. Si l'utilisation d'une carte de crédit d'une autre personne ou Franchisé est nécessaire, les deux parties doivent appeler le Service Relations Clientèle d'Unicity ensemble et parler avec un opérateur afin que tous deux donnent leur accord pour la transaction. Si l'utilisation de la carte de crédit d'une autre personne ou d'un Franchisé est nécessaire pour passer une commande en personne, le détenteur de la carte doit être présent, soit pour donner son autorisation écrite, soit avoir signé un Bon de Commande d'Unicity indiquant un consentement signé pour la transaction.

M. Taxes sur la Vente et Autres Taxes

Les produits Unicity peuvent faire l'objet de taxes sur la vente ou de taxes d'utilisation dans certaines juridictions, Unicity peut informer les Franchisés que de telles taxes doivent être perçues en leur nom. Le recouvrement et la remise des taxes par Unicity ne dégage pas un Franchisé de sa responsabilité et de son devoir de respecter toutes les règles relatives aux taxes applicables à un Franchisé. Étant donné que tous les Franchisés sont des travailleurs indépendants, Unicity ne (sauf indication contraire des lois pertinentes dans la juridiction compétente) retient aucune taxe sur les Primes.

CHAPITRE 6

PROMOTION DES PRODUITS UNICITÉ ET OCCASION

A. Publicité

Unicity autorise les Franchisés à faire la publicité des produits Unicity et promouvoir le projet commercial d'Unicity conformément aux directives appropriées établies à l'occasion par Unicity. Ces directives sont nécessaires afin qu'Unicity assure l'adhésion des Franchisés, ainsi que celle d'Unicity, à la myriade de lois qui régissent la publicité des produits Unicity et du projet Unicity. Le non-respect de ces directives peut entraîner une violation des lois locales ou nationales, ce qui peut ternir la réputation d'Unicity, et entraîner l'imposition de restrictions sur Unicity, les Franchisés, et les produits Unicity, et pourrait provoquer une publicité indésirable et une action potentielle en justice.

- 1) Matériel Publicitaire. Un Franchisé accepte d'envoyer tout produit de publicité autoproduit aux Services du Marketing et de la Conformité des Franchisés d'Unicity pour approbation par écrit, préalablement à toute utilisation par un Franchisé. Cependant, un Franchisé n'a pas besoin d'approbation pour utiliser tout matériel publicitaire non modifié qui est actuellement approuvé par Unicity. Si les Franchisés sont libres de déterminer eux-mêmes les prix qu'ils facturent pour les produits Unicity, les Franchisés ne peuvent faire la publicité que du prix en vigueur, fixé par Unicity. (Voir Paragraphe L ci-dessous pour les procédures relatives à l'utilisation d'Internet.)
- 2) Matériel de Formation. Seuls les Franchisés qui atteignent au moins le Rang de Saphir Présidentiel pendant six (6) mois consécutifs sont admissibles pour soumettre leur propre matériel de formation pour approbation, et peuvent distribuer de tels matériels approuvés en aval. Le matériel de formation peut prendre une forme audio, vidéo, électronique ou papier. Ce matériel peut être produit pendant six (6) mois après la période de qualification et doivent répondre aux critères suivants :

- a) Un imprimé du texte, des étiquettes, et du packaging doit être soumis à approbation ;

- a) Un imprimé du texte, des étiquettes, et de l'emballage doit être soumis à approbation ;
 - b) L'imprimé doit faire l'objet d'une autorisation écrite par les Services du Marketing et de la Conformité des Franchisés d'Unicity préalablement à sa parution ;
 - c) Les étiquettes doivent mentionner le nom du Franchisé ;
 - d) Le tarif maximum des cassettes audio et CD est de deux euros (2.00 €) à l'unité, dès lors que les cassettes, CD, et tout autre matériel doivent être utilisés pour des objectifs de formation et non à but lucratif ;
 - e) La présentation de matériel audio/visuel doit clairement mentionner qui est le Franchisé et clairement l'identifier
 - f) Toute copie audio ou vidéo ne peut être réalisée que par une source agréée par Unicity.
- 3) Unicity incite ses Franchisés à promouvoir l'entreprise Unicity légalement et éthiquement. Unicity peut autoriser un Franchisé à utiliser les noms, logos ou marques à condition que le Franchisé ait obtenu une autorisation écrite de la part d'Unicity. Les publicités autorisées se trouvent sur le site internet Unicity Web Office pour les Franchisés. Toute déformation publicitaire comprise dans une publicité « aveugle » (une publicité qui ne mentionne ni Unicity, ni ses produits) peut constituer une violation de ces directives.

B. Matériel Copyright

Toute documentation, cassettes audio, cassettes vidéo, tout CD, DVD, contenu du site internet, et programmes sont protégés par un copyright d'Unicity et peuvent être dupliqués à condition d'obtenir un consentement écrit préalable d'Unicity.

C. Marques Déposées

Un Franchisé ne peut pas utiliser les marques déposées, noms, logos, marques de fabrique, noms des employés ou toute autre phrase caractéristique utilisés par Unicity pour assurer la promotion du commerce du franchisé avant de recevoir l'autorisation écrite d'Unicity. Pour protéger les droits de propriété d'Unicity, un Franchisé ne peut pas obtenir, en déposant un brevet, une marque déposée, un nom de domaine Internet ou copyright, tout droit, titre ou toute participation liés aux noms, marques déposées, logos ou raisons sociales de Unicity et ses produits, que ces produits ou services aient été formellement publiés ou qu'ils soient en attente de publication. Si Unicity change ou abandonne n'importe laquelle de ses marques déposées, raisons sociales ou marques de services, un Franchisé accepte aussi de changer ou abandonner de telles marques déposées, raisons sociales ou marques de services. Un Franchisé peut demander le droit d'utiliser le nom d'Unicity ou une des marques déposées, raisons sociales ou marques de service d'Unicity sur des produits publicitaires fabriqués de façon autonome et non-concurrentielle (les « Produits Publicitaires ») qui incluent, à titre non exhaustif, les suivant : vêtements, bijoux, documents, posters, cassettes audio, cassettes vidéo, CD, DVD... Informations supplémentaires sur l'utilisation et la vente de Produits Publicitaires peuvent être obtenues en appelant le Service de la Conformité des Franchisés au 1-801-226-2600, numéro de poste 1350.

D. Réclamations de produits

Un Franchisé ne peut pas revendiquer l'utilisation des produits Unicity à des fins de prescriptions, de maladies, à des fins médicinales et/ou thérapeutiques ou prescrire spécifiquement les produits Unicity comme étant indiqués pour le traitement de toute maladie. Unicity n'approuve pas l'utilisation d'appareils de diagnostic ou d'appareils médicaux dans le cadre de la vente des produits Unicity car de tels appareils ont tendance à avoir pour objectif principal le diagnostic de problèmes de santé et la prescription de remèdes. Aucune offre ou vente des produits Unicity ne peut être effectuée sans être précise ou exacte concernant la qualité, performance et disponibilité. Les informations appropriées sur les produits sont regroupées dans la documentation autorisée par Unicity et sont sujettes à des révisions périodiques par Unicity. Il relève de la responsabilité du Franchisé de se procurer et d'utiliser seule la documentation en vigueur. Toutes les présentations de produits effectuées par un Franchisé doivent être identiques à celles trouvées dans la documentation en vigueur d'Unicity.

E. Ventes de Produits Unicity.

Un Franchisé n'a le droit de promouvoir uniquement l'opportunité Unicity et les produits et matériels Unicity lors de réceptions Unicity aux Franchisés ou Clients d'Unicity potentiels, sujets à la Section 6.F ci-dessous. La publicité en violation de cette stipulation peut constituer une concurrence déloyale envers Unicity.

F. Vente ou Publicité de Produits, Projet ou Matériel Autres que Ceux d'Unicity

Matériel autres que ceux d'Unicity Un Franchisé ne doit pas vendre, promouvoir ou faire la publicité de produits, projet ou matériel autres que ceux d'Unicity, qui sont en concurrence avec les produits, projets ou matériel lors de réceptions Unicity ou aux Franchisés ou Clients d'Unicity. Une réception d'Unicity est un congrès, une réunion, un séminaire ou événement semblable préparé par un Franchisé ou Unicity pour les Franchisés d'Unicity, les Franchisés potentiels ou employés d'Unicity. Pour développer ou assurer la promotion de sa franchise Unicity, un Franchisé peut être autorisé à vendre, assurer la promotion ou faire la publicité de cassettes audio, cassettes vidéo, CD, DVD, livres et brochures autres que celles d'Unicity, et qui ne sont pas en concurrence avec Unicity, aux Franchisés d'Unicity en aval ou aux Franchisés présents lors d'une réception d'Unicity sponsorisée par un Franchisé acceptant de telles ventes.

G. Prétentions en Matière de Revenu et Opportunité

Aucune prétention excessive ou erronée ou déformation intentionnelle des recettes ou gains potentiels ne peut être faite par un Franchisé. Tout type de garantie de revenus est interdit, de même pour l'exposition de véritables chèques de Primes ou de bulletins de salaire ou de copies. Les représentations de salaire doivent être sincères. De surcroît, les représentations de salaire doivent inclure les mentions selon lesquelles les Primes sont susceptibles de varier en fonction du degré d'efforts fournis, aucune Prime n'est garantie et aucun Rang n'est garanti.

H. Prétentions sur la Croissance Future

Un Franchisé ne devrait pas insinuer ou affirmer que les produits ou services supplémentaires seront ajoutés aux produits et services actuellement proposés par Unicity ou de prochaines améliorations au Régime des Primes ou que des territoires ou zones spécifiques sont sur le point d'être ouvertes ou adjointes aux territoires ou zones d'exploitation d'Unicity, à moins que ou jusqu'à ce que la nouveauté ou l'événement ait été officiellement annoncé par écrit par Unicity.

I. Prétentions Gouvernementales

Un Franchisé ne peut prétendre que le Régime des Primes ou tout produit d'Unicity a été approuvé ou cautionné par toute agence gouvernementale.

J. Ventes Internationales

Un Franchisé ne peut agir en tant qu'intermédiaire pour les ventes de produits Unicity que dans son pays d'origine. Un Franchisé peut vendre des produits à un Client Préférentiel ou Client au Détail dans un pays validé par Unicity comme référencé dans la Section 4.F. Un Franchisé peut recevoir un revenu de sa Dowline dans d'autre pays conformément à la Section 4.F.

K. Publicité Multimédias

Un Franchisé ne peut utiliser de publicité multimédia ou la publicité d'Unicity ou de ses produits sur la télévision, radio ou sur un site Internet qui n'est pas intégralement la propriété du Franchisé sans avoir auparavant obtenu l'autorisation écrite d'Unicity.

L. Utilisation d'Internet

Un Franchisé peut utiliser le World Wide Web ou internet pour promouvoir les affaires Unicity en créant un site web personnel sur Unicity Web Office. Un Site internet et tout autre site internet utilisé par le Franchisé doit être conforme aux règles suivantes:

- 1) Tous les sites internet sont sujets à révision et autorisation par le Service de la Conformité d'Unicity.
- 2) Un Franchisé et/ou Client Privilégié ne peut pas inscrire ou utiliser tout nom, marque déposée, logo ou nom de produit d'Unicity dans n'importe quelle adresse URL ou nom de domaine. Le site internet ne devra pas contenir toute métadonnée en violation de ce Contrat ou en violation de toute loi, nationale, régionale ou locale. De surcroît, le site internet ne devra contenir aucun lien hypertexte vers des sites internet de concurrents ou de produits de concurrents.
- 3) Tous les sites internet doivent clairement indiquer que le Franchisé ou (le cas échéant) le Client Privilégié, sont Indépendants. .
- 4) Tous les sites internet doivent faire apparaître le Prix de vente en vigueur des produits. Le tarif des Clients Préférentiels peut être offert avant de passer commande avec l'approbation Unicity. Toute référence au tarif en vigueur des Produits doit mentionner "Prix de vente en rigueur".
- 5) Un site internet doit faire apparaître les informations sur les produits d'Unicity, si tant est que les informations et le site internet sont préalablement approuvés par le Service de la Conformité d'Unicity. Les informations sur les produits ne devront pas porter de revendications à des fins de prescription, de maladies, à des fins médicinales et/ou thérapeutiques.
- 6) Un site internet peut contenir quelques témoignages personnels, ainsi que des informations incitatives à condition qu'il respecte les règles suivantes :
 - a) Le matériel doit être le reflet de l'expression sincère et objective de l'expérience de l'auteur du témoignage ou de l'information incitative ;
 - b) Le matériel ne doit pas insinuer que tout le monde aura la même expérience; et
 - c) Le matériel sera assorti d'une clause de non-responsabilité d'Unicity.
- 7) Les témoignages relatifs aux produits ne devront pas être affichés sur un site internet sans l'accord du Service de la Conformité d'Unicity.
- 8) Un site internet ne peut contenir aucune revendication selon laquelle les produits ou les programmes sont en vente dans tout pays autre que les pays où les produits et programmes ont été approuvés par Unicity.
- 9) Le site internet d'un Franchisé ne devra enfreindre aucune marque déposée ou aucun copyright de tiers. Le Franchisé et Client Privilégié s'accordent pour défendre et tenir hors de responsabilité Unicity, ses filiales, et organisations affiliées ainsi que leurs directeurs, dirigeants, employés, et représentants pour toute action ou demande pour une atteinte à des droits de propriété intellectuelle de tiers résultant du site internet.
- 10) Le site internet d'un Franchisé peut proposer des produits Unicity aux clients (y compris aux Détaillants), et est sujet aux restrictions suivantes :
 - a) Le Franchisé doit faire apparaître sur le site internet son numéro de téléphone, numéro de fax, adresse e-mail ou le numéro de téléphone d'Unicity avec des consignes pour obtenir et utiliser un Numéro d'Identification de Client.
 - b) Le site internet peut utiliser des paniers de commande, mais les paniers de commande doivent inclure des termes conférant au Franchisé le droit de refuser une transaction pour n'importe quelle raison.
- 11) Le site internet devra inclure la politique de remboursement des Clients qui figure à la Section 5.E.
- 12) Le Franchisé ne peut pas faire de publicité sur internet en achetant des encarts publicitaires sur des moteurs de recherche, ou d'autres sites internet.
- 13) Les Franchisés ne peuvent pas intervenir en tant qu'intermédiaires ou directement dans la vente de produits Unicity sur des sites aux enchères en ligne ou de commercialisation de masse comme eBay, Amazon, Craigslist... Tout Franchisé qui met en vente des produits Unicity ou fournit des produits Unicity vendus sur ces sites, que ce soit directement ou indirectement, peut faire l'objet des Mesures Disciplinaires énoncées dans la Section 8.C, y compris la stipulation de la Section 8:C:5, concernant le débit de Primes payées au Franchisé et en amont sur de telles ventes.

14) Les Franchisés ne peuvent pas faire la publicité de toute autre opportunité commerciale, y compris, à titre non exhaustif, d'opportunités de marketing de réseau ou en vente directe, sur tout site internet qui affiche des produits Unicity. Un Franchisé doit afficher aucun produit qui n'est pas un produit Unicity, peu importe la méthode de distribution, sur tout site internet de Franchisé.

15) Les Franchisés ne peuvent pas utiliser l'envoi en masse d'emails (hormis les personnes sur les listes « opt-in ») et ne peuvent pas utiliser l'envoi de spam pour assurer la promotion du projet Unicity ou de ses produits. Unicity encourage les Franchisés à respecter tous les usages d'Internet et à être de bons citoyens du net.

16) Si un Franchisé s'est abonné aux services du Web Office d'Unicity et est défaillant dans le paiement de ses cotisations mensuelles, le Franchisé donne son accord pour qu'Unicity effectue une compensation entre les Primes du Franchisé afin de recouvrer les cotisations impayées.

M. Enregistrements de l'Entreprise

Les Franchisés peuvent reproduire à des fins de vente, distribution ou utilisation personnelle tout enregistrement de présentations audio ou vidéo produits par Unicity seulement après avoir obtenu l'autorisation écrite d'Unicity. Les Franchisés ne peuvent pas produire ou proposer à la vente n'importe quel enregistrement audio, vidéo ou autre d'événements, discours ou réunions sponsorisés par Unicity, sans avoir préalablement obtenu l'autorisation écrite d'Unicity.

N. Questions des Médias.

Afin d'assurer l'exactitude et la cohérence des informations, un Franchisé qui reçoit une demande de la part de la presse ou d'autres médias concernant tous les aspects d'Unicity, ses produits ou ses Intermédiations Indépendantes devra en référer au Service de la Conformité des Franchisés d'Unicity le plus tôt possible après la réception de la demande en appelant le 1-801-226-2600, poste 1350.

O. Organisations, Réunions, Frais Généraux et Frais de Formation des Franchisés d'Unicity

Un Franchisé ne peut pas facturer des frais pour toute documentation générale, newsletter, tout service, séminaire de formation ou toute documentation à propos d'Unicity, son opportunité commerciale, ses produits ou sa documentation marketing. Un Franchisé ne peut pas facturer aux autres Franchisés d'Unicity des frais d'adhésion pour la participation à tout programme ou organisation. Un Franchisé ne peut pas proposer de payer ou payer les Primes, remises, ou compensations, à d'autres Franchisés d'Unicity pour l'achat de produits Unicity ou de produits, projets, ou documentations issus d'une autre source. Un Franchisé ne peut pas exclure ou empêcher tout autre Franchisé d'assister à des événements sponsorisés par Unicity.

P. Annuaire Téléphonique

Seul un Franchisé qui a au moins atteint le Rang de Directeur peut faire de la publicité en utilisant un annuaire téléphonique. L'annonce publicitaire peut figurer dans les pages jaunes pour les catégories de : 1) Santé, Plantes médicinales, Forme ou Nutrition et 2) Soins pour le Visage ou Beauté. Toutes les annonces pour publication dans les annuaires téléphoniques devront mentionner : « Associé Indépendant Unicity », « Franchisé Indépendant Unicity », « Chef d'Entreprise Indépendant Unicity », « Franchiseur Unicity », ou « Chef d'Entreprise Personnelle Unicity », suivi du nom, de l'adresse et du numéro de téléphone du Franchisé. Un Franchisé ne peut pas afficher des annonces publicitaires qui utilisent le(s) nom(s), logo(s), image(s) ou intitulé(s) de produit(s) d'Unicity dans un annuaire téléphonique.

Q. Numéros Verts

Un Franchisé qui fait figurer sur une annonce un numéro vert ne peut pas utiliser le(s) nom(s), logo(s) ou intitulé(s) de produit(s) d'Unicity pour une telle annonce mais peut inscrire le numéro en qualité de « Associé Indépendant Unicity, (nom du Franchisé) », « Franchisé Indépendant Unicity (nom du Franchisé) », « Chef d'Entreprise Indépendant Unicity (nom du Franchisé) », « Franchiseur Unicity, (nom du Franchiseur) », ou « Chef d'Entreprise Personnelle Unicity, (nom du Franchisé) ».

R. Numéros de Téléphone Surtaxés

Un Franchisé accepte de ne pas utiliser les numéros en 900, les numéros surtaxés ou autres numéros semblables en vue de commercialiser son affaire Unicity ou ses produits.

S. Répondeur Téléphonique et Messages Enregistrés

Un Franchisé ne peut pas répondre au téléphone d'une manière qui pourrait suggérer que les correspondants soient en communication avec le siège social ou toute autre succursale d'Unicity. Précisément, un Franchisé ne devra pas répondre au téléphone en déclarant « Unicity », mais devra répondre en indiquant son statut de Franchisé Indépendant d'Unicity. Les répondeurs téléphoniques et boîtes vocales doivent aussi respecter cette politique.

T. Automates d'Appel

Un Franchisé accepte de n'utiliser aucun automate d'appel pour les appels sortants, ou centre d'appel, pour promouvoir ou démarcher en vue d'une vente de produits ou du concept Unicity.

U. Documentation Révisée de la Société

Les Franchisés et Unicity devront travailler ensemble pour informer leurs structures de toute nouvelle information d'Unicity. Les nouveaux formulaires, politiques et

documentation d'Unicity remplacent les anciens formulaires, politiques et documentation. Un Franchisé devra détruire tous les formulaires et documentation obsolètes ou non valides. Unicity ne devra rembourser aucun Franchisé pour tout matériel obsolète détenu par le Franchisé.

pas exposer ou proposer à la vente des produits concurrents ou des produits d'une autre société de vente directe.

V. Reconditionnement

Les Franchisés acceptent de ne pas modifier, reconditionner, distribuer des échantillons non-autorisés, de ré-étiqueter ou apporter toute autre modification à des produits Unicity ou agir en tant qu'intermédiaire ou vendre de tels produits, sous quelque dénomination ou étiquette que ce soit, autres que celles autorisées par Unicity.

W. Exposition en Commerces de Détail

Les Franchisés ne doivent pas commercialiser les produits Unicity dans les commerces de détail. Un « commerce de détail » correspond à tout établissement commercial qui vend des biens de consommation au public sans rendez-vous préalable, caractéristique des commerces de détail.

X. Exposition en Entreprise de Services

Un Franchisé qui possède ou est salarié d'une Entreprise de Services peut, à compter de la réception préalable d'une autorisation écrite d'Unicity, fournir des produits et services Unicity aux Clients par le biais de cette entreprise, si tant est que le Franchisé apporte une assistance correcte aux Clients. Un Franchisé qui désire exposer des produits au sein d'une entreprise de Services doit obtenir l'autorisation écrite du Service de la Conformité des Franchisés d'Unicity. Une « Entreprise de Services » est une entreprise dont les recettes relèvent essentiellement de la fourniture de services personnels plutôt que la vente de produits. Cela inclue les cabinets médicaux, dentistes, chiropracteurs et autres professionnels de santé, clubs de remise en forme, salles de sport, coiffeurs, instituts de beauté, magasin de manucures, services de conseil, salons de bronzage, et autres entreprises similaires où le recours par les Clients à l'entreprise est soumis à une adhésion ou à un rendez-vous. Au sein de tels établissements, les produits ou bannières Unicity ne peuvent pas être exposées dans le hall d'entrée ou à l'extérieur de la structure où de tels produits sont visibles pour le public.

Y. Foires et Événements Spéciaux

Un Franchisé accepte de ne pas afficher ou faire la publicité de produits Unicity lors de braderies, marchés aux puces, vide-greniers ou événements similaires. Un Franchisé peut exposer les produits Unicity sur un stand d'une foire d'état ou locale, d'un salon professionnel ou d'expositions mais ne peut

CHAPITRE 7

PRIMES ET COTISATIONS DES FRANCHISÉS.

A. Primes et Cotisations des Franchisés

Un Franchisé peut avoir le droit de toucher des Primes conformément au Régime des Primes et aux autres programmes ou promotions d'Unicity, hormis ce qui est énoncé dans la Section N ci-dessous. Le Régime des Primes est exposé plus en détail dans la dernière version du Livret sur le Régime de Compensation des Revenus d'Unicity, qui peut être modifié par Unicity de temps à autre. Les politiques suivantes exposent les grandes lignes pour toucher des Primes au sein d'Unicity et les cotisations applicables facturées aux Franchisés.

B. Primes du Club Présidentiel

Unicity a établi un Club Présidentiel pour les Directeurs Présidentiels, Saphirs Présidentiels, Rubis Présidentiels et Diamants Présidentiels qui remplissent les conditions d'adhésion. Les membres du Club Présidentiel Unicity peuvent faire l'objet de reconnaissances supplémentaires. Pour être éligible à une adhésion au Club Présidentiel, un Franchisé doit au moins atteindre le Rang de Saphir Présidentiel pendant trois (3) mois consécutifs. Dès que le Franchisé rentre dans le Club Présidentiel, l'adhésion est valide pendant douze (12) mois à compter de la date de la dernière adhésion.

C. Primes du Club Présidentiel

Le prestigieux Club Présidentiel d'Unicity offre les Primes les plus lucratives et intéressantes au sein d'Unicity. Pour être éligible à l'adhésion au Club Présidentiel, un Franchisé doit en premier lieu atteindre le Rang de Diamant Présidentiel au sein du Club Présidentiel. Une fois qu'ils remplissent les conditions d'éligibilité, les Franchisés sont admissibles aux Rangs de Double Diamant, Triple Diamant et Diamant Royal, ainsi que pour le Club Présidentiel. Les Primes associées au Club Présidentiel incluent la Prime AFP Diamant Présidentiel, la Prime AFP Double Diamant, la Prime AFP Triple Diamant, la Prime AFP Diamant Royal et la Prime du Club Présidentiel. Les Primes du Club Présidentiel sont des Primes Lifestyle et non des Primes en espèces ; en tant que telles les Primes exactes varient de pays en pays et de distributeur en distributeur.

L'éligibilité et la qualification aux Primes du Club Présidentiel peuvent être obtenues comme stipulé dans la Section 2:M et 4:D.

D. Réalisation des Objectifs de Rang

Un Franchisé est seul responsable de la réalisation des objectifs mensuels des Franchisés, en terme de volume (i), de rang (ii), énoncés dans le Livret sur le Régime de Compensation des Revenus d'Unicity ; et les objectifs ou conditions établis par tout autre programme. Unicity n'est pas tenu de garantir ou de s'assurer qu'un Franchisé réalise les objectifs du Régime des Primes.

E. Garanties sur Revenus

Un Franchisé ne dispose d'aucune garantie sur n'importe quel Prime spécifique, salaire ou niveau de bénéfice ou de succès de la part d'Unicity. Les bénéfices et le succès d'un Franchisé ne peuvent provenir que du succès dans la vente aux clients, l'utilisation et la consommation de produits Unicity, ainsi que les ventes, utilisation et consommation de produits Unicity par d'autres Franchisés en aval. Unicity un Franchisé à recruter, former, assister et développer en continu son organisation de vente de Franchisés et à générer sa propre réussite.

F. Prime Minimum

À défaut de stipulation contraire par Unicity, et afin de réduire les frais de traitement, Unicity n'effectuera aucun paiement de Prime inférieur à 20 euros. Si un Franchisé est éligible au paiement d'une Prime inférieure à 20 euros, le Volume équivalent sera crédité au compte Unicity du Franchisé.

G. Frais de Traitement

La Prime mensuelle du Franchisé fera l'objet d'une déduction raisonnable des frais de traitement pour le traitement informatique et autres services clients.

H. Délivrance des Primes

Les Primes seront distribuées mensuellement au plus tard le vingt (20) du mois suivant celui de la réalisation de la Prime. Cependant, si le 20 tombe pendant un week-end ou un jour férié, les Primes seront distribuées le premier jour ouvrable suivant. Sans atteinte au droit de résiliation d'Unicity, la délivrance d'une Prime à un Franchisé peut être suspendue si le Franchisé ne respecte pas les termes ou conditions du Contrat.

I. Compensation des Primes

Un Franchisé accepte qu'Unicity puisse compenser ou émettre une réserve sur la Prime d'un Franchisé à hauteur d'un montant impayé.

J. Primes de Substitution

Sur demande justifiée, Unicity délivrera un chèque de substitution d'une Prime, pour une Prime qui n'a pas été correctement collectée, dans l'hypothèse d'une perte ou d'un vol de chèque par exemple ; cependant, si un chèque de Prime a été collecté ou encaissé, Unicity n'émettra pas de nouveau chèque de Prime, et des frais de service à hauteur de dix pourcent (10%) de la valeur du chèque, mais de moins de trente euros (30.00 €) seront calculés. Les demandes de substitution et d'opposition au paiement ne seront observées qu'après un délai de dix (10) jours ouvrables à compter de la délivrance du chèque de Prime.

K. Retour de Primes ou Primes Non-Réclamées

Unicity s'efforce de s'assurer qu'un Franchisé Unicity reçoive ses Primes. Cependant, quand un chèque de Prime Unicity n'est pas négocié pendant la période bancaire (quatre-vingt dix jours) ou a été envoyé à la dernière adresse connue, mais renvoyé à Unicity parce qu'un Franchisé a déménagé sans adresse de réexpédition ou que le chèque de Prime est renvoyé ou qu'il n'est pas présenté pour paiement pour une raison hors du contrôle d'Unicity, le chèque de Prime sera annulé. Si les fonds ne sont toujours pas réclamés par le Franchisé, ils devront être envoyés à la l'agence gouvernementale appropriée dans le respect des lois en matière de fonds non réclamés. Un solde créditeur est sujet à des frais mensuels de maintenance.

L. Instabilité des marchés étrangers

La faculté de procéder à des paiements de Récompenses selon le Parrainage International étant le résultat de la vente de produits Unicity dans des pays en dehors du pays d'origine du Franchisé est dépendante d'un certain nombre de facteurs en delà du contrôle Unicity. Laisse à sa seule discrétion, Unicity peut décider, qu'un Marché Étranger n'est pas suffisamment viable en fonction de différents facteurs tels que: conditions dans un pays étranger limitant ou réduisant la conversion ou

la rapatriation d'argent à Unicity International, Inc ; ventes insuffisantes dans un Marché Étranger ne permettant pas d'atteindre une profitabilité nette ; conditions de guerre ou semblables ; et/ou catastrophes naturelles. Par conséquent, après avoir déterminé un manque de viabilité dans un Marché Étranger, Unicity peut cesser, restreindre, reporter ou modifier des paiements de Récompenses selon le Parrainage International dans ce marché étranger. Les paiements de Récompenses aux Franchisés sur le volume atteint dans les marchés étrangers peuvent faire l'objet de frais liés aux taxes internationales et/ou frais bancaires liés à de tels paiements.

M. Frais de service

Bien qu'Unicity fournisse l'essentiel des services de Franchisé à ces derniers gratuitement, de temps à autre un Franchisé demandera ou réclamera des services extraordinaires qui justifient du temps et des dépenses supplémentaires pour la recherche et la résolution. Unicity facture des frais à hauteur de cinquante euros (50.00 €) par heure, avec une base de calcul minimum d'une heure pour n'importe laquelle de ces hypothèses.

N. Mise en application du Registre des Revenus du Franchisé Unicity

En dépit du Registre actuel, les Franchisés qui ont atteint le Rang de Diamant Présidentiel avant le 1 janvier 2012, continueront à recevoir leurs Commissions sur la base du Registre des Revenus du Franchisé Unicity de 2011, Article 20684, Rev5. La version la plus récente du registre des Revenus du Franchisé Unicity n'est pas valable pour ces Franchisés.

CHAPITRE 8

CESSATION D'ACTIVITÉ DU FRANCHISÉS

A. Démission

Au delà des droits de démission associés à la nature d'Intermédiaire, un Franchisé peut, à tout moment, démissionner de ses fonctions de Franchisé. Un Franchisé qui démissionne perd l'ensemble de ses droits d'intérêt légal et de participation aux bénéfices dans l'Intermédiation, ainsi que dans toutes les Listes Unicity, tous les privilèges des Franchisés et Rang du Franchisé. Un Franchisé qui démissionne ne peut pas postuler dans le cadre d'une nouvelle Intermédiation ou pour détenir une participation dans toute Intermédiation existante avant six (6) mois après qu'Unicity ait finalisé la démission. Un Franchisé peut démissionner en :

- 1) Soumettant à Unicity une lettre de démission signée par le Franchisé (y compris, le cas échéant, tous les membres, partenaires, actionnaires, administrateurs...), et indiquant le(s) nom(s) du Franchisé et son Numéro d'Identification ; ou
- 2) Faute de renouvellement de l'Accord du Franchisé pour un délai d'un an supplémentaire (voire Section 3.D.).

B. Licenciement

Le licenciement d'un Franchisé par Unicity peut être justifié avec un motif. Un Franchisé accepte qu'Unicity ait le droit de prendre des mesures rapides pour limiter ou mettre fin à une Intermédiation qui s'avère être en violation du Contrat ou de toute autre loi nationale ou locale, lois, et/ou réglementation afférente à l'entreprise d'Unicity. Unicity se réserve aussi le droit de saisir la justice pour de telles violations, ainsi que pour le remboursement de la part du Franchisé de toute dépense résultant de la violation, y compris les frais de justice et honoraires d'avocats.

C. Procédures Disciplinaires

Tout manquement au Contrat peut entraîner une enquête et/ou toute mesure disciplinaire. Un Franchisé doit pleinement coopérer avec toute enquête, y compris en fournissant les documents et informations demandés par Unicity et l'absence

de coopération constituera une violation du Contrat. Au terme d'une mesure disciplinaire, Unicity peut annoncer les détails de telle mesure disciplinaire. Les violations de politiques peuvent impliquer une ou toute les procédures disciplinaires suivantes :

- 1) Avertissement officiel. Le Franchisé peut être informé soit personnellement ou par le biais d'une information de masse, soit à l'oral ou à l'écrit qu'un certain comportement est contraire au Contrat.
- 2) Avertissement officiel. Un avertissement officiel peut être envoyé par écrit au Franchisé stipulant qu'à défaut de cesser la/les violation(s) concernée(s), des mesures disciplinaires supplémentaires pourront être mises en œuvre.
- 3) Mise à l'épreuve. Un Franchisé peut être informé par écrit qu'il a été mis à l'épreuve pour violation du Contrat. La durée et les conditions de la mise à l'épreuve peuvent varier à la seule discrétion d'Unicity. Un Franchisé mis à l'épreuve peut faire appel de la mise à l'épreuve en utilisant les procédures d'appel des suspensions décrites ci-dessous.

4) Suspension. Un Franchisé peut être suspendu pour de sérieuses violations ou ruptures du Contrat, et une suspension peut durer plusieurs jours ou mois, en fonction des circonstances en l'espèce. Un Franchisé peut faire appel à une suspension en répondant par écrit dans le respect du délai octroyé dans la lettre de suspension. Les Franchisés suspendus ne sont pas éligibles pour : recevoir des Primes Unicity, gagnées ou autre ; participer à toute activité ou programme d'Unicity ; acheter ou vendre des produits Unicity ; ou Parrainer des Franchisés. Les Primes d'un Franchisé suspendu sont confisquées par Unicity. Étant donné que les Franchisés ne peuvent passer de commandes de produits, ils ne sont pas éligibles pour des Primes pendant la durée de leur suspension. Unicity peut, à sa discrétion, qualifier une Intermédiation pendant la suspension et retenir toutes les Primes gagnées. Dans l'hypothèse d'une suspension, une lettre de suspension sera envoyée au Franchisé. La lettre de suspension peut indiquer les mesures que le Franchisé doit prendre pour qu'Unicity retire sa suspension. Faute de prendre de telles mesures, cela peut justifier d'autre part un licenciement. Ces mesures peuvent inclure les suivantes :

- a) La cessation immédiate de toutes ces violations ;
- b) La soumission d'une déclaration écrite à Unicity en réponse aux violations ;
- c) Paiement de tout préjudice causé par de telles violations ;
- d) Apporter des garanties supplémentaires qu'aucune violation future ne se produira ;
- e) Fournir documentation et informations concernant les violations ; et
- f) Toute autre action exigée par Unicity.

5) Récupération des Primes. Les Primes payées au Franchisé et en amont sur les ventes de Produits Unicity qui ont été réalisées en violation de ces Règlements peuvent voir leurs comptes débités de futures Primes, et ou/débités de tout remboursement ou autre somme à échéance à la seule discrétion d'Unicity.

6) Licenciement. Un Franchisé qui commet une violation substantielle du Contrat de quelque manière que ce soit, y compris en ne coopérant pas à une enquête d'Unicity exposée ci-dessus, peut faire l'objet d'un licenciement. Les conséquences du licenciement sont exposées à la Section 8:F ci-dessous.

D. Notification du Licenciement justifié

Quand une décision est prise pour un licenciement justifié d'un Franchisé, Unicity notifiera le Franchisé licencié à sa dernière adresse connue dans son dossier. À compter de la réception de la notification, le Franchisé devra immédiatement cesser toutes les activités propres à la qualité de Franchisé. La notification sera présumée être reçue à la livraison, pas plus tard que dix (10) jours après l'envoi.

E. Appel au Licenciement

Un Franchisé qui a été licencié peut faire appel au licenciement en soumettant une explication par écrit, y compris toutes les circonstances atténuantes ou aggravantes. Le Franchisé doit soumettre l'appel par écrit dans la période octroyée dans la lettre de licenciement, au plus tard quinze (15) jours après la réception de la notification du licenciement. Unicity examinera l'opportunité de l'appel et informera le Franchisé de sa décision. Si l'appel n'est pas reçu pendant le délai octroyé, le licenciement sera définitif.

F. Conséquences du Licenciement

Lorsqu'un Franchisé démissionne ou est licencié par Unicity, l'adhésion, les droits et privilèges sont révoqués, et le Franchisé n'a plus le droit d'être intermédiaire pour les produits Unicity, de Parrainer d'autres potentiels Franchisés Unicity ou de se partenaire indépendant ou Franchisé d'Unicity. De surcroît, un Franchisé licencié qui a cessé ses fonctions perd tous ses droits en aval et n'a plus le droit de percevoir toute

Prime quelle qu'elle soit, gagnée ou autre, de la part d'Unicity, le Franchisé n'a pas non plus le droit de formuler une demande d'indemnisation pour la perte de sa clientèle ou de tout autre investissement. Un Franchisé perd aussi tous ses droits sur les Listes Unicity. Un Franchisé en cessation de fonctions doit immédiatement renvoyer à Unicity toutes les Listes Unicity existantes et tout autre document ou matériel qui lui a été remis. Les Intermédiation en cessation de fonctions appartiennent à Unicity et peuvent demeurer dans leur position actuelle d'Intermédiation Unicity et seront administrées, entretenues, vendues ou cédées par Unicity, à sa seule discrétion. Un Franchisé qui a fait l'objet d'un licenciement justifié ne peut pas faire une nouvelle demande de Contrat de Distribution pendant dix-huit (18) mois à compter du licenciement. Si un Franchisé a au moins atteint le rang de Saphir Présidentiel et est licencié pour juste motif, il accepte alors qu'il ne pourra participer à tout circuit de distribution directe dans tout marché qu'Unicity a officiellement ouvert pendant six (6) mois à compter de la cessation de son activité Unicity. Ces stipulations, ainsi que la stipulation interdisant le Parrainage de Distributeurs de la Section 3:C, la stipulation interdisant l'Utilisation d'Internet de la Section 6:L et Section 8:C:5, subsistent après la cessation du Contrat.

G. Rachat de Produits

Un Franchisé qui démissionne de son Contrat de Distribution peut renvoyer avec sa lettre de démission tous les stocks « Actuellement Commercialisables », disponibles, réutilisables, dans leur emballage d'origine, et en général vendables qui sont en sa possession. Unicity peut rembourser quatre-vingt dix pourcent (90 %) de la valeur nette qu'a retenu le Franchisé, en déduction de la valeur de toute Prime reçue pour l'achat desdits biens. Unicity rachètera aussi tout matériel de vente initial imposé qui sont renvoyés, frais de port payés, réutilisables et vendables à hauteur de cent pourcent (100 %) du coût pour le Franchisé. Les Intermédiation qui ont cessé pour juste motif ne sont pas admissibles pour le rachat de produits à hauteur de 90% ou pour le rachat de matériel de vente à hauteur de 100%.

1) Dans le respect de cette politique, les produits ne seront pas considérés « Actuellement Commercialisables » s'ils sont renvoyés avec une période de commercialisation, d'utilisation ou une durée de conservation des produits inférieure à 3 mois ; les produits ne seront pas non plus considérés comme étant « Actuellement Commercialisables » si Unicity a clairement annoncé à ses Franchisés avant l'acquisition, que les produits sont saisonniers, ne sont plus fabriqués, ou sont des produits promotionnels spéciaux.

2) Si les structures Upline d'un Franchisé en cessation de fonctions ont reçu des Primes basées sur le Volume correspondant à des produits retournés, les Primes payées sur un tel Volume devront soit être débitées des comptes Upline

des Franchisés ou déduites du remboursement des Franchisés en cessation de fonctions. Bien que certains prérequis peuvent varier en fonction de la législation dans certaines juridictions, les Franchisés qui demandent un remboursement doivent respecter les stipulations suivantes :

a) Appeler le Service Relations Clientèle Unicity et demander un formulaire et/ou numéro d'Autorisation de Retour de Marchandises (« ARM ») ;

b) Faire une demande écrite de remboursement à Unicity. Ce document doit être accompagné par des copies de(s) facture(s) d'origine du produit et du formulaire et/ou numéro ARM ; et

c) Renvoyer le colis avec le numéro ARM visiblement inscrit à côté de l'adresse de retour sur l'emballage.

Les frais de retour des produits doivent être acquittés par le Franchisé. Le Franchisé porte tous les risques liés à un dommage ou une perte à raison de l'expédition. Les biens endommagés pendant le transport, et dès lors non commercialisables, seront refusés. Après une vérification exhaustive de tous les papiers soumis et des produits renvoyés, Unicity enverra un remboursement au Franchisé en cessation de fonctions selon la même méthode de paiement qu'à l'origine.

H. Droit Applicable et Jurisdiction Compétente

Ce Contrat devra être régi par les lois françaises. Unicity et le Franchisé donnent leur consentement irrévocable à la compétence des Tribunaux Français pour n'importe quelle poursuite, action ou instance propres ou relatives au Contrat. Le procès devra se tenir exclusivement au sein des Tribunaux Français.

I. Force Majeure

Aucune des parties au Contrat ne devra être tenue envers l'autre partie d'un défaut ou retard dans l'exécution de n'importe quelle obligation du Contrat pour la durée et dans la mesure où un tel défaut ou retard relève d'un cas de force majeure ou de toute autre cause indépendante de son contrôle, y compris, mais non limité aux actes de gouvernement, émeutes, guerres, interruptions de transport, grèves ou autres difficultés liées à la main d'œuvre, pénurie de main d'œuvre, incendies, tempêtes, inondations, tremblements de terre (chacun qualifié d'« Événement de Force Majeure »). L'exécution des obligations ci-dessous doit être suspendue pendant l'existence d'un Événement de Force Majeure, et à compter de la cessation d'un tel Événement de Force Majeure, devra à nouveau reprendre immédiatement, à condition, toutefois, que les parties aux présentes doivent mettre en

œuvre des efforts commerciaux raisonnables pour minimiser les conséquences de telle Force Majeure.

J. Limitation de Responsabilité

Toute demande réalisée par un Franchisé contre Unicity et/ou ses représentants, employés, et agents ne pourra être présentée que dans le cadre de la capacité individuelle du Franchisé, et non en qualité de demandeur ou membre d'un recours collectif. Indépendamment de la forme de telles demandes, que ce soit délictuelle, contractuelle, ou autre, Unicity et ses représentants, employés et agents, ne devront pas être tenus responsables envers un Franchisé pour tout préjudice au delà d'un montant égal à six fois les commissions mensuelles dudit Franchisé, sur la base des commissions moyennes de ce dernier au cours des douze derniers mois. Exception faite de la stipulation ci-dessus, Unicity et ses représentants, employés et agents, ne devront voir leur responsabilité engagée en aucun cas pour tous les dommages-intérêts indirects, accessoires, directs, spéciaux, éventuels, punitifs, y compris, sans limitation, les pertes de profits. Les deux parties au Contrat renoncent à leurs droits de recours en exécution de toute stipulation précise de ce Contrat. Aucune action en justice ne peut être intentée, ou des dommages-intérêts accordés, plus d'un an après que le fait générateur de l'action ne se soit produit, nonobstant toute autre stipulation de prescription.

ANNEXE A

INFORMATION À PROPOS DU DROIT DE RÉTRACTATION

Instructions à propos de la rétractation

Drôit de rétractation

Vous êtes en droit de résilier le Contrat sans exposer les raisons de votre rétractation sous 60 jours.

L'avis de retrait expirera après 60 jours à compter du jour de réception matérielle des marchandises par vous ou une tierce partie que vous avez désignée, autre que le transporteur.

Afin de faire valoir votre droit de rétractation, vous devrez nous aviser (Écrivez votre nom, votre adresse physique, et où vous êtes disponible, votre numéro de téléphone et de fax, ainsi que votre adresse e-mail) de votre décision de vous rétracter du contrat ci-joint par une déclaration explicite (par exemple via courrier, fax ou e-mail). À cette fin, vous pouvez utiliser le formulaire de rétractation ci-dessous, mais ce n'est pas obligatoire.

Pour observer le terme de retrait, il suffit que vous envoyiez un avis de rétractation avant l'expiration du terme de retrait.

Conséquences du désistement

Si vous résiliez le contrat, tous les paiements que vous avez effectué à notre effet, y compris le paiement des dépenses de livraison (hormis toutes les dépenses supplémentaires résultant d'un choix personnel concernant les modalités de livraison, autre que les modalités standards plus commodes que nous proposons), seront remboursés sans délai, et à défaut sous 60 jours dès que nous sommes informés de votre décision de désistement du contrat. Lesdits remboursements seront acquittés selon la même méthode de paiement que pour la transaction initiale, sauf stipulation expresse contraire ; à défaut, aucun frais ne vous sera facturé en raison d'un tel remboursement.

Formulaire de rétractation standard

(complétez et retournez le formulaire ci-joint si vous désirez vous désister du contrat)

- Adresse (nom, adresse physique, et si possible le numéro de téléphone, le numéro de fax et l'adresse e-mail devront être ajoutés par le professionnel) :

- I/Par la présente (*) nous vous informons de notre rétractation/ je vous informe de ma rétractation du contrat de vente ou de fourniture (*)

- Commandé le (*)/reçu le (*)

- Nom du/des consommateur(s)

- Adresse du/des consommateur(s)

- Signature du/des consommateur(s) (uniquement si le formulaire ci-joint est communiqué sous forme papier)

- Date

(*) Effacez les termes inutiles

Siège Social d'Unicity

Unicity Global Markets GmbH
Rigistrasse 2
CH-6300 Zug
Switzerland
0844 556 556

www.unicity.com

Pour de plus amples informations, contactez votre parrain

Tous les produits / programmes ne sont pas disponibles sur tous les marchés

Aucune Récompense spécifique, revenu ou niveau assuré de Profit ou de Succès dans l'Organisation Unicity n'est garanti à un Franchisé (Distributeur). Le profit et succès d'un Franchisé ne peut être que le seul résultat de ventes de produits, sa propre utilisation et consommation des produits Unicity par d'autres Franchisés de sa Downline. Les Franchisés sont vivement encouragés à recruter continuellement, à entraîner leur équipe, et construire leur propre Organisation de vente de Partenaires Franchisés et réaliser ainsi leur propre succès.

2016 Unicity International Inc. Tous Droits Réservés

UNICITY

26785 REV2