

# **It Works! Marketing International Europe**

## **DÉCLARATION DE POLITIQUES et PROCÉDURES Prenant effet le 1er mai 2015**

### **TABLE DES MATIÈRES**

|                                                                                                                                                                                             |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>SECTION 1 - INTRODUCTION.....</b>                                                                                                                                                        | <b>4</b>  |
| <b>1.1 - POLITIQUES ET PLAN DE COMPENSATION INCORPORES DANS L'ACCORD DE DISTRIBUTION .....</b>                                                                                              | <b>4</b>  |
| <b>1.2 - OBJECTIF DES POLITIQUES.....</b>                                                                                                                                                   | <b>4</b>  |
| <b>1.3 - MODIFICATIONS DE L'ACCORD .....</b>                                                                                                                                                | <b>4</b>  |
| <b>1.4 - RETARDS.....</b>                                                                                                                                                                   | <b>4</b>  |
| <b>1.5 - POLITIQUES ET PROVISIONS SEPARABLES .....</b>                                                                                                                                      | <b>5</b>  |
| <b>1.6 - RENONCIATION .....</b>                                                                                                                                                             | <b>5</b>  |
| <b>SECTION 2 - DEVENIR UN DISTRIBUTEUR .....</b>                                                                                                                                            | <b>5</b>  |
| <b>2.1 - EXIGENCES POUR DEVENIR UN DISTRIBUTEUR .....</b>                                                                                                                                   | <b>5</b>  |
| <b>2.2 - AUCUN ACHAT DE PRODUIT N'EST NECESSAIRE. ....</b>                                                                                                                                  | <b>5</b>  |
| <b>2.3 - AVANTAGES DES DISTRIBUTEURS.....</b>                                                                                                                                               | <b>6</b>  |
| <b>2.4 - TERME ET RENOUVELLEMENT DE VOTRE ACTIVITE IT WORKS! .....</b>                                                                                                                      | <b>6</b>  |
| <b>SECTION 3 - OPÉRATION D'UNE ENTREPRISE IT WORKS!.....</b>                                                                                                                                | <b>6</b>  |
| <b>3.1 - RESPECT DU PLAN DE COMPENSATION IT WORKS! .....</b>                                                                                                                                | <b>6</b>  |
| <b>3.2 - PUBLICITE .....</b>                                                                                                                                                                | <b>6</b>  |
| <b>3.2.1 - Général .....</b>                                                                                                                                                                | <b>6</b>  |
| <b>3.2.2 - Système de génération de leads et marketing.....</b>                                                                                                                             | <b>7</b>  |
| <b>3.2.3 - Sites de Distributeurs.....</b>                                                                                                                                                  | <b>8</b>  |
| <b>3.2.4 - Ventes autres que des ventes directes comme des blogs, des salons de clavardage,<br/>            des réseaux sociaux, des enchères en ligne et d'autres forums en ligne.....</b> | <b>8</b>  |
| <b>3.2.5 - Noms de domaines et adresses électroniques .....</b>                                                                                                                             | <b>8</b>  |
| <b>3.2.6 - Marques commerciales et droit d'auteur.....</b>                                                                                                                                  | <b>8</b>  |
| <b>3.2.7 - Médias et demandes des médias.....</b>                                                                                                                                           | <b>9</b>  |
| <b>3.2.8 - Courrier non sollicité.....</b>                                                                                                                                                  | <b>9</b>  |
| <b>3.2.9 - Fax et coups de téléphone non sollicités.....</b>                                                                                                                                | <b>9</b>  |
| <b>3.2.10 - Publicité dans les journaux .....</b>                                                                                                                                           | <b>10</b> |
| <b>3.3 - INTERDICTION DE L'ACHAT DE BONUS .....</b>                                                                                                                                         | <b>10</b> |
| <b>3.4 - ENTITES COMMERCIALES .....</b>                                                                                                                                                     | <b>10</b> |
| <b>3.4.1 - MODIFICATIONS APORTEES A UNE ENTITE COMMERCIALE .....</b>                                                                                                                        | <b>11</b> |
| <b>3.5 - CHANGEMENT DE SPONSOR .....</b>                                                                                                                                                    | <b>11</b> |
| <b>3.5.1 - Annulation et nouvelle candidature .....</b>                                                                                                                                     | <b>12</b> |
| <b>3.6 - RECLAMATIONS ET ACTIONS NON AUTORISEES.....</b>                                                                                                                                    | <b>13</b> |

|                                                                                     |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.6.1 - Indemnisation.....                                                          | 13        |
| 3.6.2 - Déclarations sur les produits .....                                         | 13        |
| 3.6.3 - Allégations sur les revenus .....                                           | 13        |
| 3.6.4 - Photographies avant-après.....                                              | 14        |
| 3.6.5 - Déclaration de divulgation du revenu .....                                  | 14        |
| 3.7 - POINTS DE VENTE .....                                                         | 15        |
| 3.8 - SALONS, EXPOSITIONS ET AUTRES FORUMS DE VENTE .....                           | 16        |
| 3.8.1 - Résolution des conflits quant aux doubles réservations .....                | 16        |
| 3.9 - CONFLITS D'INTERET .....                                                      | 17        |
| 3.9.1 - Non-sollicitation.....                                                      | 17        |
| 3.9.2 - Vente de biens ou de services concurrents.....                              | 17        |
| 3.9.3 - Participation des Distributeurs à d'autres programmes de vente directe..... | 18        |
| 3.9.4 - Rapports d'activité en aval (généalogie) .....                              | 18        |
| 3.10 - CIBLER D'AUTRES VENDEURS DIRECTS .....                                       | 19        |
| 3.11 - Sponsoring croisé .....                                                      | 19        |
| 3.12 - Erreurs et questions .....                                                   | 19        |
| 3.13 - APPROBATION ET APPUI GOUVERNEMENTAL .....                                    | 19        |
| 3.14 - RETENUE DES CANDIDATURES ET DES COMMANDES .....                              | 19        |
| 3.15 - IDENTIFICATION .....                                                         | 20        |
| 3.16 - IMPOT SUR LE REVENU .....                                                    | 20        |
| 3.17 - STATUT D'ENTREPRENEUR INDEPENDANT.....                                       | 20        |
| 3.18 - ASSURANCE .....                                                              | 20        |
| 3.19 - MARKETING INTERNATIONAL .....                                                | 21        |
| 3.20 - CHARGEMENT DE L'INVENTAIRE.....                                              | 21        |
| 3.21 - ADHERENCE A LA LOI .....                                                     | 21        |
| 3.22 - MINEURS.....                                                                 | 21        |
| 3.23 - UNE SEULE ENTREPRISE IT WORKS! PAR DISTRIBUTEUR ET PAR FOYER .....           | 21        |
| 3.24 - ACTIONS DES MEMBRES DU FOYER OU D'INDIVIDUS AFFILIES.....                    | 22        |
| 3.25 - DEMANDE D'ARCHIVES.....                                                      | 22        |
| 3.26 - RECAPITULATIF DE L'ORGANISATION MARKETING .....                              | 22        |
| 3.27 - VENTE OU TRANSFERT D'UNE ENTREPRISE IT WORKS! .....                          | 22        |
| 3.28 - SEPARATION D'UNE ENTREPRISE IT WORKS! .....                                  | 23        |
| 3.29 - SPONSORING .....                                                             | 24        |
| 3.30 - SUCCESSION .....                                                             | 24        |
| 3.31 - TRANSFERT LORS DU DECES D'UN DISTRIBUTEUR .....                              | 24        |
| 3.32 - TRANSFERT LORSQU'UN DISTRIBUTEUR EST INCAPACITE DE MANIERE PERMANENTE .....  | 24        |
| 3.33 - TECHNIQUES DE TELEMARKETING .....                                            | 25        |
| 3.34 - ACCES A L'ARRIERE-BOUTIQUE.....                                              | 25        |
| <b>SECTION 4 - RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEURS .....</b>                          | <b>25</b> |
| 4.1 - CHANGEMENT DE COORDONNEES .....                                               | 25        |
| 4.2 - OBLIGATIONS DE DEVELOPPEMENT CONTINU .....                                    | 25        |
| 4.2.1 - FORMATION CONTINUE .....                                                    | 25        |
| 4.2.2 - AUGMENTATION DES RESPONSABILITES DE FORMATION .....                         | 26        |
| 4.2.3 - Responsabilités de vente continue .....                                     | 26        |
| 4.2.4 - Revenus résiduels.....                                                      | 26        |
| 4.3 - Non-dépréciation.....                                                         | 26        |
| 4.4 - Fournir les documents aux candidats.....                                      | 26        |
| 4.5 - Rapport des violations de politiques.....                                     | 26        |
| 4.6 - CONFIDENTIALITE ET COMMUNICATION DES VENDEURS.....                            | 26        |
| <b>SECTION 5 - EXIGENCES DE VENTE .....</b>                                         | <b>27</b> |

|                                                                                                         |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 5.1 - VENTE DE PRODUITS .....                                                                           | 27        |
| 5.2 - AUCUNE RESTRICTION TERRITORIALE .....                                                             | 27        |
| 5.3 - REÇUS DE VENTES. ....                                                                             | 27        |
| 5.4 - LE RECONDITIONNEMENT, LE RENOMMAGE ET L'ECHANTILLONNAGE DU PRODUIT EST INTERDIT. ....             | 27        |
| 5.5 - SOURCE DES PRODUITS.....                                                                          | 28        |
| <b>SECTION 6 - BONUS ET COMMISSIONS.....</b>                                                            | <b>28</b> |
| 6.1 - HABILITATION A TOUCHER DES BONUS ET DES COMMISSIONS .....                                         | 28        |
| 6.1.1 - Dates limites d'habilitation.....                                                               | 28        |
| 6.1.2 - Paiement des commissions.....                                                                   | 28        |
| 6.2 - AJUSTEMENTS DES BONUS ET DES COMMISSIONS.....                                                     | 28        |
| 6.2.1 - Ajustements pour les produits renvoyés et les services annulés.....                             | 28        |
| 6.2.2 - Autres déductions .....                                                                         | 29        |
| 6.3 - RAPPORTS .....                                                                                    | 29        |
| 6.4 - REGLES CONCERNANT LES CLIENTS PRIVILEGES.....                                                     | 29        |
| <b>SECTION 7 - GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT D'INVENTAIRE.....</b>                           | <b>30</b> |
| 7.1 - GARANTIE DES PRODUITS .....                                                                       | 30        |
| 7.2 - RETOURS PAR LES CLIENTS AU DETAIL.....                                                            | 31        |
| 7.3 - RENVOI DE L'INVENTAIRE ET DES AIDES A LA VENTE PAR LES DISTRIBUTEURS LORS D'UNE ANNULATION ..     | 31        |
| 7.4 - PROCEDURES POUR TOUS LES RENVOIS DES DISTRIBUTEURS .....                                          | 31        |
| <b>SECTION 8 - RÉOLUTION DES CONFLITS ET PROCÉDURES DISCIPLINAIRES .....</b>                            | <b>32</b> |
| 8.1 - SANCTIONS DISCIPLINAIRES .....                                                                    | 32        |
| 8.2 - PLAINTES ET RECLAMATIONS.....                                                                     | 32        |
| 8.3 - COMITE DE RESOLUTION DES DIFFERENDS.....                                                          | 33        |
| 8.4 - MEDIATION .....                                                                                   | 33        |
| 8.5 - ARBITRAGE.....                                                                                    | 33        |
| 8.6 - DROIT APPLICABLE, ATTRIBUTION DE COMPETENCE ET LE LIEU D'EXECUTION.....                           | 34        |
| <b>SECTION 9 - PAIEMENT ET TRANSPORT .....</b>                                                          | <b>34</b> |
| 9.1 - CHEQUES REFUSES .....                                                                             | 34        |
| 9.2 - RETRO FACTURATION .....                                                                           | 34        |
| 9.3 - RESTRICTIONS DE L'UTILISATION DE CARTES BANCAIRES ET DE L'ACCES AUX COMPTES COURANTS PAR UN TIERS | 34        |
| 9.4 - TVA.....                                                                                          | 34        |
| <b>SECTION 10 - INACTIVITÉ, RECLASSIFICATION ET ANNULATION.....</b>                                     | <b>34</b> |
| 10.1 - EFFETS DE LA RESILIATION .....                                                                   | 34        |
| 10.2 - RESILIATION PAR IT WORKS!.....                                                                   | 35        |
| 10.3 - RESILIATION PAR LE DISTRIBUTEUR .....                                                            | 35        |
| 10.4 - NON-RENOUVELLEMENT .....                                                                         | 35        |
| <b>11 DÉFINITIONS.....</b>                                                                              | <b>35</b> |

## **SECTION 1 - INTRODUCTION**

### **1.1 - Politiques et Plan de compensation incorporés dans l'Accord de distribution**

Ces Politiques et procédures, sous leur forme actuelle et telles qu'amendées à la seule discrétion d'It Works! Marketing International, PO Box 12568, Dublin 2, Irlande, [euinfo@itworksglobal.com](mailto:euinfo@itworksglobal.com). (ci-après « It Works! » ou la « Société ») sont incorporées dans et font partie de l'Accord de Distributeur d'It Works!. Tout au long de ces Politiques, le terme « Accord » fait référence à la Candidature et à l'Accord de Distributeur indépendant d'It Works!, à ces Politiques et procédures, au Plan de compensation d'It Works! ainsi qu'au formulaire d'immatriculation d'entreprise It Works! (le cas échéant). Ces documents sont incorporés par référence dans l'Accord de Distributeur d'It Works! (tous sous leur forme actuelle et amendée par It Works!). Il est de la responsabilité de chaque Distributeur de lire, comprendre, accepter et assurer qu'il ou elle connaît et suit la version la plus récente de ces Politiques et procédures. Lorsqu'il sponsorise ou enrôle un nouveau Distributeur, le Distributeur sponsor doit confirmer que le candidat a accès à la version la plus récente de ces Politiques et procédures et du Plan de compensation It Works! et qu'il a étudié ces documents avant la mise en action de l'Accord de distribution. Si tout conflit survient entre ces Politiques et procédures et toute autre provision de l'Accord de distribution, les dispositions de ces Politiques et procédures prévalent.

### **1.2 - Objectif des Politiques**

It Works! est une société de vente directe qui vend ses produits et services par le truchement de Distributeurs indépendants (ci-après « Distributeur » ou « Distributeurs ») à ses clients. Il est important de comprendre que votre succès et le succès de vos collègues Distributeurs dépend de l'intégrité des hommes et des femmes qui vendent nos produits et services. It Works! a établi l'Accord dans le but de définir de manière claire la relation qui unit les Distributeurs et It Works! et d'établir une norme de conduite commerciale acceptable.

Les Distributeurs It Works! doivent se conformer à l'ensemble des modalités de l'Accord qu'It Works! peut modifier selon les dispositions de la section 1.3 ainsi que toutes les préconditions légales qui régissent les activités d'It Works! et leur conduite. Étant donné que vous pouvez ne pas être familier avec nombre de ces normes, il est très important que vous lisiez et suiviez l'Accord. Veuillez étudier consciencieusement les informations de ce manuel. Il explique et régit la relation entre vous, entrepreneur indépendant, et la Société. Si vous avez la moindre question concernant toute politique ou règle, n'hésitez pas à demander des clarifications à votre Sponsor ou à It Works!.

### **1.3 - Modifications de l'Accord**

Lorsque les préconditions ainsi que l'environnement commercial changent, It Works! se réserve le droit de modifier l'Accord et ses prix à sa seule et unique discrétion. En signant l'Accord de Distributeur, un Distributeur accepte de se conformer à tous les amendements ou modifications qu'It Works! décide d'apporter. Les amendements prennent effet 30 jours après la communication de l'avis de modification de l'Accord à tous les Distributeurs. Tout amendement fera l'objet d'une notification dans des documents officiels d'It Works!. La Société doit fournir ou rendre disponible à tous les Distributeurs une copie complète des provisions amendées par au moins l'une des méthodes suivantes : (1) par publication sur le site officiel de la Société ; (2) par courrier électronique ; (3) par inclusion dans les publications régulières de la Société ; (4) par inclusion dans les commandes de produits ou les chèques de bonus ; ou (5) par courrier spécial. La poursuite des activités d'un Distributeur It Works! ou l'acceptation des bonus ou commissions par un Distributeur constitue une acceptation des changements dans leur intégralité. Si le Distributeur n'accepte pas les nouvelles modalités, son Accord de Distributeur sera résilié immédiatement.

### **1.4 - Retards**

It Works! n'est en aucun cas responsable

de tout retard ou manquement à ses obligations lorsque leur exécution est rendue commercialement irréalisable à cause de circonstances hors de son contrôle raisonnable. Ces circonstances comprennent, mais sans s'y limiter, tout problème de main d'œuvre, grève, émeute, guerre, incendie, décès, restriction d'une source d'approvisionnement d'un parti, décret ou ordonnance gouvernementale.

### **1.5 - Politiques et provisions séparables**

Si toute provision de cet Accord est ou devient partiellement ou entièrement invalide, illégale ou inapplicable, elle sera considérée comme modifiée au minimum nécessaire pour la rendre valide, légale et applicable. Si de telles modifications sont impossibles, la provision ou partie de provision concernée sera considérée comme supprimée. Toute modification ou suppression d'une provision entière ou partielle en vertu de cette clause n'affecte pas la validité et l'applicabilité du reste de l'Accord.

### **1.6 - Renonciation**

La Société n'abandonne jamais son droit d'insister sur le respect de l'Accord et des lois applicables qui régissent la conduite d'une activité commerciale. Aucun défaut de la part d'It Works! d'exercer ou faire valoir tout droit ou pouvoir d'après cet Accord ou d'insister sur le strict respect par un Distributeur d'une obligation ou provision de l'Accord, et aucune coutume ou habitude des parties différant des conditions de l'Accord ne constitue une renonciation de la part d'It Works! de ses droits d'exiger le respect scrupuleux de l'Accord. La renonciation d'It Works ne peut être effectuée que par écrit et par un agent de la Société autorisé. Toute renonciation d'It Works! quant à une violation particulière commise par un Distributeur n'affecte ni ne diminue les droits d'It Works! en ce qui concerne toute violation subséquente, ni n'affecte les droits et obligations de tout autre Distributeur. Tout délai ou omission par It Works! de faire valoir tout droit découlant d'une violation n'affecte pas non plus les droits d'It Works! quant à toute violation

subséquente.

L'existence de toute réclamation ou toute cause d'action d'un Distributeur contre It Works! ne constitue pas une défense contre l'application de toute condition ou provision de l'Accord par It Works!.

## **SECTION 2 - DEVENIR UN DISTRIBUTEUR**

### **2.1 - Exigences pour devenir un Distributeur**

Pour devenir un Distributeur It Works!, chaque candidat doit :

- a) être majeur dans son état ou pays de résidence ;
- b) résider dans un pays ou territoire dans lequel It Works! a officiellement annoncé sa présence ;
- c) avoir un numéro de sécurité sociale ou de TVA ou un autre moyen d'identification permettant de prouver son identité et sa résidence dans les pays ou les territoires dans lesquels It Works! est officiellement implantée ;
- d) acheter un Kit de vente It Works! ; et
- e) envoyer une Candidature de Distributeur et l'Accord de Distributeur dûment remplis à It Works! en version papier ou en ligne.
- f) Lors de l'enrôlement, les champs Prénom et Nom de famille doivent contenir le prénom et le nom de famille de la personne qui souhaite devenir un Distributeur. Si la procédure concerne une entité légale (société), le prénom et le nom de famille de la personne responsable de la société doivent être saisis. Toute société qui n'est pas immatriculée au registre du commerce peut être utilisée sur la réplique de site, mais ne peut pas être saisie sur le compte comme nom d'entité.

### **2.2 - Aucun achat de produit n'est nécessaire.**

Personne n'a l'obligation d'acheter les produits, services ou aides à la vente It Works! ni de payer tout frais pour devenir un

Distributeur à l'exception de l'achat du Kit basique. La Société recommande aux nouveaux Distributeurs l'achat du Kit basique pour leur permettre de se familiariser avec les produits et services It Works!, les techniques et aides à la vente ainsi que d'autres points importants. It Works! rachètera tous les kits pouvant être revendus auprès de tout Distributeur qui résilie son Accord de Distributeur en vertu des dispositions de la Section 7.3.

### **2.3 - Avantages des Distributeurs**

Une fois que l'Accord et la Candidature du Distributeur ont été acceptés par It Works!, le Distributeur a accès aux avantages du Plan de compensation et de l'Accord de Distributeur. Ces avantages comprennent le droit de :

- a) vendre les produits et services It Works! ;
- b) participer au Plan de compensation It Works! (et recevoir des bonus et commissions le cas échéant) ;
- c) sponsoriser d'autres Distributeurs qui rejoignent l'entreprise It Works! et ainsi construire une organisation marketing et monter en grade dans le Plan de compensation It Works! ;
- d) recevoir périodiquement des communications et des documents It Works! ;
- e) participer à des événements de soutien, de service, de formation, de motivation et de reconnaissance organisés par It Works! en échange du paiement des frais appropriés le cas échéant ; et
- f) participer aux concours et programmes promotionnels et incitatifs sponsorisés par It Works! à l'attention de ses Distributeurs.

### **2.4 - Terme et renouvellement de votre activité It Works!**

Le terme de l'Accord de Distributeur est d'un an à compter de la date de son acceptation par It Works! (sauf résiliation avant cette date ou reclassification en vertu de la section 10). Les Distributeurs doivent renouveler leur Accord de Distributeur chaque année en

payant des frais de renouvellement de €41 à la date anniversaire de leur Accord de Distributeur ou avant. Si les frais de renouvellement ne sont pas payés sous 30 jours à compter de la date d'expiration du terme actuel de l'Accord de Distributeur, ce dernier est annulé.

## **SECTION 3 - OPÉRATION D'UNE ENTREPRISE IT WORKS!**

### **3.1 - Respect du Plan de compensation It Works!**

Les Distributeurs doivent adhérer aux conditions du Plan de compensation It Works! définies dans les documents It Works! officiels. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à offrir l'opportunité It Works! par le biais de ou avec tout système, programme ou méthode de marketing autre que celui présenté dans les documents It Works! officiels. Les Distributeurs ne doivent ni exiger ni encourager d'autres Distributeurs actuels à participer à It Works! d'une manière différente de celle définie dans le programme de la manière dont les documents It Works! officiels le présentent. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à exiger ou à encourager d'autres Distributeurs actuels ou prospects à conclure un accord ou un contrat autre que les accords It Works! officiels afin de devenir un Distributeur It Works!. De même, les Distributeurs n'ont pas le droit d'exiger ni d'encourager d'autres clients ou Distributeurs actuels à faire des achats auprès de ou à payer tout individu ou autre entité afin de participer au Plan de compensation It Works! autre que les achats ou paiements décrits comme recommandés ou nécessaires dans les documents It Works! officiels.

### **3.2 - Publicité**

#### **3.2.1 - Général**

Tous les Distributeurs doivent sauvegarder et promouvoir la bonne réputation d'It Works! et de ses produits. Le marketing et la promotion d'It Works!, de l'opportunité It Works!, du Plan de compensation ainsi que des produits et services d'It Works! doivent

correspondre à l'intérêt public, éviter toute conduite ou pratique non courtoise, trompeuse, non éthique ou immorale, et être en conformité avec les lois et les codes de pratique applicables.

Pour promouvoir les produits et les services It Works!, ainsi que l'extraordinaire opportunité offerte par It Works!, les Distributeurs doivent utiliser les aides à la vente et les matériaux de support produits par It Works!. La raison en est simple. It Works! a conçu ses produits, ses étiquettes, son Plan de compensation et ses matériaux promotionnels avec soin pour assurer que chaque aspect d'It Works! est juste, honnête, prouvé et conforme aux vastes et complexes exigences légales des lois applicables. Si les Distributeurs It Works! étaient autorisés à développer leurs propres aides à la vente et matériaux promotionnels, sans remettre en doute leur bonne foi, il est presque certain qu'ils violeraient involontairement un certain nombre de lois ou de réglementations qui s'appliquent à une entreprise It Works!. Ces violations, même si peu nombreuses, mettraient en péril l'opportunité It Works! pour tous les Distributeurs.

De ce fait, les Distributeurs doivent soumettre toutes les aides à la vente, systèmes de génération de leads, matériaux promotionnels, publicités et autres documents à la Société pour approbation à l'adresse suivante : [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com). À moins que le Distributeur ne reçoive le consentement par écrit d'It Works! quant à l'utilisation de ces outils, la demande sera considérée comme refusée. Les sites Internet produits de manière indépendante ne sont pas autorisés à moins qu'ils ne soient approuvés par la Société.

It Works! n'autorise pas les Distributeurs à vendre des aides à la vente à d'autres Distributeurs It Works!. C'est pourquoi les Distributeurs autorisés par It Works! à produire leurs propres aides à la vente n'ont pas le droit de les vendre à d'autres Distributeurs It Works!. Les Distributeurs peuvent rendre les matériaux autorisés disponibles gratuitement

pour à d'autres Distributeurs s'ils le souhaitent, mais ils ne peuvent pas faire payer d'autres Distributeurs It Works! pour ce matériel à moins d'en avoir été autorisé par écrit par la Société. Les Distributeurs n'ont pas le droit de reproduire ou de copier des documents ou des matériaux marketing écrits, des films ou des enregistrements sonores identiques ou extrêmement similaires à tout matériel produit par la Société.

De plus, It Works! se réserve le droit de résilier son autorisation concernant tout outil de vente, matériel promotionnel, publicité ou autre document et les Distributeurs renoncent à toute réclamation de dommages ou rémunération portant sur ou en lien avec cette résiliation.

### **3.2.2 - Système de génération de leads et marketing**

a) Tous les systèmes doivent d'abord être soumis à une évaluation de conformité effectuée par It Works! avant d'être revus et approuvés par la direction avant de quitter l'environnement du serveur de test.

b) La promotion du système ne doit être faite qu'aux personnes enrôlées personnellement par le Distributeur, qui peuvent ensuite en faire la promotion auprès des personnes qu'ils enrôlent.

c) Au niveau Double diamant ou plus haut, le Distributeur doit obtenir l'accord écrit des Distributeurs au niveau Diamant et plus élevé de son équipe et de ceux placés en aval pour être autorisé à faire la promotion du système à leurs propres équipes et aux Distributeurs en aval de leurs équipes.

d) Après l'accord initial, le Distributeur doit de nouveau obtenir l'accord pour tout changement.

e) Le système ne peut utiliser que des packs d'images standards de la Société.

f) Aucun programme d'affiliation n'est autorisé, comme par exemple « Gagnez €5 pour chaque personne enrôlée » ou « Enrôlez deux personnes et votre système est gratuit. »

g) Le système ne peut garantir aucun revenu ni faire d'affirmation sur tout produit.

### **3.2.3 - Sites de Distributeurs**

Si un Distributeur souhaite utiliser un site Internet pour faire la promotion de son activité, il ou elle peut le faire en utilisant le programme de répliques de sites de la Société. Ce programme permet aux Distributeurs de faire de la publicité sur Internet en choisissant parmi plusieurs styles de page d'accueil qui peuvent être personnalisés avec le message du Distributeur et ses coordonnées. Ces sites sont en lien direct avec le site officiel d'It Works, ce qui donne au Distributeur une présence professionnelle approuvée par la Société sur Internet. Aucun Distributeur n'a le droit de concevoir un site indépendant utilisant les noms, logos ou descriptions de produits d'It Works! ou fait la promotion (directement ou indirectement) de produits It Works! ou de l'opportunité It Works!. Les Distributeurs ne sont pas non plus autorisés à utiliser des publicités « aveugles » sur Internet pour garantir des revenus ou faire des affirmations sur tout produit associés à des produits It Works!, l'opportunité It Works! ou le Plan de compensation It Works!. L'utilisation de tout autre site ou page Internet (y compris, mais sans s'y limiter, des sites d'enchères tels qu'eBay ou Craigslist) pour faire la promotion de produits It Works!, de l'opportunité It Works! ou du Plan de compensation de quelque manière que ce soit constitue une violation de l'Accord et donne le droit à It Works! de résilier l'Accord sans préavis ou peut déboucher sur des sanctions disciplinaires définies dans la section 8.1. Voir **Addendum des Politiques et procédures sur les réseaux sociaux et Internet**, ci-après, pour le détail des Politiques de la Société.

### **3.2.4 - Ventes autres que des ventes directes comme des blogs, des salons de clavardage, des réseaux sociaux, des enchères en ligne et d'autres forums en ligne**

It Works! est une Société de vente directe qui refuse les autres canaux de vente. Les Distributeurs n'ont donc pas le droit d'utiliser

des blogs, salons de clavardage, réseaux sociaux, sites d'enchère en ligne ou toute autre forme de forum en ligne pour vendre les produits ou les services It Works! ou l'opportunité It Works. Voir **Addendum des Politiques et procédures sur les réseaux sociaux et Internet**, ci-après, pour le détail des Politiques de la Société.

### **3.2.5 - Noms de domaines et adresses électroniques**

Sauf lorsque les provisions de ces Politiques et procédures l'autorisent expressément, les Distributeurs ne peuvent pas utiliser ou tenter de déposer les noms commerciaux, marques commerciales, noms de service, marques de service, noms de produits d'It Works, ou le nom de la Société, ou tout dérivé de ces noms pour un domaine Internet ou nom de réplique de site. Les Distributeurs ne peuvent pas non plus incorporer ou tenter d'incorporer tout nom commercial, marque commerciale, nom de service, marque de service, nom de produit d'It Works!, ou le nom de la Société ou tout dérivé dans une adresse électronique. Si un Distributeur possède ou contrôle des noms de domaine ou des adresses électroniques liées aux activités de la Société ou à ses produits et services, la Société se réserve le droit de demander à ce que le Distributeur en transfère la possession et le contrôle à la Société aux frais que le Distributeur a payé pour ces noms de domaines ou adresses électroniques.

### **3.2.6 - Marques commerciales et droit d'auteur**

It Works! n'autorise pas l'utilisation de ses noms commerciaux, marques commerciales, visuels ou symboles par qui que ce soit, y compris les Distributeurs It Works! à moins que la personne n'ait reçu le consentement écrit d'It Works au préalable. Les Distributeurs n'ont pas l'autorisation de produire pour la vente ou la distribution tout discours ou événement enregistré de la Société sans avoir reçu le consentement préalable par écrit d'It Works!. Ils ne peuvent pas non plus reproduire pour la vente ou pour leur utilisation personnelle tout enregistrement de présentations audio ou



vidéo produites par la Société.

### **3.2.7 - Médias et demandes des médias**

Les Distributeurs indépendants It Works! n'ont pas l'autorisation de parler aux médias, y compris mais sans s'y limiter la radio, la télévision, les journalistes de journaux papiers ou magazines et les chaînes publicitaires. Les Distributeurs n'ont pas le droit de tenter de répondre à des demandes des médias concernant It Works!, ses produits ou ses services ou leur entreprise indépendante It Works!. Toute demande de ce type de média doit immédiatement être transférée au département de relations publiques d'It Works! à l'adresse suivante : [PR@itworksglobal.com](mailto:PR@itworksglobal.com). Le département de relations publiques d'It Works! va alors étudier la demande et décider des suites à y donner en tant qu'entreprise. Le but de cette politique est d'assurer que des informations précises et cohérentes soient transmises au public et d'assurer une bonne image de marque.

Les Distributeurs ne peuvent pas utiliser les chaînes publicitaires pour faire la publicité, distribuer ou promouvoir les produits ou l'opportunité It Works sans l'accord écrit exprès du département de relation publique ou du département de conformité d'It Works!.

It Works! n'autorise pas l'utilisation d'images de célébrités qui prétendent utiliser les produits It Works! ou les déclarations concernant des images qui ne vous appartiennent pas.

### **3.2.8 - Courrier non sollicité**

It Works! n'autorise pas les Distributeurs à envoyer des courriers électroniques indésirables sauf si ces courriers sont confirmés de manière explicite (inscription) du destinataire au préalable et s'ils obéissent à toutes les lois et réglementations en vigueur. Tout courrier électronique qui fait la promotion d'It Works!, de l'opportunité It Works! ou des produits et des services It Works! doit remplir les conditions suivantes :

a) il doit y avoir une adresse

électronique valide de réponse ;

- b) le courrier doit mentionner que le destinataire peut répondre au courrier en écrivant à l'adresse de réponse valide pour demander la cessation de toute correspondance ou sollicitation (une possibilité de « désinscription ») ;
- c) le courrier électronique doit contenir l'adresse postale du Distributeur ;
- d) Le courrier électronique doit afficher clairement et visiblement que le message est à caractère publicitaire ;
- e) l'utilisation de sujets trompeurs et/ou de fausses informations dans l'en-tête est interdit ;
- f) toutes les demandes ou révocation d'inscription, qu'elles soient reçues par courrier électronique, courrier postal ou de toute autre manière, doivent être honorées ; et si un Distributeur reçoit une demande de désinscription de la part d'un destinataire d'un courrier électronique, le Distributeur peut transférer une copie de la demande de désinscription à la Société.

It Works! peut envoyer des courriers électroniques commerciaux aux Distributeurs de temps à autres. En concluant l'Accord de Distributeur, le Distributeur accepte que la Société lui envoie de tels courriers électroniques et que ses adresses électronique et physique seront incluses dans ces courriers tel que défini ci-dessus. It Works! et les Distributeurs doivent honorer les demandes de désinscriptions déclenchées par les courriers envoyés par la Société. Les Distributeurs confirment qu'ils ont reçu tous les consentements de tiers nécessaires conformément à la loi de protection des données en vigueur pour permettre le marketing envisagé par l'Accord.

### **3.2.9 - Fax et coups de téléphone non sollicités**

À l'exception des circonstances définies dans cette section, les Distributeurs n'ont pas le droit d'envoyer des fax et de passer des coups de téléphone non sollicités sauf si le

destinataire l'a autorisé (inscription). Ils n'ont pas non plus le droit d'utiliser un système de composition de numéros automatique dans le cadre des opérations de leur entreprise It Works!. L'expression « système de composition de numéros automatique » décrit tout appareil ayant la capacité de : (a) stocker ou produire des numéros de téléphone à appeler à l'aide d'un générateur de numéros aléatoire ou séquentiel ; et (b) composer ces numéros. L'expression « fax non sollicité » signifie la transmission de tout matériel ou information faisant la publicité ou la promotion d'It Works!, de ses produits, du Plan de compensation ou de tout autre aspect de la Société à toute personne via télécopieur, sauf si cette personne a expressément donné la permission de lui envoyer des fax au préalable.

#### **3.2.10 - Publicité dans les journaux**

Certains Distributeurs utilisent de petites annonces dans les journaux pour trouver des clients. Les règles suivantes s'appliquent : aucune publicité ne peut laisser penser qu'un « travail » ou qu'un « poste » est à pourvoir ; aucun revenu spécifique ne peut être promis ; et la publicité ne peut pas contenir de faits trompeurs ou de déformation de l'opportunité de la Société ou de la gamme de produits.

#### **3.3 - Interdiction de l'achat de bonus**

L'achat de bonus est strictement interdit. « L'achat de bonus » comprend : (a) l'enrôlement d'individus ou d'entités n'ayant pas connaissance de la procédure de Candidature de Distributeur indépendant ou de l'Accord ou la non-exécution de la procédure de Candidature ou de l'Accord ; (b) l'enrôlement frauduleux d'un individu ou d'une entité comme Distributeur ou Client ; (c) l'enrôlement ou la tentative d'enrôlement d'individus ou d'entités inexistants comme Distributeurs ou Clients (des « fantômes ») ; (d) l'achat d'une quantité excessive de biens ou de services ne pouvant raisonnablement pas être utilisée ou revendue en un mois ; (e) tenter de sponsoriser ou de d'enrôler de nouveau un Distributeur ou Client existant ; ou (f) l'utilisation de tout autre mécanisme ou

artifice pour pouvoir recevoir une promotion, une incitation, un prix, une commission ou un bonus n'étant pas le résultat de l'achat véritable de produits ou de services par des consommateurs finaux. Un Distributeur a l'autorisation de faire cinq demandes de transfert de commandes par mois dont le volume bonus total ne peut pas excéder 1 000 sans violer cette disposition. La commande ne peut être transférée qu'à un Distributeur en aval du Distributeur demandant le transfert. Les commandes doivent être transférées dans leur intégralité et ne peuvent être transférées qu'une seule fois. Un transfert de commande à lieu lorsqu'un Distributeur passe une commande pour lui-même puis demande à ce que cette commande soit transférée à un autre Distributeur. Une fois qu'un Distributeur a atteint la limite de cinq demandes pour le mois, toutes les autres demandes seront refusées. Les commandes ne peuvent pas être transférées depuis ou vers un Client privilège ou au détail. Un Distributeur ne peut pas être un Client privilège. Les Distributeurs n'ont pas le droit de passer des commandes directement pour un autre Distributeur ou Client privilège en payant à l'aide de leur propre carte bancaire ni d'utiliser un autre compte pour s'envoyer des commandes. Tous les bonus, récompenses sous forme d'appareils, crédits de produits et commissions gagnées appartiennent au détenteur du compte et ne peuvent être collectées que par lui ou elle.

#### **3.4 - Entités commerciales**

Une entreprise individuelle, une société ou une société de fiducie (désignées collectivement comme « entité commerciale » dans cette section) peuvent poser une candidature pour devenir un Distributeur It Works! en soumettant à It Works! un certificat de constitution, un mémorandum et les statuts, un accord de partenariat, des documents de fiducie ou tout autre document exigé par It Works! (ces documents sont désignés par le terme « documents de l'entité ») ainsi qu'une Candidature et un Accord de Distributeur dûment remplis. Si un Distributeur s'enrôle en ligne, les Documents de l'entité doivent être

soumis à It Works! sous 30 jours à compter de la date de l'enrôlement en ligne. (Si les documents ne sont pas reçus avant la fin de la période de 30 jours, l'Accord de Distributeur sera automatiquement résilié.)

Pour éviter le contournement de la Section 3.27 (concernant les transferts d'activités It Works!), si un partenaire, actionnaire, membre ou toute autre entité commerciale affiliée supplémentaire est ajouté à une entité commerciale, le candidat original doit toujours faire partie de la Candidature et de l'Accord de Distributeur originaux. Si le Distributeur original souhaite mettre fin à sa relation avec la Société, il ou elle doit transférer ou céder son entreprise It Works! conformément à la Section 3.27. Si ce procédé n'est pas respecté, l'entreprise sera résiliée lors du retrait du Distributeur original. Tous les chèques de bonus et commissions seront envoyés à l'adresse du Distributeur original dont dispose la Société. Veuillez noter que les modifications permises par ce paragraphe *n'incluent pas* un changement de sponsor. Les changements de sponsor sont détaillés dans la Section 3.5 ci-dessous. Des frais administratifs de €41 s'appliquent à chaque changement demandé, et le paiement doit être inclus avec la demande écrite, la Candidature et l'Accord de Distributeur. Merci de prévoir trente (30) jours à compter de la date de réception de la demande par It Works! pour le traitement de la demande.

#### **3.4.1 - Modifications apportées à une Entité commerciale**

Une entreprise It Works! peut passer du statut d'entreprise individuelle à celui de partenariat, entreprise ou entreprise de fiducie ou d'un type d'entité à un autre en gardant le même sponsor. Des frais administratifs de €41 s'appliquent à chaque changement demandé, et le paiement doit être inclus avec la demande écrite, la Candidature et l'Accord de Distributeur. Ces changements prennent effet une fois le formulaire est soumis, traité et approuvé. En outre, les Distributeur qui opèrent leur entreprise It Works! en tant qu'entité commerciale doivent avertir It Works! de

l'arrivée ou du départ de tout agent, directeur, actionnaire, responsable, membre ou associé de l'entité.

### **3.5 - Changement de sponsor**

Afin de protéger l'intégrité de toutes les organisations marketing et de sauvegarder les efforts de tous les Distributeurs, It Works! recommande fortement de ne pas changer de sponsor. Le maintien de l'intégrité du sponsoring est crucial pour le succès de l'organisation marketing de chaque Distributeur. Le transfert d'une entreprise It Works! d'un sponsor à un autre n'est donc que très rarement, voire jamais, permis.

Les demandes de changement de sponsor doivent être soumises par écrit au département de conformité et doivent mentionner la raison de la demande. Les transferts ne seront considérés que dans les trois situations suivantes.

- a) Dans les cas où le nouveau Distributeur est sponsorisé par quelqu'un d'autre que la personne qu'on lui avait présenté comme son sponsor, un Distributeur peut demander son transfert dans une autre organisation avec son Organisation marketing intacte. Toutes les demandes de transfert basées sur des allégations de pratiques d'enrôlement frauduleuses seront évaluées au cas par cas. Les demandes de transfert d'après cette politique seront évaluées au cas par cas et doivent être faites sous 60 jours à compter de la date d'enrôlement. Le Distributeur demandant le changement doit prouver qu'il a été placé sous le mauvais sponsor.
- b) Dans le cas d'une erreur de placement durant l'inscription, les changements de placement pour les Distributeurs et les Clients privilèges doivent être effectués par le Distributeur responsable de l'enrôlement dans leur eSuite 24h au plus tard après l'enrôlement ou avant le dernier jour du mois à minuit heure du Centre, en fonction de la première de ces deux éventualités. Les changements de place ne peuvent se

faire pour ceux qui se sont enrôlés avant le Client privilège ou le Distributeur sous lequel ils souhaitent se placer. Les Clients au détail ne peuvent pas être déplacés. Il ne peut y avoir qu'un changement de placement pour un nouveau Client privilège ou Distributeur. Pour des raisons de sécurité, les changements ne peuvent être demandés que par le Distributeur actuel ou le Distributeur ou Client loyal déplacé. Nous ne pouvons pas accepter de demandes émanant de tiers pour ces changements. Tout changement devra être vérifié par Distributeur ou Client déplacé et ne sera fait qu'avec l'aval de la Société. Les changements à l'enrôlement de nouveaux Distributeurs ne seront pas autorisés.

- c) Le Distributeur cherchant à être transféré doit soumettre un formulaire de transfert de sponsoring dûment rempli et signé incluant le consentement écrit de ses cinq Distributeurs en amont immédiats. Les photocopies ou facsimilés de signatures ne sont pas acceptables. Le Distributeur qui demande son transfert doit payer des frais administratifs de €41 pour le traitement de la demande. Si le Distributeur souhaitant être transféré souhaite déplacer tout Distributeur dans son Organisation marketing, chaque Distributeur en aval doit également envoyer un formulaire de transfert de sponsoring dûment complété à It Works! avec le paiement des €41 de frais (le coût du transfert d'une entreprise It Works! est donc de €41 pour chaque Distributeur dans l'Organisation marketing plus le Distributeur faisant la demande). Les Distributeurs en aval ne seront pas déplacés avec le Distributeur transféré à moins que toutes les exigences définies dans ce paragraphe ne soient remplies. Les Distributeurs transférés doivent prévoir trente (30) jours à compter de la réception des formulaires de transfert de sponsoring par It Works! pour le traitement et la

**vérification** des demandes de changement.

Si les procédures de changement de sponsor appropriées n'ont pas été suivies, et qu'une Organisation marketing a été développée dans la deuxième entreprise It Works! développée par un Distributeur, It Works! se réserve le droit exclusif de déterminer la disposition finale de cette Organisation marketing. La résolution de conflits quant au bon placement d'une hiérarchie qui s'est développée en aval d'une organisation qui n'a pas changé de sponsor correctement est souvent extrêmement difficile. Pour cette raison, **LES DISTRIBUTEURS RENONCENT À TOUT DROIT ET RÉCLAMATION CONTRE IT WORKS! EN LIEN OU DÉCOULANT DE LA DÉCISION D'IT WORKS! CONCERNANT LA DISPOSITION DE TOUTE ORGANISATION MARKETING QUI SE DÉVELOPPE SOUS UNE ORGANISATION QUI A CHANGÉ DE LIGNE DE SPONSORING DE MANIÈRE INCORRECTE SAUF EN CAS DE DOMMAGES VOLONTAIRES OU DE NÉGLIGENCE CAUSÉS PAR IT WORKS!.**

### **3.5.1 - Annulation et nouvelle candidature**

Un Distributeur peut changer d'organisation, de sponsor ou de sponsors de niveau de direction de manière légitime en annulant volontairement son activité It Works! et en restant inactif (*c'est à dire* pas d'achat de produits It Works! pour la revente, pas de vente de produits It Works!, pas de sponsoring, pas de participation à quelque événement It Works! que ce soit ni participation à toute forme d'activité de Distributeur ou à une autre entreprise It Works!) pour trois (3) mois calendaires entiers. Cette prohibition de trois mois s'applique aux époux, aux parents immédiats et aux entreprises. À la suite de la période d'inactivité de trois mois, l'ancien Distributeur peut envoyer de nouveau sa candidature sous un nouveau sponsor. Toutefois, son ancienne Organisation marketing restera dans la ligne de sponsoring originale. It Works! peut envisager de suspendre la période d'inactivité de trois mois dans des circonstances exceptionnelles. De telles

demandes de suspension doivent être soumises à It Works! par écrit.

### **3.6 - Réclamations et actions non autorisées**

#### **3.6.1 - Indemnisation**

Un Distributeur est entièrement responsable de ses déclarations orales et écrites en lien avec les produits et services It Works! ainsi que sur le Plan de compensation lorsque ces déclarations ne sont pas expressément contenues dans les documents It Works! officiels. Les Distributeurs acceptent d'indemniser It Works! et ses directeurs, responsables, employés et agents et de les protéger de toute responsabilité dont tout jugement, sanction civile, remboursement, frais professionnels, frais de justice ou perte d'affaires encourues par It Works! à cause des représentations ou actions non autorisées du Distributeur. Cette provision continuera de s'appliquer après la résiliation de l'Accord de Distributeur.

#### **3.6.2 - Déclarations sur les produits**

Aucune déclaration (y compris tout témoignage personnel) quant aux propriétés thérapeutiques, curatives ou bénéfiques de tout produit proposé par It Works! ne peut être faite à l'exception de celles contenues dans les documents It Works! officiels. En particulier, les Distributeurs ne peuvent en aucun cas alléguer que les produits It Works! sont utiles dans le traitement, la guérison, le diagnostic l'atténuation ou la prévention de toute maladie. De telles déclarations pourraient être perçues comme des allégations de santé. Non seulement de telles allégations violent les politiques d'It Works, mais elles violent potentiellement les lois et réglementations en vigueur, y compris la directive européenne 2001/83/EC amendée par les directives européennes 2004/27/EC et 2004/24/EC. Il n'est possible de faire la publicité des produits de la Société et de les utiliser qu'en accord avec les spécifications de l'étiquette à la dose recommandée. Sauf si l'étiquette indique explicitement que le produit convient aux enfants, les produits de la Société ne peuvent être utilisés que par des adultes.

Les photos de comparaison avant-après

publiques doivent être soit personnelles soit approuvées par la Société avant d'être postées. Elles doivent être envoyées à [testimonials@itworksglobal.com](mailto:testimonials@itworksglobal.com).

#### **3.6.3 - Allégations sur les revenus**

Dans leur enthousiasme pour enrôler de nouveaux Distributeurs, certains Distributeurs sont parfois tentés de faire des allégations ou des représentations sur les revenus pour les aider à démontrer le grand pouvoir du marketing de réseau. Ces allégations peuvent être trompeuses et contre-productives, car les nouveaux Distributeurs peuvent se décourager très rapidement si leurs résultats ne sont pas à la hauteur de ceux des autres ou s'ils ne sont pas aussi rapides. Chez It Works!, nous croyons fermement que le potentiel de revenus d'It Works! est suffisamment grand pour être attractif de lui-même, sans avoir besoin de mentionner les revenus d'autrui.

De plus, il est interdit par la loi de faire des allégations sur les revenus trompeuses ou non transparentes. Les Distributeurs pourraient penser qu'il est bénéfique de fournir des copies de chèques ou de révéler leurs revenus ou ceux d'autres personnes, mais ces approches ont des conséquences légales qui peuvent avoir un impact négatif sur It Works! ainsi que sur le Distributeur auteur de l'allégation, à moins que les divulgations demandées par la loi soient faites en même temps que l'allégation concernant les revenus ou la représentation. Étant donné que les Distributeurs It Works! n'ont pas les données nécessaires pour remplir les exigences légales pour faire des allégations concernant les revenus, un Distributeur, lorsqu'il présente ou discute de l'opportunité It Works! ou du Plan de compensation avec un Distributeur prospect, n'est pas autorisé à faire des projections de revenus, des allégations sur les revenus ou révéler ses revenus générés par It Works! (ceci inclut la divulgation de chèques, de copies de chèques, de relevés bancaires ou de feuilles d'impôt).

### 3.6.4 - Photographies avant-après

It Works! recommande l'utilisation des photographies avant-après approuvées par la Société qui se trouvent sur la page Facebook de la Société It Works! et dans votre arrière-boutique. L'utilisation de ces photographies est pré-approuvée et elles sont accompagnées des clauses de non-responsabilités adéquates.

Dans le cas où vous optez pour ne pas utiliser ces photographies, si vous les publiez sur Facebook ou tout autre réseau social, vous devez utiliser soit vos propres photos, soit avoir le consentement écrit de la personne à l'image pour pouvoir les utiliser. Ce consentement écrit doit être fourni au département de conformité sur demande et doit porter la mention suivante :

**Je consens à ce que [insérer le nom du Distributeur] utilise mes photos avant-après à des fins de marketing et promotionnelles. Je comprends et accepte le fait que ces images seront publiques, postées sur des réseaux sociaux et seront probablement partagées. Signature \_\_\_\_\_.**

Si vous n'avez pas la permission écrite, vous ne pouvez pas poster (ou reposter) d'image sur Facebook ou sur d'autres réseaux sociaux.

Toutes les photos avant-après doivent respecter les normes de la Société et ne peuvent inclure de nudité ni de contenu inapproprié pouvant être considéré comme obscène ou offensant pour d'autres. Les photographies doivent être de véritables images (aucune altération ou utilisation de Photoshop n'est permise) et doivent mentionner la période séparant les photographies. La photographie avant-après doit contenir cet avis de non-responsabilité : **« Les résultats individuels peuvent varier. Ces témoignages ne sont pas nécessairement représentatifs de toutes les personnes qui utilisent nos produits. Tous les participants ayant témoigné ont un mode de vie raisonnable qui inclut l'utilisation de l'Ultimate Body Applicator, de compléments alimentaires It Works!, une activité physique et une alimentation raisonnable .Ces témoignages ne sont pas destinés à**

**promouvoir le fait que ces produits peuvent diagnostiquer, traiter, guérir, atténuer ou prévenir une quelconque maladie. Ces déclarations n'ont été cliniquement prouvées ou évaluées par aucune autorité de régulation. »**

Pour d'autres utilisations publicitaires et marketing de photographies avant-après hors de Facebook, veuillez consulter la Section 3.2.7 pour prendre connaissance des procédures d'approbation spécifiques à suivre.

Nous encourageons les Distributeurs à nous dire comment l'opportunité It Works! a changé leur vie en envoyant leurs photos et leurs histoires. Peut-être les réutiliserons-nous dans de futurs matériaux marketing. La personne prise en photo doit contacter [testimonials@itworksglobal.com](mailto:testimonials@itworksglobal.com), et joindre les informations suivantes :

- les photos originales
- la période séparant les photos
- les produits utilisés
- La mention suivante : « Je soussigné [insérer le nom] donne à It Works! l'entière permission d'utiliser cette histoire/ces photos à des fins promotionnelles. »

### 3.6.5 - Déclaration de divulgation du revenu

L'éthique d'It Works! nous oblige à ne pas nous contenter de ce qui est légalement obligatoire, et de nous en tenir aux toutes meilleures pratiques commerciales. Dans ce but, nous avons développé la Déclaration de divulgation du revenu It Works! (DDR). La DDR It Works! est conçue pour transmettre des informations honnêtes, actuelles et complètes concernant les revenus des Distributeurs It Works!. Pour atteindre cet objectif, une copie de la DDR est présentée à tous les Distributeurs prospects.

Une copie de la DDR doit être présentée à tout Distributeur prospect (quelqu'un qui n'est pas une partie contractante d'un Accord de Distributeur It Works!) à chaque fois que le Plan de compensation est présenté ou discuté, ou à chaque fois que

tout type d'allégation ou de représentation concernant les revenus est fait.

Les termes « allégation concernant les revenus » et/ou « représentation concernant les revenus » (ensemble les « déclarations concernant les revenus ») comprennent : (1) toute déclaration de revenus moyens, (2) toute déclaration de revenus non moyens, (3) toute déclaration de tranches de revenus, (4) tout témoignage concernant les revenus, (5) toute déclaration quant au style de vie et (6) toute déclaration hypothétique. Exemples de « déclaration de revenus non moyens » : « Notre meilleur Distributeur a gagné XXX euros l'année dernière » ou « Notre (*rang*) moyen gagne XXX par mois. » Exemple de « déclaration de tranches de revenus » : « Les revenus mensuels d'un (*rang*) vont de XXX à YYY. »

Une déclaration quant au style de vie inclut généralement des déclarations (ou des images) au sujet de grandes maisons, de voitures de luxe, de vacances exotiques ou d'autres objets suggérant la richesse. Elles font également référence à la poursuite de ses rêves, avoir tout ce qu'on a toujours voulu avoir et sont articulées autour de termes comme « opportunité », « possibilité » ou « chance ». Les déclarations comme « Mes revenus It Works! ont dépassé mon salaire après six mois dans l'entreprise », ou « Notre activité It Works! a permis à ma femme de rester à la maison pour être mère à plein temps » sont également considérées comme des déclarations quant au style de vie.

Une allégation concernant un revenu hypothétique a lieu lorsque vous tentez d'expliquer le fonctionnement du Plan de compensation au moyen d'un exemple hypothétique. Certaines suppositions sont faites concernant le : (1) nombre de Distributeurs sponsorisés, (2) le nombre de Distributeurs en aval, (3) le volume de produit moyen par Distributeur et (4) le volume organisationnel total. En utilisant le Plan de compensation sur la base de ces suppositions, on obtient des chiffres qui constituent une allégation concernant les revenus.

Lors de toute réunion non privée (comme une rencontre personnelle ou à domicile, quel que soit l'endroit où elle ait lieu) avec un ou plusieurs Distributeurs prospects au cours de laquelle le Plan de compensation est abordé ou une allégation concernant les revenus est faite, vous devez fournir une copie de la DDR au(x) prospect(s). Lors de toute réunion ouverte au public au cours de laquelle le Plan de compensation est abordé ou toute allégation concernant les revenus est faite, vous devez fournir à tout Distributeur prospect une copie de la DDR et vous devez en afficher au moins une (sur un poster d'un mètre sur un mètre cinquante) dans la salle à proximité du ou des présentateur(s). Lors d'une réunion au cours de laquelle une projection vidéo a lieu (sur un écran, une télévision, un projecteur, etc.), la DDR doit être affichée en permanence tout au long de la durée des discussions sur le Plan de compensation ou sur la déclaration concernant les revenus.

Des copies de la DDR peuvent être imprimées ou téléchargées gratuitement sur le site internet de l'entreprise : [www.myItWorks.com/IDS](http://www.myItWorks.com/IDS)

### **3.7 - Points de vente**

En général, les Distributeurs n'ont pas l'autorisation de vendre des produits It Works! depuis un point de vente fixe, ni ne peuvent présenter ou vendre des produits ou des documents It Works! dans un établissement de vente. Cette règle a une exception et concerne la vente dans les établissements dont la nature est d'offrir des services aux clients et qui ne vendent aucun produit concurrent. Ces entreprises comprennent mais sans s'y limiter les salons, les cabinets de médecins et les clubs de santé. La vente de produits au sein de ces installations doit être menée par un Distributeur comme si le prospect avait pris connaissance des produits et de l'opportunité en rencontrant le Distributeur à l'extérieur de l'installation de vente. Seuls les documents, les bannières et la signalétique produits par la Société peuvent être utilisés et affichés sur une étagère, sur le comptoir ou sur le mur. Aucun

produit ne peut être présenté à la vente de manière ouverte depuis une étagère. Les produits de la Société ne peuvent pas être renommés ou transformés et les marques commerciales de la Société doivent toujours être visibles. Aucun produit de la Société ne peut être présenté comme un produit ou service générique.

### **3.8 - Salons, expositions et autres forums de vente**

Les Distributeurs peuvent afficher et/ou vendre les produits It Works! lors de salons et d'expositions professionnelles dans les pays dans lesquels nous sommes implantés. La politique de la Société est d'autoriser une seule entreprise It Works! par événement. La Société recommande de s'enregistrer sur le nom d'Ultimate Body Applicator et de demander si d'autres participants utilisent ce nom. It Works! se réserve le droit de ne pas autoriser la participation à un événement qui ne semble pas être un forum de promotion convenable pour les produits, les services ou l'opportunité It Works! Aucun Distributeur n'est autorisé à faire la promotion des produits de la Société ou de l'opportunité commerciale lors de séances de troc, de marchés aux puces ou autres, car ces événements ne conviennent pas à l'image professionnelle qu'It Works! souhaite transmettre. Lorsque vous participez à un événement, vous devez respecter les règles suivantes qui régissent votre participation à des forums de vente temporaires.

- a. Seul un stand It Works! par salon ou événement est autorisé. Il est de votre responsabilité de vérifier auprès de l'organisation ou du promoteur du salon qu'aucun autre distributeur ne s'est déjà enregistré.
- b. Seuls les Distributeurs indépendants actuels peuvent réserver un stand pour faire la promotion de produits It Works!. Le contrat est entre le Distributeur indépendant et le sponsor de l'événement : It Works! Global n'est pas et ne peut pas être une partie du contrat entre vous et l'organisateur d'un événement.
- c. Vous devez également préciser dans le contrat ou dans une lettre à joindre

au contrat que la politique d'It Works est de limiter le nombre de stands It Works! par salon à un seul, pour informer le responsable du salon ou de l'événement de notre politique et faire en sorte qu'il n'autorise pas d'autre Distributeur indépendant It Works! à présenter ou vendre les produits It Works!.

- d. Les produits et l'opportunité de la Société sont les seuls produits ou opportunité pouvant être offerts par le Distributeur lors du salon. Seuls les documents de marketing produits ou approuvés par la Société peuvent être présentés ou distribués

#### **3.8.1 - Résolution des conflits quant aux doubles réservations**

Dans le cas d'une double réservation, le Distributeur indépendant possédant le contrat valide et signé ainsi que la preuve de paiement transmise par la société organisatrice de l'événement marquée de la date la plus ancienne sera autorisé à participer à l'événement si :

- a. la demande a été remplie complètement et de manière correcte selon les politiques It Works! ; et
- b. le second demandeur était au courant qu'un stand It Works! était déjà réservé et payé mais qu'il s'est quand même enregistré.

Tous les salons ne suivent pas les mêmes politiques concernant les vendeurs multiples d'une même société. Certains organisateurs autorisent les doubles réservations en connaissance de cause car leurs politiques ne limitent pas le nombre de vendeurs de la même société. Dans le cas d'une double réservation, et si les deux parties ont rempli leurs demandes correctement, averti l'organisateur de la politique de vendeur unique et n'étaient pas au courant de la présence de l'autre consultant, quatre options sont possibles :

1. les deux Distributeurs acceptent de tenir deux stands séparés lors du même salon ;



2. demander au promoteur que le Distributeur s'étant inscrit en dernier soit retiré du salon (ceci ne fonctionnera que si vous avez suivi la procédure d'information de l'organisation de la politique de stand unique d'It Works par écrit, ET s'ils décident de coopérer) ;
3. demander un remboursement auprès de l'organisateur (de même, ceci ne fonctionnera que si vous avez suivi la procédure d'information du responsable de notre politique de stand unique) ; ou
4. travailler avec l'autre consultant pour trouver un arrangement équitable pour participer au salon ensemble en un seul stand et demander un remboursement à l'organisateur pour l'un des stands. Si un conflit survient entre vous et l'autre Distributeur concernant les engagements lors d'un forum de vente temporaire, il est de votre responsabilité de tenter de résoudre le problème équitablement avec l'autre Distributeur avant d'impliquer vos supérieurs hiérarchiques respectifs pour le résoudre. Si vos supérieurs ne parviennent pas à trouver une solution ET qu'un ou les deux Distributeurs impliqués ne sont pas en conformité avec les politiques It Works! citées ci-dessus, ils doivent contacter le Département de conformité global pour qu'il étudie la situation en envoyant un courriel électronique à [Compliance@itworksglobal.com](mailto:Compliance@itworksglobal.com). It Works! Global ne sera à aucun moment responsable des coûts encourus y compris mais sans s'y limiter les frais de stand, de déplacement, d'accommodation, et nourriture etc.

### **3.9 - Conflits d'intérêt**

#### **3.9.1 - Non-sollicitation**

Les Distributeurs It Works! sont libres de participer à d'autres activités commerciales à plusieurs niveaux ou en réseau ou à d'autres opportunités marketing (collectivement le « marketing de réseau »). Toutefois, au cours de la durée de cet Accord, les Distributeurs n'ont pas le droit de recruter d'autres Distributeurs ou Clients It Works! pour toute autre entreprise de marketing en réseau directement ou indirectement.

À la suite de l'annulation de l'Accord de Distributeur d'un Distributeur, et pour la période de six mois calendaires qui suit, à l'exception d'un Distributeur sponsorisé personnellement par l'ancien Distributeur, un ancien Distributeur ne peut recruter aucun Distributeur ou Client It Works! pour toute autre entreprise de marketing en réseau. Les Distributeurs de la Société reconnaissent que parce que le marketing en réseau est mené par le biais d'un réseau d'entrepreneurs indépendants dispersés dans toute l'Europe et au-delà, et que comme les transactions sont généralement menées par Internet ou par téléphone, un effort de limitation géographique de la portée de cette provision de non-sollicitation la rendrait absolument inefficace. Les Distributeurs et It Works! acceptent donc que cette provision de non-sollicitation s'applique à tous les marchés dans lesquels It Works! est présent commercialement.

Le terme « recruter » signifie toute tentative de sponsoring, de sollicitation, d'enrôlement, d'encouragement ou d'effort visant à influencer d'une manière ou d'une autre, directement ou indirectement ou par le biais d'un tiers un autre Distributeur ou Client privilège It Works! à s'enrôler ou à participer à une autre opportunité de marketing à plusieurs niveaux, de marketing en réseau ou de vente directe, que la tentative aboutisse ou non. La conduite décrite dans la phrase précédente est considéré comme du recrutement même si les actions du Distributeur sont en réponse à une demande d'un autre Distributeur ou Client privilège.

#### **3.9.2 - Vente de biens ou de services concurrents**

Au cours du terme de cet Accord, les Distributeurs ont l'interdiction de vendre ou de tenter de vendre tout programme, produit ou service concurrent n'appartenant pas à It Works!. Tout programme, produit ou service offert par le biais du marketing en réseau ou du marketing à plusieurs niveaux dans les mêmes catégories génériques que les produits ou services It Works! est considéré

comme concurrent, quelles que soient les différences de coût, de qualité ou autres.

### **3.9.3 - Participation des Distributeurs à d'autres programmes de vente directe**

Si un Distributeur est engagé dans des programmes de vente directe n'étant pas ceux d'It Works!, il est de sa responsabilité d'assurer que son entreprise It Works! est opérée de manière entièrement séparée de tout autre programme auquel il participe. À cette fin, les règles suivantes doivent être suivies :

- a) le Distributeur ne doit pas afficher de matériaux promotionnels, d'aides de ventes, ou de produits ou services It Works! avec ou au même endroit (comme un salon de vente, une expo, etc.) que les matériaux promotionnels, aides de vente, produits et services n'appartenant pas à It Works! ;
- b) le Distributeur ne peut pas proposer l'opportunité, les produits ou les services It Works! à des Clients ou Distributeurs prospects ou existants en lien avec tout programme, opportunité, produit ou service n'appartenant pas à It Works! ;
- c) le Distributeur ne peut pas offrir des produits, services ou opportunités n'appartenant pas à It Works! lors de réunions, séminaires ou conventions consacrées à It Works!. Si la réunion It Works! est organisée par téléphone ou par Internet, toute réunion concernant des produits ou services concurrents n'appartenant pas à It Works! ne peut avoir lieu dans les deux heures qui précèdent ou qui suivent directement la réunion It Works! et ne peuvent pas avoir lieu au même numéro de téléphone ou site Internet que la réunion It Works!.

### **3.9.4 - Rapports d'activité en aval (généalogie)**

Les Distributeurs peuvent accéder aux Rapports d'activité en aval dans l'Arrière-boutique de la Société de la réplique de site

de chaque Distributeur It Works!. L'accès aux Rapports d'activité en aval est protégé par un mot de passe. **Tous les Rapports d'activité en aval et les informations qu'ils contiennent sont confidentiels et sont des informations propriétaires et des secrets commerciaux appartenant à It Works!.** Les Rapports d'activité en aval fournis aux Distributeurs doivent faire l'objet de la plus stricte confidentialité. Ils sont fournis aux Distributeurs dans le seul but de les aider à travailler avec leurs Organisations marketing respectives pour développer leur entreprise It Works!. Les Distributeurs devraient utiliser les Rapports d'activité en aval pour aider, motiver et former leurs Distributeurs en aval. Le Distributeur et It Works! reconnaissent que sans cet accord de confidentialité et de non divulgation, It Works! ne pourrait pas fournir de Rapports d'activité en aval au Distributeur. Un Distributeur ne doit pas en son nom propre ou au nom d'un tiers, d'un partenariat, d'une association ou d'une autre entité :

- a) révéler à un tiers ou utiliser directement ou indirectement les informations contenues dans un Rapport d'activité en aval ou dans l'Arrière-boutique ;
- b) révéler directement le mot de passe ou tout autre code d'accès à son Arrière-boutique ;
- c) utiliser les informations contenues dans tout Rapport d'activité en aval ou dans l'Arrière-boutique pour entrer en concurrence avec It Works! ou dans un but autre que de soutenir son entreprise It Works! ; ou
- d) recruter ou solliciter tout Distributeur listé sur un Rapport d'activité en aval ou dans l'Arrière-boutique ou tenter d'influencer ou de faire en sorte que tout Distributeur ou Client modifie sa relation commerciale avec It Works!.

À la demande de la Société, tout Distributeur actuel ou ancien doit rendre toutes les copies et les originaux de tout Rapport d'activité en aval ou toute autre information à la Société.

### 3.10 - Cibler d'autres vendeurs directs

It Works! ne cautionne pas le fait que les Distributeurs ciblent spécifiquement ou ostensiblement les vendeurs d'autres entreprises de vente directe pour les inciter à vendre des produits It Works! ou à devenir des Distributeurs pour It Works!. It Works! ne cautionne pas non plus la sollicitation ou l'incitation de vendeurs d'autres entreprises de vente directe à violer les termes de leur contrat avec leur société. Si les Distributeurs se livrent à de telles activités, ils courent le risque d'être attaqués en justice par l'autre société de vente. Si une plainte, un arbitrage ou une médiation est déposée à l'encontre d'un Distributeur, pour des allégations d'activités de recrutement inappropriées de ses vendeurs ou clients, It Works! ne couvrira pas les frais de justice ni les coûts de la défense du Distributeur, ni n'indemniser ce Distributeur pour tout jugement ou règlement.

### 3.11 - Sponsoring croisé

Toute tentative de sponsoring croisé est prohibée, qu'elle soit réussie ou non. Le « sponsoring croisé » est défini comme l'enrôlement d'un individu ou d'une entité qui a déjà un Accord de Client ou de Distributeur en vigueur avec It Works!, ou qui a déjà eu un tel accord au cours des six derniers mois calendaires, dans une ligne de sponsoring ou des sponsors de niveau de direction différents. L'utilisation du nom d'un(e) époux-se ou d'un proche, de noms commerciaux, de raisons commerciales, de noms d'emprunt, de corporations, de partenariats, de sociétés de fiducie, de numéros d'identité factices ou réels ou de tout autre artifice pour outrepasser cette règle est interdite. Les Distributeurs ont l'interdiction de discréditer, diffamer ou de porter outrage à d'autres Distributeurs It Works! dans le but de convaincre un autre Distributeur de faire partie de leur Organisation marketing. Cette politique n'empêche pas le transfert d'une entreprise It Works! conformément à la Section 3.27.

Si un sponsoring croisé est découvert, ceci doit être porté à l'attention de la Société immédiatement. It Works! peut

prendre des mesures disciplinaires contre le Distributeur ayant changé d'organisation et/ou les Distributeurs ayant encouragé ou participé au sponsoring croisé. It Works! peut également déplacer toute ou partie de l'Organisation marketing des Distributeurs fautifs vers leur Organisation marketing originale si la Société considère qu'il est équitable et faisable de procéder de la sorte. Toutefois, It Works! n'a pas d'obligation de transférer les Organisations marketing concernées par le sponsoring croisé et la disposition finale de l'organisation reste entre les mains d'It Works!. **Les Distributeurs renoncent à toute réclamation et cause d'action contre It Works! en lien avec la disposition de l'Organisation marketing du Distributeur concerné par le sponsoring croisé.**

### 3.12 - Erreurs et questions

Les Distributeurs doivent avertir la Société sous 10 jours à compter de la fin du mois s'ils pensent que leur volume ou leur rang est incorrect. Si, après avoir vérifié le rang et le volume, un Distributeur croit que des erreurs ont été commises concernant les commissions et le bonus, il doit en avertir It Works! par écrit sous 60 jours à compter de la date de l'erreur ou de l'incident potentiel en question. It Works! n'est pas responsable des erreurs, omissions ou problèmes n'ayant pas été rapportés à la Société une fois ce délai écoulé.

### 3.13 - Approbation et appui gouvernemental

Aucun programme ou société de marketing en réseau ou de vente directe ne bénéficie du soutien ou de l'approbation d'une agence réglementaire gouvernementale ou d'un membre du gouvernement. Les Distributeurs ne peuvent donc pas prétendre ni sous-entendre qu'It Works! ou que son Plan de compensation ont été « approuvés », sont « soutenus » ou ont reçu « l'appui » d'une agence gouvernementale.

### 3.14 - Retenue des candidatures et des commandes

Les Distributeurs n'ont pas le droit de

manipuler les enrôlements de nouveaux candidats et les achats de produits. Toutes les Candidatures et tous les Accords de Distributeurs ainsi que les commandes de produits doivent être envoyés à It Works! sous 72 heures à compter du moment où ils ont été signés par un Distributeur ou passées par un Client, respectivement. Tout changement de placement de volume doit être accompli sous 24 à compter du moment où la commande du produit a été saisie.

### **3.15 - Identification**

Les Distributeurs peuvent utiliser des numéros de TVA et de passeport valides. Lors de l'enrôlement, la Société fournit un numéro d'identification de Distributeur unique qui permet au nouveau Distributeur d'être identifié. Ce numéro est utilisé pour passer des commandes et suivre les bonus et les commissions.

### **3.16 - Impôt sur le revenu**

Chaque Distributeur est responsable du paiement de la TVA, de l'impôt sur le revenu, de ses contributions à la sécurité sociale, de son assurance et de tout autre impôt ou taxe sur le revenu généré comme Distributeur indépendant.

### **3.17 - Statut d'entrepreneur indépendant**

Les Distributeurs sont des entrepreneurs indépendants et ne sont pas des acheteurs d'une franchise ou d'une opportunité commerciale. L'accord qui lie It Works! à ses Distributeurs ne crée pas une relation employeur-employé, une agence, un partenariat ou une joint-venture entre la Société et le Distributeur. Les Distributeurs ne sont pas traités comme employés pour leurs services ou aux fins du calcul de l'impôt sur le revenu. Tous les Distributeurs sont responsables du paiement de l'impôt sur le revenu dû sur les compensations gagnées comme Distributeur pour la Société. Le Distributeur n'a aucune autorité (implicite ou explicite) lui permettant d'engager la Société à une quelconque obligation. Chaque Distributeur doit établir ses propres objectifs, horaires et méthodes de vente, tant qu'il ou elle se conforme aux conditions de l'Accord de Distributeur, à ces Politiques

et procédures et aux lois en vigueur.

Le nom It Works! et les autres noms pouvant être adoptés par It Works! sont des noms commerciaux, des marques commerciales et des marques service propriétés d'It Works!. Ces marques ont donc une grande valeur pour It Works! et leur utilisation est permise aux Distributeurs uniquement de la façon expressément autorisée et tant que le Distributeur reste un Distributeur selon cet Accord. L'utilisation du nom It Works! sur tout article non produit par la Société est interdit, à l'exception de :

[Nom du Distributeur] Distributeur  
indépendant It Works!

Tous les Distributeurs peuvent s'enregistrer dans les pages blanches ou jaunes sous la dénomination « Distributeur indépendant It Works! » accompagnée de leur propre nom. Aucun Distributeur ne peut passer d'annonce où figurerait le logo It Works! dans l'annuaire. Les Distributeurs n'ont pas l'autorisation de répondre au téléphone en disant « It Works! », « It Works! Incorporated », ou toute autre chose pouvant laisser leur interlocuteur penser qu'il ou elle a joint les bureaux d'It Works!.

### **3.18 - Assurance**

Il se peut que vous souhaitiez contracter une assurance pour votre entreprise. Votre assurance domicile peut ne pas couvrir les blessures professionnelles, ou le vol ou les dégâts à votre stock ou à votre équipement commercial. Si vous avez des questions, merci de contacter votre agent d'assurances pour vous assurer que les biens de votre entreprise sont protégés. Ceci peut souvent être accompli en ajoutant un simple avenant couvrant vos activités commerciales dans votre police d'assurance habitation. La Société a une assurance responsabilité pour tous ses produits. Une copie du formulaire d'assurance de vendeur se trouve dans votre eSuite dans la section Formulaire de l'onglet Documents. Si l'évènement auquel vous assistez demande un nom assuré, vous devriez envisager de

compléter un formulaire de demande de certificat d'assurance responsabilité qui peut inclure : la date et l'adresse de l'évènement, tous les noms à assurer ainsi que le nom et l'adresse de l'organisateur de l'évènement. Une fois complétée, une copie du formulaire d'assurance vendeur est envoyée par courrier électronique au Distributeur ayant soumis le formulaire. Assurez-vous de soumettre votre demande pas plus tard que 10 jours ouvrables avant l'évènement.

### **3.19 - Marketing International**

Pour des raisons juridiques et fiscales, It Works! se voit obligée de limiter la revente de ses produits et de ses services ainsi que la présentation de son entreprise à des Clients et des Distributeurs potentiels basés dans les pays dans lesquels la Société s'est officiellement implantée. De plus, permettre à quelques Distributeurs de commercer dans des marchés pas encore ouverts par It Works! va à l'encontre du concept d'égalité d'opportunité pour tous les Distributeurs visant à leur permettre de se développer à l'international.

Pour cette raison, les Distributeurs n'ont l'autorisation de vendre des produits et des services It Works! et d'enrôler des clients ou des Distributeurs que dans les pays dans lesquels It Works! a l'autorisation de commercer, conformément aux documents officiels de la Société. Les produits ou les aides à la vente It Works! ne peuvent pas être envoyés à l'étranger. Les Distributeurs ne peuvent vendre, donner, transférer ou distribuer les produits ou aides à la vente It Works! que dans les pays dans lesquels la Société a l'autorisation de commercer. En outre, aucun Distributeur ne peut, dans tout pays non autorisé : (a) organiser des réunions de vente, d'enrôlement ou de formation ; (b) enrôler ou tenter d'enrôler des Clients ou des Distributeurs potentiels ; ou (c) mener toute autre activité visant à vendre des produits It Works!, établir une Organisation marketing ou faire la promotion de l'opportunité It Works! à moins que la Société ne l'autorise. Quiconque enrôle un client ou un distributeur dans un pays non spécifiquement autorisé par It Works! devra payer une pénalité

de €111 par enrôlement plus une amende de €1.107 minimum. Toutes les commissions gagnées sur une branche opérant dans un pays pas encore ouvert feront l'objet d'une récupération et la branche en tort sera annulée. Tout client ou distributeur enrôlé en violant cette provision sera congédié.

### **3.20 - Chargement de l'inventaire**

Les Distributeurs ne doivent jamais acheter plus de produits qu'ils ne peuvent raisonnablement vendre à des Clients au détail en un mois et ne doivent pas influencer ou tenter d'influencer tout autre Distributeur afin qu'il ou elle achète plus de produits qu'il ou elle ne peut vendre à des Clients au détail en un mois. La fonction principale de la Société est de vendre ses produits au grand public. La Société accepte que ses Distributeurs achètent des quantités raisonnables de produits pour leur usage personnel ou celui de leur famille.

### **3.21 - Adhérence à la loi**

Les Distributeurs doivent toujours être en conformité avec les exigences légales concernant la tenue de leur entreprise. De nombreux pays sont dotés de lois régissant les entreprises basées au domicile de l'entrepreneur. Dans certains cas, ces lois ne s'appliquent pas aux Distributeurs de par la nature de leur entreprise. Toutefois, les Distributeurs doivent obéir à toutes les lois qui s'appliquent à eux. Si un agent gouvernemental informe un Distributeur qu'il ou elle ne respecte pas toute loi en vigueur, le Distributeur doit rester poli et coopérer, et nous vous encourageons à envoyer une copie de la correspondance au département de conformité d'It Works!.

### **3.22 - Mineurs**

Une personne reconnue comme mineure dans son pays de résidence ne peut être un Distributeur It Works!. Les Distributeurs n'ont pas le droit enrôler ou de recruter des mineurs dans le programme It Works!.

### **3.23 - Une seule entreprise It Works! par Distributeur et par foyer**

Un Distributeur peut opérer ou détenir une participation légale ou équitable en tant

que seul propriétaire, partenaire, actionnaire, fiduciaire ou bénéficiaire dans une seule entreprise It Works!. Aucun individu ne peut avoir, opérer ou recevoir une compensation de plus d'une entreprise It Works!. Les individus d'une même unité familiale ne peuvent pas entrer ou avoir un intérêt dans plus d'une entreprise It Works!. Une « unité familiale » se compose des époux et de tout enfant dépendant d'eux vivant ou dirigeant une entreprise à la même adresse. Comme arrangement au bénéfice des Distributeurs, la Société autorise deux comptes de Distributeurs par foyer tant que leurs numéros de sécurité sociale (ou l'équivalent) sont différents et que les entreprises sont opérées de manière séparée. Mari et femme peuvent donc avoir des comptes distincts, mais l'un d'entre eux doit être placé directement en aval de l'autre et ne peut pas diriger d'entreprise dans une branche séparée. Les Distributeurs existants dotés de plusieurs comptes peuvent devoir se soumettre à une clause d'antériorité ou se voir demander de consolider leurs comptes à la seule discrétion de la Société.

### **3.24 - Actions des membres du foyer ou d'individus affiliés**

Si tout membre du foyer immédiat d'un Distributeur se lance dans une activité qui, si elle était effectuée par le Distributeur, serait en violation de cet Accord, cette Activité sera considérée comme une violation par le Distributeur et It Works! peut prendre des mesures disciplinaires en vertu de ces Politiques et procédures à l'encontre du Distributeur. Si un Distributeur est congédié sans préavis à la suite d'une violation de cet Accord, aucun membre de son foyer immédiat ne peut rejoindre la Société sans la permission écrite d'It Works!. De même, si un individu associé d'une manière ou d'une autre à une corporation, un partenariat, une société de fiducie ou toute autre entité (collectivement, un « individu affilié ») viole les provisions de cet Accord, ses actions seront considérées comme une violation commise par l'entité et It Works! peut prendre des mesures disciplinaires à l'encontre de l'entité.

### **3.25 - Demande d'archives**

À l'exception de documents de comptabilité ou en ce qui concerne une demande d'accès en vertu des lois sur la protection des données en vigueur, toute demande de copies de factures, de Candidatures, de Rapports d'activité en aval ou d'autres archives émanant d'un Distributeur sera facturée €1 par page. Ces frais couvrent les frais d'envoi ainsi que le temps nécessaire à la recherche des fichiers et la copie des archives.

### **3.26 - Récapitulatif de l'Organisation marketing**

Lorsqu'un poste devient vacant dans une Organisation marketing à cause de la fermeture d'une entreprise It Works!, aucun Distributeur ne remonte, mais le volume est compressé dans le cadre du calcul des commissions. Veuillez vous reporter au Plan de compensation pour de plus amples détails.

### **3.27 - Vente ou transfert d'une entreprise It Works!**

Même si une entreprise It Works! est privée et opérée de manière indépendante, sa vente ou son transfert sont sujets à certaines restrictions. Si un Distributeur souhaite vendre son entreprise It Works!, les critères suivants doivent être remplis :

- a) la ligne de sponsoring doit être protégée afin que l'entreprise It Works! puisse continuer à être opérée dans celle-ci ;
- b) l'acheteur ou le destinataire du transfert doit devenir un Distributeur It Works! qualifié ; Si l'acheteur est un Distributeur It Works! actif, il ou elle doit d'abord fermer son entreprise It Works! et attendre trois mois calendaires avant de faire l'acquisition d'intérêts dans une entreprise It Works! différente.
- c) Avant que la vente ou le transfert ne puisse être finalisé et approuvé par It Works!, toute dette que le Distributeur vendeur a contractée auprès d'It Works! doit être remboursée.

- d) Le Distributeur vendeur doit avoir une bonne réputation et ne pas avoir violé les termes de l'Accord afin de pouvoir vendre ou transférer son entreprise It Works!.
- e) La société se réserve le droit d'acheter le poste au prix sur lequel le vendeur et l'acheteur se sont mis d'accord.

Avant de vendre une entreprise It Works!, le Distributeur vendeur doit avertir le Département de conformité d'It Works! de son intention de vendre. Une fois l'achat et l'Accord de vente exécuté, les parties doivent soumettre une copie de l'Accord au Département de conformité pour qu'il soit passé en revue. It Works! se réserve le droit de demander d'autres documents qui peuvent être nécessaires à l'analyse de la transaction entre l'acheteur et le vendeur. Le Département de conformité, à sa seule discrétion, approuvera ou non la vente ou le transfert sous 30 jours à compter de la date de réception de tous les documents nécessaires envoyés par les parties.

Si la transaction n'est pas approuvée par la Société, cette dernière peut décider d'annuler le transfert. L'acheteur de l'entreprise d'un Distributeur prendra en charge les obligations et le poste du Distributeur vendeur. Un Distributeur qui vend son entreprise n'est pas autorisé à renvoyer sa candidature pour devenir un Distributeur It Works! pour une période d'au moins trois mois calendaires complets à compter de la date de la vente.

La vente ou le transfert d'une entreprise It Works! sont sujets à des frais de traitement de €221. Aucun changement dans la ligne de sponsoring ne peut avoir lieu à cause de la vente ou du transfert d'une entreprise It Works!.

### **3.28 - Séparation d'une entreprise It Works!**

Les Distributeurs It Works! opèrent parfois leurs entreprises dans le cadre de partenariats mari-femme, de partenariats standards, de sociétés ou de sociétés de fiducie. Lorsque le mariage prend fin, lors

d'un divorce par exemple, ou qu'une société ou qu'un partenariat (ces deux entités étant collectivement désignées dans la présente comme « entités ») est dissout, des arrangements doivent être faits pour assurer que toute séparation ou division de l'entreprise est faite de manière à ne pas nuire aux intérêts et aux revenus des autres entreprises en amont ou en aval dans la ligne de sponsoring. Si les parties impliquées dans la séparation ne parviennent pas à protéger les intérêts des autres Distributeurs de la Société à temps, It Works! peut décider de résilier l'Accord de Distributeur.

Au cours du divorce, de la séparation légale ou de la dissolution de l'entité, les parties doivent adopter l'une des méthodes suivantes :

- a) L'une des parties peut, avec l'accord des autres, opérer l'entreprise It Works! à la condition que l'époux, les actionnaires, partenaires ou fiduciaires produisent un document de transfert écrit dans lequel il(s) autorise(nt) It Works! à interagir directement et uniquement avec l'autre époux, actionnaire, partenaire ou fiduciaire ne renonçant pas à l'entreprise.
- b) Les parties peuvent continuer à opérer l'entreprise It Works! ensemble comme avant, et toute compensation sera payée par It Works! selon le statut quo tel qu'il existait avant le divorce ou la dissolution. Il s'agit de la procédure par défaut si les parties ne parviennent pas à un accord sur le format défini ci-dessus.

L'Organisation marketing d'époux qui divorcent ou d'une entité commerciale dissoute ne sera jamais divisée. De même, It Works! ne partagera jamais les paiements de commission et de bonus entre des époux qui divorcent ou les membres d'une entité commerciale dissoute. It Works! ne reconnaît qu'une Organisation marketing et émettra un seul paiement de commissions par

entreprise It Works! par cycle de commission. Le Paiement des commissions sera toujours émis au nom du même individu ou de la même entité. Si les parties d'un divorce, d'une séparation légale ou d'une dissolution sont incapables de résoudre un conflit au sujet de la disposition des commissions et de la propriété de l'entreprise dans le temps imparti par la Société, l'Accord de Distributeur peut être résilié à la seule discrétion d'It Works!.

Si un ex-époux a entièrement renoncé à ses droits sur l'entreprise It Works! originale à la suite d'un divorce, il ou elle a le droit de s'enrôler sous le sponsor de son choix sans attendre trois mois. Dans le cas de la dissolution d'une entité commerciale, l'ancien partenaire, actionnaire, membre ou autre entité affiliée qui ne garde aucun intérêt dans l'entreprise doit attendre trois mois calendaires à compter de la date finale de dissolution avant de s'enrôler de nouveau en tant que Distributeur. Dans les deux cas, l'ancien époux ou partenaire commercial n'a aucun droit quant aux Distributeurs ou aux Clients au détail de son ancienne organisation. Ils doivent développer leur nouvelle entreprise comme tout autre nouveau Distributeur.

### **3.29 - Sponsoring**

Tous les Distributeurs de bonne réputation ont le droit de sponsoriser et d'enrôler des personnes dans It Works!. Il revient à chaque Client ou Distributeur prospect de décider qui sera son sponsor. Si deux Distributeurs prétendent être le sponsor du même nouveau Distributeur ou Client, la Société considère que la première Candidature reçue par la Société fait foi.

### **3.30 - Succession**

Lors du décès d'un Distributeur ou s'il est incapacité de manière permanente, son entreprise peut être léguée. La documentation légale appropriée doit être fournie à la Société pour assurer que l'entreprise est transmise aux bénéficiaires corrects. Un Distributeur devrait donc consulter un avocat dans sa juridiction pour recevoir une assistance relative à la

préparation de son testament ou de tout autre acte testamentaire. Lorsqu'une entreprise It Works! est léguée par un testament, le bénéficiaire acquiert le droit de collecter tous les bonus et les commissions de l'Organisation marketing du défunt, tant que les conditions suivantes sont remplies. Les bénéficiaires doivent :

- a) remplir et exécuter un Accord de Distributeur ;
- b) obéir aux provisions de l'Accord ; et
- c) remplir toutes les qualifications du statut du Distributeur défunt.

Les bonus et commissions d'une entreprise It Works! transférée en vertu de cette section seront payés en un paiement unique commun au nom des bénéficiaires. Les bénéficiaires doivent transmettre à It Works! une adresse pour leur dossier à laquelle tous les chèques de bonus et commissions seront envoyés. It Works! émettra les paiements des bonus et des commissions au nom de l'entité commerciale.

### **3.31 - Transfert lors du décès d'un Distributeur**

Pour effectuer le transfert testamentaire d'une entreprise It Works!, le représentant personnel ou toute autre personne légalement autorisée à s'occuper de la succession du Distributeur défunt doit fournir tous les documents nécessaires (mandat judiciaire ou certificat d'héritage ou toute autre preuve ou tout autre titre de propriété) pour établir les droits d'un successeur ou de successeurs sur l'entreprise It Works!. Le bénéficiaire doit remplir et exécuter un Accord de Distributeur et remplir les autres conditions définies dans la section 3.30.

### **3.32 - Transfert lorsqu'un Distributeur est incapacité de manière permanente**

Pour effectuer le transfert d'une entreprise It Works! suite à l'incapacité du Distributeur, l'avocat ou le représentant dudit Distributeur doit fournir tous les documents nécessaires pour établir le droit de l'avocat ou de représentant au sujet de l'entreprise It Works!. L'avocat ou le représentant doit, au nom du Distributeur, remplir et exécuter un



Accord de Distributeur et remplir les autres conditions définies dans la section 3.30.

### **3.33 - Techniques de télémarketing**

Les Distributeurs n'ont pas le droit de se lancer dans des activités de télémarketing dans le cadre de l'opération de leurs entreprises It Works!. Le terme « télémarketing » signifie le fait de passer des coups de téléphone à un individu ou à une entité dans le but de favoriser l'achat d'un produit ou d'un service It Works! ou de recruter cet individu ou cette entité pour l'opportunité It Works!. Les appels non sollicités passés à des clients ou Distributeurs ou clients prospects pour promouvoir les produits, les services ou l'opportunité It Works! sont considérés comme du télémarketing et sont interdits. Toutefois, il est possible de passer des appels téléphoniques à un Client ou Distributeur prospect dans les situations suivantes :

- a) Si un Distributeur reçoit la permission écrite et signée du prospect autorisant le Distributeur à appeler. L'autorisation doit spécifier le ou les numéros de téléphone que le Distributeur a l'autorisation d'appeler.
- b) En outre, les Distributeurs n'ont pas le droit d'utiliser de système de composition de numéros automatique en lien avec l'opération de leur entreprise It Works!. L'expression « système de composition de numéros automatique » décrit tout appareil ayant la capacité de : (a) stocker ou produire des numéros de téléphone à appeler à l'aide d'un générateur de numéros aléatoire ou séquentiel ; et (b) composer ces numéros.

### **3.34 - Accès à l'Arrière-boutique**

It Works! offre l'accès à l'Arrière-boutique à ses Distributeurs. L'Arrière-boutique permet aux Distributeurs d'accéder à des informations confidentielles pouvant être utilisées uniquement et exclusivement pour faire la promotion du développement de l'entreprise It Works! et augmenter la vente

de produits It Works!. Néanmoins, l'accès à l'Arrière-boutique est un privilège, pas un droit. It Works! se réserve le droit de refuser l'accès à l'Arrière-boutique à tout Distributeur à sa seule discrétion.

## **SECTION 4 - RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEURS**

### **4.1 - Changement de coordonnées**

Pour assurer la livraison dans les temps des produits, des matériaux de support et du paiement des commissions, il est très important que les dossiers It Works! soient à jour. Les adresses postales sont nécessaires pour la livraison. Les Distributeurs qui envisagent de déménager doivent mettre à jour leur adresse postale, adresse électronique et numéro de téléphone dans l'Arrière-boutique de leur réplique de site It Works!. Afin de garantir une livraison sans problème, tous les changements doivent être précédés par un préavis de deux semaines.

### **4.2 - Obligations de développement continu**

#### **4.2.1 - Formation continue**

Tout Distributeur qui sponsorise un autre Distributeur doit l'aider et le former de bonne foi afin d'assurer la bonne opération de son entreprise It Works! par son Organisation marketing. Les Distributeurs doivent rester en contact régulier avec les Distributeurs de leur Organisation marketing. Cette communication peut inclure, mais sans s'y limiter, des newsletters, une correspondance écrite, des rencontres personnelles, des coups de téléphone, des messages vocaux, des courriers électroniques et l'accompagnement de Distributeurs It Works! en aval à des réunions, des sessions de formation et d'autres événements. Les Distributeurs en amont sont encouragés à motiver et à former les nouveaux Distributeurs quant à la connaissance des produits It Works!, les techniques de vente efficaces, le Plan de compensation It Works! et la conformité avec les Politiques et procédures de la Société. La communication avec les Distributeurs en aval et leur formation ne doivent cependant pas violer la section 3.2 (concernant le développement d'aides à la

vente et de matériaux promotionnels produits par les Distributeurs). Tout Distributeur organisant des appels de formation doit le faire à des heures qui ne coïncident pas avec celles des appels de formation ou d'information de la Société. Ces appels de la Société sont conçus pour permettre aux Distributeurs de bénéficier d'informations et de connaissances sur la Société, ses Politiques et procédures et ses produits, ainsi que de conseils de vente et de construction d'entreprise. Ils font partie intégrante du développement et du succès de l'entreprise d'un Distributeur.

Les Distributeurs sont encouragés à surveiller les Distributeurs de leur Organisation marketing pour les empêcher de faire des déclarations inadéquates sur les produits ou l'entreprise ou d'agir dans l'illégalité ou de manière inappropriée.

#### **4.2.2 - Augmentation des responsabilités de formation**

À mesure que les Distributeurs montent dans les rangs de direction, ils deviennent plus expérimentés en matière de techniques de vente, de connaissance des produits et de compréhension du programme It Works!. Ils sont encouragés à partager ces connaissances avec les Distributeurs moins expérimentés de leur organisation.

#### **4.2.3 - Responsabilités de vente continue**

Quel que soit le niveau de leur succès, les Distributeurs sont encouragés à continuer de faire la promotion des ventes en générant de nouveaux clients et en s'occupant de leurs clients existants.

#### **4.2.4 - Revenus résiduels**

Aucune provision de la section 4.2, 4.2.1, 4.2.2 ou 4.2.3 ne vise à limiter ou interdire au Distributeur la perception des revenus résiduels de leur organisation dès que les exigences du Plan de compensation sont remplies.

### **4.3 - Non-dépréciation**

La Société souhaite fournir aux clients et aux Distributeurs les meilleurs produits, les Distributeurs avec le meilleur Plan de

compensation et les meilleurs services du secteur. Nous sommes donc ouverts aux critiques et aux commentaires constructifs. Tous ces commentaires doivent être envoyés par écrit au département de conformité. Si la Société est ouverte aux critiques constructives, les commentaires et remarques négatifs faits sur le terrain par des Distributeurs au sujet de la Société, de ses produits, du Plan de compensation ou d'autres Distributeurs n'ont d'autre effet que de tempérer l'enthousiasme d'autres Distributeurs de la Société. Les Distributeurs ne doivent donc pas déprécier, faire des remarques dégradantes ou désobligeantes au sujet de la Société, d'autres Distributeurs de la Société, des produits de la Société, du Plan de compensation, de directeurs, d'agents ou d'employés de la Société et doivent montrer le bon exemple à leur Organisation marketing et à leurs Distributeurs.

### **4.4 - Fournir les documents aux candidats**

Les Distributeurs doivent décrire l'emplacement de la version la plus récente des Politiques et procédures et du Plan de compensation aux individus qu'ils sponsorisent pour devenir Distributeurs avant qu'ils ne signent un Accord de Distributeur. Si l'individu demande une copie papier, le Distributeur doit fournir une copie du document demandé.

### **4.5 - Rapport des violations de politiques**

Les Distributeurs qui sont témoins d'une violation perpétrée par un autre Distributeur doivent en avertir le département de conformité de la Société directement par écrit. Les détails des incidents tels que les dates, le nombre d'occurrences, les personnes impliquées et tout document étayant les accusations doivent être inclus dans le rapport.

### **4.6 - Confidentialité et communication des vendeurs**

Les relations commerciales d'It Works! avec ses alliances marketing, ses vendeurs, ses fournisseurs, ses associés ou anciens employés à l'intérieur ou hors du lieu de travail sont confidentiels, exclusifs et ne

doivent pas être révélés, que ce soit par le Distributeur ou le vendeur. Un Distributeur n'a pas le droit de contacter directement ou indirectement, de parler ou de communiquer avec tout représentant d'un fournisseur ou fabricant de la Société à l'exception de lors d'événements sponsorisés par la Société durant lesquels le représentant est présent à la demande de la Société ou lorsque la Société l'a autorisé expressément par écrit. La violation de cette règle peut entraîner le renvoi du Distributeur sans préavis ainsi que des réclamations de dommages et intérêts potentielles contre le Distributeur et/ou le vendeur. Les questions concernant ces relations commerciales devraient être posées directement au Département de conformité.

## **SECTION 5 - EXIGENCES DE VENTE**

### **5.1 - Vente de produits**

Le Plan de compensation It Works! est basé sur la vente à des clients finaux de produits et de services de la Société. Les Distributeurs doivent remplir les exigences de vente personnelle et au détail (ainsi que d'autres responsabilités définies dans l'Accord) pour pouvoir toucher des bonus, des commissions et être promu à des rangs supérieurs. Les exigences de vente suivantes doivent être satisfaites pour que les Distributeurs puissent toucher des commissions :

les Distributeurs doivent satisfaire les exigences de Volume de ventes personnelles et de Volume de ventes de groupe pour remplir les conditions associées à leur rang tel que le Plan de compensation It Works! le définit. Le Volume de ventes personnelles inclut les achats faits par le Distributeur à des fins de revente à ses Clients au détail et les achats faits par les Clients privilégiés du Distributeur. Le Volume de ventes de groupe comprend le Volume de ventes total de tous les Distributeurs de son Organisation marketing, y compris le Volume de ventes personnelles du Distributeur.

En outre, pour pouvoir toucher des commissions, il est recommandé à chaque

Distributeur de développer ou de servir au moins quatre Clients, nouveaux ou existants, chaque mois.

Aucune compensation n'est payée aux Distributeurs sur la base du sponsoring ou du recrutement de nouveaux Distributeurs sans vente de produits.

### **5.2 - Aucune restriction territoriale**

Aucun territoire exclusif n'est octroyé à quiconque. Aucun paiement de franchise n'est exigé.

### **5.3 - Reçus de ventes.**

Tous les Distributeurs doivent fournir à leurs clients au détail deux copies du reçu de vente au moment de la vente. Les Distributeurs doivent conserver tous les reçus sur une période de six ans et les transmettre à la Société à sa demande. Les Distributeurs doivent tenir des archives qui documentent les achats faits auprès d'eux par les Clients directs.

Les Distributeurs doivent informer l'acheteur de toute information spécifique en vertu de la loi applicable, y compris en ce qui concerne toute période de réflexion ou tout droit d'annulation.

### **5.4 - Le reconditionnement, le renommage et l'échantillonnage du produit est interdit.**

Les produits de la Société ne peuvent pas être renommés, revendus ou reconditionnés. Tous les produits doivent être vendus et présentés à l'aide des marques déposées de la Société. Par exemple, l'Ultimate Applicator ne peut pas être vendu ou présenté sous un autre nom. Aucun Distributeur n'a le droit de modifier, transformer ou retirer l'étiquette, l'emballage ou les instructions qui sont conçues par la Société pour accompagner le produit. Aucun programme d'échantillonnage n'est permis à l'exception du conditionnement approuvé par la Société. Fournir des produits de la Société dans un but de test ne tombe pas sous le coup de cette interdiction.

## **5.5 - Source des produits**

Tous les produits doivent être exclusivement achetés auprès de la Société.

## **SECTION 6 - BONUS ET COMMISSIONS**

### **6.1 - Habilitation à toucher des bonus et des commissions**

Le Distributeur doit être actif et être en conformité avec l'Accord pour pouvoir être habilité à toucher des bonus et commissions. Tant qu'un Distributeur est en conformité avec les termes de l'Accord, It Works! paiera toutes les commissions qui lui sont dues en accord avec le Plan de compensation en dollars américains. Pour être mensuellement habilité à toucher des commissions, un Distributeur doit avoir au moins 80 de VB en envois automatiques paramétrés pour être lancés le 28 du mois au plus tard, ou avoir 150 de VBP. Un Distributeur peut également devenir habilité à toucher des commissions en achetant un Kit de construction d'activité au cours du mois. Le montant minimum à partir duquel It Works! émet un paiement est de €22. Si les bonus et commissions d'un Distributeur n'atteignent pas €22, la Société va accumuler les commissions et les bonus jusqu'à ce qu'ils atteignent €22. Le paiement sera émis une fois que €22 auront été accumulés.

#### **6.1.1 - Dates limites d'habilitation**

Commandes en ligne : 23h59 Heure du centre (GMT -5) le dernier jour du mois

Commandes par fax : 13h00 Heure du centre (GMT -5) le dernier jour ouvrable du mois

Commandes par téléphone : 17h00 Heure du centre (GMT -5) le dernier jour ouvrable du mois

La Société n'est pas responsable des commandes passées après les dates limites publiées et ne modifiera pas les données pour accommoder les Distributeurs n'ayant pas respecté les échéances ou ayant fait des erreurs sur leurs commandes. Nous encourageons les Distributeurs à assurer leur habilitation dès que possible et à avoir eSuite afin de suivre leur entreprise. Il est de la responsabilité du Distributeur de s'assurer qu'il est habilité. Les corrections des erreurs

doivent être faites avant la fin du mois.

Les comptes suspendus lors du traitement des commissions seront payés lors du prochain traitement des commissions une fois la suspension levée.

#### **6.1.2 - Paiement des commissions**

Toutes les commissions et tous les bonus à l'exception du bonus hebdomadaire « Fast Start » sont payés mensuellement le 15 du mois suivant à 17h Heure du centre (GMT -5). Les bonus hebdomadaires « Fast Start » sont payés sur une base hebdomadaire du samedi au vendredi, et le paiement est effectué le vendredi suivant à 17h Heure du centre (GMT -5). Aucun paiement de commissions ne sera émis au nom de Distributeurs n'ayant plus le statut de Distributeur avant la fin de la période de commissions et qui ne l'auront pas renouvelé durant la période de commissions. En outre, aucune commission ne sera payée aux Distributeurs qui démissionnent ou sont renvoyés par la Société.

### **6.2 - Ajustements des bonus et des commissions**

#### **6.2.1 - Ajustements pour les produits renvoyés et les services annulés**

Les Distributeurs reçoivent des bonus et des commissions sur la base des ventes réelles des produits et des services aux clients finaux. Lorsqu'un produit est renvoyé à It Works! pour un remboursement ou un rachat, ou si un service est annulé et que le Client a droit à un remboursement, à l'exception des réclamations de garantie, la Société choisit à sa seule discrétion entre deux possibilités : (1) les bonus et commissions attribuables au produit renvoyé ou remboursé ou au service remboursé seront déduites au cours du mois durant lequel le remboursement est fait et continuera à chaque période de paiement jusqu'à ce que les bonus et commissions aient été récupérés auprès des Distributeurs les ayant reçus sur la vente de produit remboursé ou du service annulé ; ou (2) les points correspondants au produit remboursé ou au service annulé seront déduits du Volume de groupe des Distributeurs ayant

gagné des commissions sur ces produits ou services le mois suivant et tous les mois qui suivent jusqu'à ce que l'ensemble des points ait été récupéré.

### **6.2.2 - Autres déductions**

It Works! déduit de tous les paiements de bonus et de commissions émis au nom d'un Distributeur des frais de traitement de €1. €6 de frais seront encourus pour tous les chèques papier demandés lors de l'annulation d'un poste de Distributeur. À partir du préavis d'annulation d'un Distributeur, après soixante (60) jours sans notification concernant un paiement final de toute commission ou de tout bonus restant à payer, la Société prélèvera des frais de service mensuels de €6.

### **6.3 - Rapports**

Toutes les informations fournies par It Works! dans des Rapports d'activité en aval téléphoniques ou en ligne, y compris mais sans s'y limiter le Volume de ventes personnelles et de groupe (ou toute partie de ces volumes) ainsi que l'activité de sponsoring en aval est considérée comme exacte et fiable. Toutefois, à cause de certains facteurs, y compris mais sans s'y limiter, la possibilité inhérente d'une erreur humaine ou mécanique, la précision, l'entière et la ponctualité des commandes, le refus de paiements par carte de crédit ou chèque électronique, les produits renvoyés, la rétro-facturation des cartes bancaires ou des chèques, l'information n'est pas garantie par It Works! ni par toute personne responsable de la création ou de la transmission des informations.

**TOUTE INFORMATION SUR LE VOLUME DE VENTES PERSONNELLES ET DE GROUPE EST FOURNIE « TELLE QUELLE » SANS GARANTIE, EXPLICITE OU IMPLICITE, OU REPRÉSENTATION QUELLE QU'ELLE SOIT. EN PARTICULIER, MAIS SANS S'Y LIMITER, IL N'Y A PAS DE GARANTIE DE VALEUR COMMERCIALE, D'ADAPTATION À UN USAGE PARTICULIER OU DE NON-VIOLATION.**

**DANS LA PLUS AMPLE MESURE PERMISE**

**PAR LA LOI EN VIGUEUR, IT WORKS! ET/OU TOUTE AUTRE PERSONNE QUI CRÉE OU TRANSMET CES INFORMATIONS N'EST EN AUCUN CAS RESPONSABLE ENVERS TOUT DISTRIBUTEUR OU TOUTE AUTRE PERSONNE DE TOUT DÉGÂT DIRECT, INDIRECT, CONSÉQUENT, FORTUIT, SPÉCIAL OU PUNITIF DÉCOULANT DE L'UTILISATION DE OU DE L'ACCÈS AUX INFORMATIONS SUR LE VOLUME DE VENTES PERSONNELLES OU DE GROUPE (Y COMPRIS MAIS SANS S'Y LIMITER LA PERTE DE PROFITS, DE BONUS OU DE COMMISSIONS, LA PERTE D'OPPORTUNITÉ, ET LES DÉGÂTS POUVANT DÉCOULER DE L'INEXACTITUDE, DE LA PARTIALITÉ, DU CARACTÈRE PEU PRATIQUE, DU RETARD OU DE LA PERTE DE L'USAGE DE CES INFORMATIONS), MÊME SI IT WORKS! OU TOUTE AUTRE PERSONNE CRÉANT OU TRANSMETTANT L'INFORMATION ONT ÉTÉ AVERTIS DE LA POSSIBILITÉ DE TELS DÉGÂTS. DANS LA PLUS AMPLE MESURE PERMISE PAR LA LOI, IT WORKS! OU TOUTE AUTRE PERSONNE QUI CRÉE OU TRANSMET DES INFORMATIONS N'EST EN AUCUN CAS RESPONSABLE ENVERS VOUS OU TOUTE AUTRE PERSONNE DE TOUT TORT, CONTRAT, NÉGLIGENCE, RESPONSABILITÉ ABSOLUE, FIABILITÉ DU PRODUIT OU DE TOUTE AUTRE THÉORIE EN LIEN AVEC TOUT SUJET DE CET ACCORD OU LES CONDITIONS QUI LE RÉGISSENT, À L'EXCEPTION D'ACTES DE NÉGLIGENCE NOTOIRES OU INTENTIONNELS OU TOUT AUTRE POINT NE POUVANT ÊTRE EXCLU PAR LA LOI EN VIGUEUR.**

L'accès à et l'utilisation des services de rapports It Works! en ligne et téléphoniques et la confiance que vous mettez en ces informations sont à vos risques et périls. Toutes les informations sont fournies « telles quelles ». Si vous n'êtes pas satisfait de la précision et de la qualité des informations, votre unique recours est de cesser d'utiliser et d'accéder aux services de rapports It Works! en ligne et téléphoniques et de cesser de vous appuyer sur ces informations.

### **6.4 - Règles concernant les Clients privilégiés**

- a) Les Clients privilégiés qui appartiennent au même foyer que tout Distributeur ne comptent pas dans le cadre des calculs des bonus

et des habilitations, des programmes de récompense ou des programmes de rabais pour les Distributeurs. Les Distributeurs ne peuvent pas enrôler un Client privilège de leur propre foyer dans leur équipe ou dans celle de tout autre Distributeur afin qu'il puisse être utilisé dans le calcul de l'habilitation à toucher un bonus, de programmes de récompense ou de programmes de rabais pour les Distributeurs.

- b) Il est possible d'enrôler plusieurs Clients privilège par foyer (hors du foyer du Distributeur), mais seul un par foyer compte dans le calcul de l'habilitation à toucher un bonus, de programmes de récompense ou de programmes de rabais pour les Distributeurs.
- c) Les produits doivent être envoyés à l'adresse du Client privilège.
- d) Le Client privilège doit remplir l'obligation minimale de trois mois (à l'exception de son droit de révocation légal) ou payer les frais d'inscription de €62, ou tout bonus payés aux Distributeurs sera récupéré.
- e) Les Clients privilèges peuvent acheter des produits pour un usage personnel uniquement et ne peuvent pas les revendre. Seuls les Distributeurs ont le droit de vendre les produits. Si l'on découvre des Clients privilèges en train de vendre des produits, leur droit d'achat des produits sera immédiatement résilié.
- f) Les Distributeurs sont responsables de l'obtention de la documentation signée lorsqu'ils enrôlent de nouveaux Clients privilèges. Si un Client privilège conteste l'Accord de Client privilège et souhaite l'annuler avant que les trois mois de son engagement soient écoulés,

l'enrôleur de ce Client privilège sera responsable du paiement des obligations contractuelles du client si ce dernier n'a pas signé la documentation. Les accords verbaux ne suffisent pas. Si un Client privilège s'enrôle en ligne, il sera responsable du paiement de tous les frais. Toutefois, si le Distributeur du Client privilège l'enrôle en ligne et ne possède pas la documentation signée, le Distributeur est responsable du paiement de ces frais, sauf révocation en bonne et due forme sous 14 jours.

- g) Si un Distributeur place un Client privilège auprès d'un autre Distributeur, ce dernier sera considéré comme l'enrôleur dans le cadre de l'application du Plan de compensation.
- h) Un Client privilège ne peut pas être Distributeur. Si un Client privilège devient Distributeur, il n'est plus considéré comme Client privilège.
- i) Si un Client privilège souhaite devenir Distributeur et a rempli l'Accord de Client privilège ou s'il a payé les €62 de frais d'inscription, le Client privilège est libre de s'enrôler en tant que Distributeur dans l'équipe du Distributeur de son choix. Si un Client privilège souhaite devenir Distributeur et n'a PAS rempli l'Accord de Client privilège et qu'il souhaite que les frais d'inscription soient annulés, le Client privilège doit s'enrôler en tant que Distributeur dans l'équipe du Distributeur duquel son compte de Client privilège dépend.

## **SECTION 7 - GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT D'INVENTAIRE**

### **7.1 - Garantie des produits**

Étant donné que nos produits ont des

résultats différents en fonction des gens, nous ne garantissons pas de résultats spécifiques ni n'offrons de garantie contre remboursement. L'Ultimate Body Applicator et le Facial Applicator sont des produits cosmétiques et ne peuvent pas être retournés une fois que l'emballage plastique a été ouvert. Pour obtenir un remboursement par un Distributeur, tous les produits doivent être retournés sous 30 jours après la date d'achat non ouverts, comme neufs et propres à la revente.

### **7.2 - Retours par les clients au détail**

Un client au détail qui fait un achat a trente jours à compter de la réception des produits pour annuler la commande et recevoir un remboursement entier conforme à l'avertissement d'annulation sur le formulaire de commande. Si un Distributeur est au courant qu'une vente a eu lieu ou qu'un Client au détail a passé une commande auprès d'It Works! et que le client annule ou demande un remboursement au cours de la période de 30 jours, le Distributeur doit assurer un prompt remboursement du paiement du Client et le retour des produits au Distributeur dans un état aussi bon que lorsqu'ils ont été vendus. En outre, les Distributeurs doivent fournir aux Clients au détail les informations nécessaires en vertu de la loi en vigueur y compris le droit d'annuler un achat ou une commande de la part d'It Works! sous 30 jours et de la façon prescrite par la loi en vigueur et d'assurer que la date de la commande ou de l'achat est écrite sur le formulaire.

### **7.3 - Renvoi de l'inventaire et des aides à la vente par les Distributeurs lors d'une annulation**

Lors de l'annulation d'un Accord de Distributeur, le Distributeur peut renvoyer son kit de démarrage et tout produit ou aide à la vente qu'il détient dans son inventaire en échange d'un remboursement. Pour recevoir un remboursement de la Société en vertu de cette disposition, les conditions suivantes doivent être remplies :

- a) les articles renvoyés doivent avoir été achetés personnellement par le

Distributeur auprès d'It Works! (les achats auprès d'autres Distributeurs ou tiers ne sont pas remboursables) ;

- b) les articles doivent être dans un état leur permettant d'être revendus (voir la définition de « revendable » à la section 11 ci-dessous) ; et
- c) les articles doivent avoir été achetés auprès d'It Works! pas plus d'un an avant la date d'annulation.

Lors de la réception d'un Kit de démarrage revendable ou de produits et aides à la vente revendables, le Distributeur se verra remboursé de 90 % du prix d'achat net original. Les frais de transport payés par le Distributeur lors de l'achat des articles ne seront pas remboursés. Si les achats ont été faits par carte bancaire, le remboursement sera fait sur le même compte. Si un Distributeur avait reçu un bonus ou une commissions sur la base d'un produit qu'il ou elle avait acheté et que ce produit est par la suite renvoyé pour un remboursement, la commission payée au Distributeur basée sur cet achat sera déduite du montant du remboursement.

### **7.4 - Procédures pour tous les renvois des Distributeurs**

Les procédures suivantes s'appliquent à tous les renvois pour remboursement, rachats ou échanges :

- a) toutes les marchandises doivent être retournées par le Distributeur qui l'a achetée directement auprès d'It Works!.
- b) tous les produits retournés doivent avoir un numéro d'autorisation de renvoi qui peut être obtenu en appelant le Département de service client. Cette autorisation de renvoi doit être écrite sur chaque carton renvoyé.
- c) Le retour doit être accompagné de :
  - i. un formulaire de retour de produit complet et signé ;
  - ii. une copie du reçu de vente au détail daté ; et
  - iii. la portion inutilisée de la commande dans son emballage d'origine.

- d) Il faut emballer le(s) produit(s) à retourner pour remboursement à l'aide de cartons de transport ou de matériaux d'emballage ad hoc, et nous suggérons d'utiliser le moyen de transport le meilleur et le plus économique. Tous les renvois doivent être envoyés à It Works!, transport prépayé. It Works! n'accepte pas les envois à régler à la réception. Le Distributeur est responsable risque de perte des produits durant le transport. Si les produits retournés ne sont pas reçus par le centre de distribution de la Société, le Distributeur est responsable du suivi du colis.
- e) Si un Distributeur renvoie des marchandises à It Works! après qu'elles lui aient été renvoyées par un Client au détail personnel, le produit doit être reçu par It Works! sous dix jours à compter de la date à laquelle le Client au détail a redonné la marchandise au Distributeur, et doit être accompagnée du reçu que le Distributeur a donné au Client au détail lors de la vente.

Aucun remboursement ou remplacement ne sera fait si les conditions de ces règles ne sont pas remplies. Ceci n'affecte pas vos droits statutaires.

## **SECTION 8 - RÉSOLUTION DES CONFLITS ET PROCÉDURES DISCIPLINAIRES**

### **8.1 - Sanctions disciplinaires**

Toute violation de l'Accord, de ces Politiques et procédures, d'une obligation légale, y compris mais sans s'y limiter l'obligation de loyauté, toute conduite commerciale illégale, frauduleuse, trompeuse ou non éthique, ou tout acte ou omission de la part d'un Distributeur qui, à la seule discrétion de la Société, est jugé nuisible à la réputation ou à la bienveillance du Distributeur ou d'It Works! (un tel acte ou une telle omission n'étant pas forcément en lien avec l'entreprise It Works! du Distributeur) peut engendrer, à la discrétion de la Société, une ou plusieurs des mesures suivantes :

- a) envoi d'un avertissement ou d'un blâme écrit ;
- b) exigence que le Distributeur prenne des mesures correctrices immédiates ;
- c) réclamation de dommages et intérêts dont le montant sera déterminé par le Médiateur (8.4) et pourra être prélevé sur les paiements de bonus et de commissions ;
- d) retenue d'au moins un bonus et paiement de commission tant que le préjudice à It Works! n'a pas été résolu ;
- e) La Société peut retenir tout ou partie des bonus et commissions du Distributeur pendant que la Société enquête toute allégation de violation de l'Accord. si l'entreprise d'un Distributeur est fermée pour des raisons disciplinaires, le Distributeur n'a pas le droit de récupérer toute commission retenue pendant la durée de l'enquête ;
- f) suspension de l'Accord de Distributeur de l'individu pour une ou plusieurs périodes de paiement ;
- g) transfert d'une portion de ou de toute l'Organisation marketing du Distributeur ;
- h) résiliation de l'Accord de Distributeur du contrevenant ;
- i) toute autre mesure expressément permise par toute disposition de l'Accord ou qu'It Works! juge pratique à appliquer et appropriée pour réparer de manière équitable les préjudices causés partiellement ou exclusivement par la violation de politique ou de contrat du Distributeur ; ou
- j) dans les situations considérées comme appropriées par la Société, cette dernière peut tenter une action juridique pour obtenir réparation monétaire et/ou équitable.

### **8.2 - Plaintes et réclamations**

Lorsqu'un Distributeur a une réclamation à faire au sujet d'un autre Distributeur concernant toute pratique ou conduite en



lien avec leurs entreprises It Works! respectives, le Distributeur plaignant doit tout d'abord rapporter le problème à son sponsor qui doit évaluer le problème et tenter de le résoudre avec les Distributeurs en amont de l'autre partie. Si le problème implique une interprétation ou une violation des politiques de la Société, il doit être rapporté par écrit au Département de conformité de la Société. Le Département de conformité étudiera les faits et tentera de résoudre le problème. S'il n'est pas résolu, le Comité de résolution des différends prendra l'affaire en charge et permettra de trancher.

### **8.3 - Comité de résolution des différends**

Les objectifs du Comité de résolution des différends sont de : (1) étudier les appels des sanctions disciplinaires ; et (2) régler les différends entre les Distributeurs de la Société. Si la réponse ou la décision du département de conformité ne permet pas de résoudre le problème, le Comité de résolution des différends va étudier les preuves, délibérer et résoudre collectivement les problèmes non résolus. La Société se charge de nommer le Comité de résolution des différends. Il doit être composé d'au moins trois membres dont au moins un Distributeur indépendant de la Société.

Un Distributeur peut soumettre une demande d'audience téléphonique ou en personne sous sept jours à compter de la date de la décision écrite du département de conformité concernant un différend entre les Distributeurs. Toute communication entre la Société et le(s) Distributeur(s) souhaitant qu'un différend soit résolu doit se faire par écrit. Il revient au CRD de décider si une réclamation est acceptable ou non. Si le CRD accepte d'étudier le problème, il doit organiser une audience sous 30 jours à compter de la date de réception de la demande écrite du Distributeur. Toutes les preuves (documents, pièces, etc.) qu'un Distributeur souhaite que le CRD prenne en considération doivent être envoyées à la Société par plus tard que sept jours ouvrables avant la date de l'audience. Tous les frais relatifs à la présence du Distributeur ou de tout témoin qu'il ou elle souhaite présenter à

l'audience sont à la charge du Distributeur. La décision du Comité de résolution des différends est finale sans appel, à l'exception des circonstances définies dans les sections 8.4 et 8.5 ci-dessous. Durant le traitement de la réclamation devant le CRD, le Distributeur renonce à son droit à un arbitrage ou à tout autre recours.

Lorsqu'il reçoit une sanction disciplinaire, le Distributeur incriminé peut faire appel de la sanction auprès du Comité de résolution des différends (CRD). L'appel du Distributeur doit être fait par écrit et reçu par la Société sous 15 jours à compter de la date de l'avis de sanction disciplinaire envoyé par la Société. Si l'appel n'est pas reçu par la Société dans la période de 15 jours, la sanction est considérée comme finale. Le Distributeur doit joindre tous les documents pouvant étayer son appel à sa correspondance. Si le Distributeur fait appel d'une sanction disciplinaire dans les temps, le CRD va étudier et reconsidérer la sanction, envisager toute autre action appropriée et notifier le Distributeur de sa décision.

### **8.4 - Médiation**

Avant de déposer une plainte en suivant la procédure définie dans la section 8.5 ci-dessous, les parties doivent se rencontrer de bonne foi et tenter de résoudre le différend en lien avec l'Accord par le biais d'une médiation non contraignante. Un individu acceptable pour les deux parties doit être nommé médiateur. Les frais du médiateur ainsi que les frais relatifs à l'organisation et à la tenue de la médiation doivent être divisés également entre les parties. Chaque partie doit payer sa portion des frais anticipés au moins 10 jours avant la médiation. Chaque partie doit payer ses propres frais d'avocat et les frais individuels associés à la tenue et à la participation de la médiation. La médiation doit être organisée par média électronique (vidéoconférence, communications Internet, etc.).

### **8.5 - Arbitrage**

Nonobstant les provisions ci-dessus, rien dans ces Politiques et procédures n'empêche It Works! et le Distributeur de

déposer une plainte ou une injonction et auprès d'un tribunal compétent.

#### **8.6 - Droit applicable, attribution de compétence et le lieu d'exécution**

Cet Accord est régi par la loi du pays dans lequel le Distributeur réside.

### **SECTION 9 - PAIEMENT ET TRANSPORT**

#### **9.1 - Chèques refusés**

Tous les chèques sans provisions refusés par la banque d'un Distributeur seront renvoyés pour paiement. Des frais de refus de chèque de €28 seront prélevés sur le compte du Distributeur. Après qu'un chèque d'un Client ou d'un Distributeur a été refusé, ***toutes les commandes futures devront être payées par carte bancaire, mandat ou chèque de banque. Tout solde restant dû à It Works! par un Distributeur à cause de chèques sans provisions et de frais de chèques refusés sera retenu sur les chèques de paiement de bonus et de commissions suivants.***

#### **9.2 - Rétro facturation**

Tout Distributeur qui utilise la rétro facturation verra son Accord de Distributeur résilié immédiatement. Les Distributeurs doivent suivre la politique de renvois de la Société pour tout renvoi au service client. Des frais de €57 seront appliqués à tout Distributeur utilisant la rétro facturation.

#### **9.3 - Restrictions de l'utilisation de cartes bancaires et de l'accès aux comptes courants par un tiers**

Un Distributeur ne peut pas laisser d'autres Distributeurs ou Clients utiliser sa carte bancaire ou autoriser des débits sur son compte pour enrôler ou faire des achats auprès de la Société à moins que le Distributeur ne donne à la Société une autorisation écrite expresse. Les Distributeurs ou clients n'ont pas le droit d'utiliser une carte ne leur appartenant pas pour s'enrôler eux-mêmes ou faire des achats auprès de la Société.

#### **9.4 - TVA**

De par la nature de ses opérations commerciales, la Société doit facturer et comptabiliser la TVA pour toute vente dans l'UE. En conséquence, la Société collecte et restitue la TVA sur toutes les ventes sur la base du prix de vente des produits conformément au taux d'imposition applicable dans la juridiction à laquelle la livraison est destinée. Tout Distributeur immatriculé pour la TVA qui achète des produits aux prix de gros et les vend à un prix plus élevé est responsable du rapport et de la restitution de toute TVA due.

Tout chiffre de paiement spécifié dans ces Politiques et procédures ainsi que dans l'Accord de Distributeur ne comprend pas la TVA à moins d'une précision contraire.

### **SECTION 10 - INACTIVITÉ, RECLASSIFICATION ET ANNULATION**

#### **10.1 - Effets de la résiliation**

Tant qu'un Distributeur est actif (c'est à dire que tous les frais de renouvellement ont été payés et que les exigences d'envoi automatique ont été respectées) et qu'il suit les termes de l'Accord de Distributeur et de ces Politiques et procédures, It Works! paye les commissions qui lui sont dues en accord avec le Plan de compensation. Les bonus et commissions d'un Distributeur sont la compensation des efforts du Distributeur pour générer des ventes et dans toutes les activités liées à la génération des ventes (y compris la construction d'une Organisation marketing). À la suite du non-renouvellement de son Accord de Distributeur, de l'annulation de ce dernier pour inactivité ou de son annulation involontaire (toutes ces méthodes étant appelées collectivement « annulation »), l'ancien Distributeur perd tout droit, titre ou intérêt dans l'Organisation marketing qu'il ou elle a dirigé ou sur toute commission ou bonus généré par les ventes de l'organisation. **Un Distributeur qui perd son entreprise perd tous ses droits en tant que Distributeur. Ceux-ci comprennent le droit de vendre des produits et des services It Works! et le droit de recevoir de futures commissions, bonus, ou tout autre revenu généré par les ventes et les autres activités**

## **de l'ancienne Organisation marketing du Distributeur.**

À la suite de l'annulation de son Accord de Distributeur, l'ancien Distributeur ne peut plus se présenter comme Distributeur It Works! et perd son droit de vendre des produits ou des services It Works!. Un Distributeur dont l'Accord de Distributeur est annulé ne recevra les commissions et bonus que pour la dernière période de paiement au cours de laquelle il a été actif avant l'annulation (moins tout montant retenu durant une enquête et les sanctions en découlant pouvant précéder une annulation involontaire).

### **10.2 - Résiliation par It Works!**

La violation de toute disposition de cet Accord, y compris tout amendement pouvant y être apporté par It Works! à sa seule discrétion peut avoir comme conséquence une ou plusieurs des sanctions listées à la section 8.1, y compris la résiliation par It Works! sans préavis de son Accord de Distributeur. La résiliation prend effet à la date d'envoi par voie postale, par voie électronique ou par fax de l'avertissement écrit ou à la date de sa transmission à un service de courrier express pour qu'il soit livré à la dernière adresse connue du Distributeur (ou son numéro de fax), à son avocat ou lorsque le Distributeur reçoit la notice de résiliation, en fonction de la première de ces éventualités.

La Société se réserve le droit de résilier tout Accord de Distributeur sur préavis écrit de trente (30) jours dans le cas où elle décide de : (1) cesser d'opérer ; (2) se dissoudre en tant qu'entité ; ou (3) stopper la distribution de ses produits via la vente directe.

### **10.3 – Résiliation par le Distributeur**

Un participant de ce plan de marketing en réseau a le droit de résilier à tout moment quelle qu'en soit la raison. La résiliation doit être soumise par écrit à la Société à son adresse commerciale principale. Le document doit comprendre la signature du Distributeur, son nom, son adresse et son

numéro d'identifiant de Distributeur. Si un Distributeur fait partie du programme d'envoi automatique, l'Accord reste valable et l'ancien Distributeur sera classifié comme Client privilège, à moins qu'il n'ait également spécifié que son Accord d'envoi automatique devait également être résilié. Le paiement de tout solde de commission gagné non encore payé qui n'atteint pas €18 peut être demandé par chèque.

### **10.4 - Non-renouvellement**

Un Distributeur peut également résilier son Accord de Distributeur en ne le renouvelant pas le jour de son anniversaire. Le paiement de tout solde de commission gagné non encore payé qui n'atteint pas €18 peut être demandé par chèque.

## **DÉFINITIONS**

Distributeur actif — Distributeur qui satisfait les exigences de Volume de ventes personnel minimum, tel que le Plan de compensation les définit, pour assurer qu'il est habilité à recevoir des bonus et des commissions pour un mois particulier.

Rang actif — Le terme « rang actif » définit le titre payé actuel d'un Distributeur selon le Plan de compensation de la Société pour un mois donné. Pour être considéré comme actif par rapport à un rang spécifique, un Distributeur doit remplir les critères définis par le Plan de compensation It Works! pour son rang spécifique. (*Voir la définition de « rang » ci-dessous.*)

Accord — Le contrat entre la Société et chaque Distributeur inclut la Candidature de Distributeur et l'Accord de Distributeur, ainsi que les Politiques et procédures et le Plan de compensation It Works! sous leur forme actuelle et amendées par It Works! à sa seule discrétion. Ensemble, ces documents forment « l'Accord ».

Kit basique — Une sélection de documents de formation et d'aides commerciales It Works! que tout nouveau Distributeur It Works! doit acheter. Le Kit basique est vendu aux Distributeurs à prix coûtant. Aucun achat

de produit n'est nécessaire.

**Client** — Un individu qui s'enregistre auprès d'It Works! comme Client au détail ou Client privilège conformément au Programme client d'It Works! ou qui achète des produits directement auprès d'un Distributeur.

**Rapport d'activité en aval** — Un rapport mensuel en ligne généré par It Works! qui fournit des données critiques quant à l'identité des Distributeurs, sur les ventes et les enrôlements de chaque Distributeur de l'Organisation marketing. Ce rapport contient des informations et des secrets commerciaux exclusifs d'It Works!.

**Branche en aval** — Chaque Distributeur enrôlé directement par vous et leurs Organisations marketing respectives représentent une « branche » de votre Organisation marketing

**Enrôleur** — Un Distributeur qui influence, sollicite ou aide un nouveau Distributeur ou Client à rejoindre It Works! et est listé comme l'enrôleur sur la Candidature et l'Accord de Distributeur ou de Client. Un enrôleur est le sponsor d'un nouveau Distributeur et les termes Enrôleur et Sponsor sont synonymes dans le cadre de ces Politiques et procédures.

**Volume de ventes de groupe** — La valeur de commission des produits ou des services It Works! vendues par l'Organisation marketing d'un Distributeur. Le Volume de ventes de groupe inclut le Volume de ventes personnelles du Distributeur. (Les Kits de démarrage et les aides à la vente n'ont pas de volume de ventes.) Appelé également Volume bonus de groupe (VBG) dans le Plan de compensation de la Société.

**Foyer immédiat** — Chefs de famille et membres de la famille qui dépendent d'eux résidant dans la même maison.

**Niveau** — L'échelon d'un Client et d'un Distributeur dans une Organisation marketing d'un Distributeur spécifique. Ce terme se réfère à la relation d'un Distributeur par

rapport à un autre Distributeur spécifique et est déterminé par le nombre de Distributeurs qui les séparent et qui sont liés par le sponsoring. Par exemple, si A sponsorise B, qui sponsorise C, qui sponsorise D, qui sponsorise E, E est au quatrième niveau de A.

**Client privilège** — Un client qui bénéficie d'un prix de gros préférentiel en s'engageant à des commandes en envoi automatique sur un minimum de trois mois.

**Organisation marketing** — Les Clients et Distributeur sponsorisés par un Distributeur

**Matériel officiel It Works!** — documents écrits, audio ou vidéo et tout autre matériel développé, imprimé, publié et distribué par It Works! pour les Distributeurs.

**Production personnelle** — Transfert de produits ou de services It Works! au client final pour son usage personnel.

**Volume de ventes personnelles (VVP)** — inclut les achats faits par le Distributeur à des fins de revente à ses Clients au détail et les achats faits par les Clients privilèges du Distributeur. La valeur de commission ou le volume des services et produits vendus en un mois calendaire : (1) par la Société à un Distributeur et (2) par la Société aux clients du Distributeur enrôlés personnellement. Également appelé Volume bonus personne (VBP) dans le Plan de compensation It Works!.

**Rang** — Le « titre » attribué à un Distributeur selon le Plan de compensation It Works!.

**Recruter** — Dans le cadre de la politique sur les conflits d'intérêt de la Société (Section 3.9), le terme « recruter » signifie toute tentative de sponsoring, de sollicitation, d'enrôlement, d'encouragement ou d'effort visant à influencer d'une manière ou d'une autre, directement ou indirectement ou par le biais d'un tiers un autre Distributeur ou Client It Works! à s'enrôler ou à participer à une autre opportunité de marketing à plusieurs niveaux, de marketing en réseau ou de vente directe, que la tentative aboutisse

ou non.

**Revendable** — Les produits et aides à la vente seront considérés comme revendables si chacun des éléments suivants est satisfait : 1) ils ne sont pas ouverts ou utilisés ; 2) l'emballage et l'étiquette n'ont pas été altérés ou endommagés ; 3) leur état est tel que d'après les pratiques commerciales raisonnables du secteur, ils peuvent être revendus au prix fort et 4) le produit est accompagné de l'étiquetage It Works! actuel. Toute marchandise clairement marquée au moment de la vente comme ne pouvant pas être renvoyée, n'étant plus en vente ou saisonnière n'est pas revendable.

**Client au détail** — Un individu qui achète des produits It Works! au prix au détail recommandé auprès d'un Distributeur.

**Vente au détail** — La vente à un client au détail.

**Sponsor** — Un Distributeur qui enrôle un client ou un autre Distributeur dans la Société et est listé comme le Sponsor sur la Candidature et l'Accord du Distributeur. L'action d'enrôler quelqu'un et de le former pour qu'il devienne un Distributeur s'appelle le « sponsoring ». Dans le cadre de ces Politiques et procédures, sponsors et enrôleurs sont synonymes.

**Kit de démarrage** — Terme générique désignant les premières aides à la vente et/ou les premiers matériaux ou documents d'aide commerciale qu'achète un Distributeur lorsqu'il rejoint la Société.

**Amont** — Ce terme désigne le ou les Distributeur(s) se trouvant au-dessus d'un Distributeur dans la ligne de sponsoring de la Société. C'est donc aussi la ligne de sponsors qui relie tout Distributeur à la Société.

## **ADDENDUM AUX POLITIQUES ET PROCÉDURES CONCERNANT INTERNET ET LES RÉSEAUX SOCIAUX**

### **A. 1. Observations générales** (s'appliquent à la fois au marketing et à la promotion en ligne et hors ligne)

Il est de votre responsabilité de protéger et promouvoir la bonne réputation de la marque It Works! d'assurer que vos efforts de marketing contribuent à favoriser l'intérêt du public et d'éviter toute conduite ou pratique discourtoise, trompeuse, non éthique ou immorale

### **A. 2. Logo et identité du Distributeur It Works!**

Si vous utilisez un logo It Works! sur n'importe laquelle de vos communications, vous devez utiliser la version Distributeur indépendant. L'utilisation de tout autre logo It Works requiert un accord écrit. Veuillez vous référer aux exemples ci-dessous.

Logo(s) approuvés pour utilisation par les Distributeurs indépendants



Logo(s) **NON** approuvés pour utilisation par les Distributeurs indépendants



### **A. 3. Marques commerciales et droit d'auteur**

Vous n'avez pas le droit d'utiliser les noms commerciaux, marques déposées, designs, images ou symboles It Works!®, USA, sans permission écrite préalable, à l'exception des provisions de cet addendum. 3. Les enregistrements vidéo ou audio des événements, des formations et/ou des discours de la société sont également régis par le droit d'auteur et ne peuvent pas être distribués sans en avoir reçu la permission au préalable.

Le nom It Works!®, USA est une marque déposée d'It Works Marketing, Inc., Palmetto, Florida USA et est d'une grande valeur pour la Société. Il vous est fourni pour votre utilisation uniquement de la façon autorisée. L'utilisation du nom It Works! sur tout article non produit ou autorisé par la Société est interdit.

En tant que Distributeur, vous pouvez utiliser le nom It Works! de la façon suivante :

Nom du Distributeur

Distributeur It Works! indépendant

ou Distributeur It Works! indépendant

*Exemple :*

Sarah Jones

Distributeur It Works! indépendant

#### **A. 4. Noms de domaines, adresses électroniques et pseudonymes en ligne**

Vous n'avez pas l'autorisation d'enregistrer It Works! ou tout nom de produit, marque déposée ou produit dérivé d'It Works! comme nom de domaine Internet, adresse électronique, profil de réseau social ou pseudonyme en ligne. En outre, vous ne pouvez pas utiliser ou enregistrer de noms de domaine, d'adresse électroniques et/ou de pseudonymes pouvant causer la confusion ou être trompeurs car ils pourraient mener des individus à croire que vos communications émanent ou sont la propriété d'It Works! Marketing ®. Exemples d'utilisations incorrectes d'It Works! : *It Worksgal@msn.com* ;

*www.ItWorksisgreat.com* ; *facebook.com/ItWorksfan* ; ou It Works! s'affichant comme expéditeur d'un courrier électronique. Si vous enregistrez tout nom de domaine ou toute adresse électronique en lien avec la Société ou un produit de la Société, vous acceptez d'éliminer le nom de la Société ou de le transférer à vos frais d'acquisition.

#### **A. 5. Utilisation de la propriété intellectuelle d'un tiers**

Si vous utilisez les marques commerciales, noms commerciaux, marques de service, propriétés intellectuelles ou tout matériel régi par le droit d'auteur d'un tiers dans tout message, il est de votre responsabilité d'assurer que vous avez reçu la licence nécessaire à l'utilisation de cette propriété intellectuelle que vous avez payé les frais de licence appropriés. Toute propriété intellectuelle de tiers doit être référencée correctement comme la propriété du tiers et vous devez suivre les restrictions et conditions que le propriétaire de la propriété intellectuelle pose quant à l'utilisation de sa propriété.

#### **A. 6. Modèles publicitaires et autorisation**

Vous ne pouvez faire la publicité ou la promotion de votre entreprise It Works! qu'à l'aide des modèles, outils, publicités ou images acquis par le biais de téléchargements depuis votre bureau électronique. Aucune autorisation n'est nécessaire pour utiliser ces outils approuvés. Tous les designs ou les images présents dans les téléchargements de votre bureau électronique sont la propriété exclusive de la Société et doivent être utilisés strictement dans le format fourni. L'usage non autorisé de ces designs et/ou des images qu'ils contiennent est une violation directe des lois sur la propriété intellectuelle et peuvent mener à des poursuites et/ou à la résiliation de votre compte de Distributeur (voir la section 3.2.6, ci-dessous).

Si des Distributeurs indépendants créent leurs propres publicités ou matériaux marketing, ils doivent les soumettre à [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com) pour autorisation avant de pouvoir les utiliser. Dans certains cas exceptionnels, de nouvelles idées de publicité ou de matériel publicitaire sont prises en compte pour des projets futurs. Ces nouvelles idées doivent être envoyées à [marketingtools@itworksglobal.com](mailto:marketingtools@itworksglobal.com) pour qu'elles soient étudiées. Les Distributeurs ne devraient pas anticiper que l'autorisation leur sera donnée. Tout matériel publicitaire créé par un Distributeur au sujet de l'entreprise It Works! est la propriété d'It Works!, et vous assignez par la présente à It Works! tous droits, titres et intérêts sur ces matériaux, y compris tous droits de propriété intellectuelle sur ces matériaux. Dans le cas où ces droits ne peuvent être assignés à It Works!, le Distributeur accepte par la présente de renoncer à tout droit contre It Works!, ses filiales ou ses employés.

#### **A. 7. Médias et demandes des médias**

Toute demande de la presse ou des média, y compris des blogs, radios ou télévisions doivent être immédiatement transmises au Coordinateur des relations publiques de la Société. Cette politique a pour but d'assurer la cohérence et l'honnêteté de l'image publique de la Société. En outre, vous n'avez pas le droit de contacter volontairement les média ou de distribuer toute forme de communiqué de presse incluant des informations sur It Works!, ses produits, ou l'opportunité offerte par la Société sans avoir reçu l'accord écrit d'It Works! au préalable.

#### **A. 8. Droit d'utilisation des informations sur le Distributeur**

En signant l'Accord de Distributeur, vous autorisez It Works! à utiliser votre nom, votre témoignage et/ou votre image dans les matériaux promotionnels ou publicitaires It Works! sans rémunération. En outre, vous acceptez et autorisez l'utilisation et la reproduction de toute photographie prise par ou fournie à la Société, et vous acceptez également l'utilisation et la reproduction de tout témoignage, citation, histoire ou conversation sur les réseaux sociaux à des fins promotionnelles, publicitaires ou marketing qui ce soit par voie électronique ou sur support physique, sans rémunération.

## **Sites de Distributeurs**

### **A. 9. Répliques de sites It Works!**

La Société tient un site Internet officiel ainsi que divers sites de marketing. Les Distributeurs indépendants ont le droit de faire de la publicité sur Internet uniquement par le biais des sites marketing fournis par It Works!. Les Distributeurs indépendants ont l'autorisation d'inscrire leurs propres coordonnées sur leurs sites, car ils font le lien avec le site de la Société, ce qui donne aux Distributeurs indépendants une présence sur Internet professionnelle et approuvée par la Société. Seuls ces sites peuvent être utilisés par les Distributeurs indépendants. Aucun Distributeur indépendant n'a l'autorisation de concevoir un site qui utilise les noms, logos ou descriptions déposés de la Société. Aucun Distributeur ne peut utiliser des publicités aveugles sur Internet qui font des déclarations sur le produit ou concernant des revenus liés aux produits de la Société ou le Plan de compensation de la Société. Vous êtes l'unique responsable du contenu que vous ajoutez à votre réplique de site It Works! et vous devez en réévaluer le contenu régulièrement (tous les 30 jours) pour assurer son exactitude et son actualisation.

### **A. 10. Blogs**

#### **Sites de blogs**

Dans le cadre de votre entreprise, vous avez le droit de tenir un blog externe pour personnaliser votre entreprise It Works! et/ou promouvoir l'opportunité. Si vous souhaitez développer un blog externe vous devez éviter l'illégalité en prenant les mesures suivantes :

1. Soumettre votre blog pour autorisation et enregistrement au Département de conformité It Works! en envoyant un courrier électronique : [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com). Les blogs doivent être approuvés avant d'être lancés, et les autorisations peuvent prendre entre deux et quatre semaines, en fonction du contenu ;
2. vous devez adhérer aux politiques de marque et d'utilisation des images décrites dans ce document ;
3. vous devez accepter de modifier votre site pour vous conformer avec les politiques actuelles ou à venir ; et
4. vous devez accepter de supprimer toutes les références à It Works! de votre site enregistré sous cinq jours, dans le cas de l'annulation volontaire ou involontaire de votre Accord de Distributeur indépendant.

Un blog développé sur une plateforme de blog dans le but principal de faire la promotion ou du marketing des produits It Works! et/ou de l'opportunité It Works! doit être enregistré auprès du Département de conformité de la Société.

#### **Contenu du blog**

Vous êtes l'unique responsable du contenu de votre blog, des messages, des déclarations et des informations qui s'y trouvent et devez assurer que votre blog représente de manière appropriée et améliore la marque It Works!, ainsi que son adhérence aux lignes directrices et aux politiques de la Société. En outre, votre blog ne doit pas contenir de fenêtre de publicité pop-ups ou de code malveillant.

#### **Mandat d'image de Distributeur indépendant It Works!**



Pour éviter de semer le doute chez le client quant à l'identité des personnes présentes sur vos images, les trois éléments suivants doivent être mis en évidence en haut de votre blog enregistré :

1. le logo de Distributeur indépendant It Works! ;
2. votre nom et la phrase « Distributeur indépendant It Works! » ; et
3. votre photo.

Même si l'utilisation des images ou du thème de la marque It Works! sont désirables dans un souci de cohérence, quiconque visite votre page doit comprendre clairement qu'il s'agit du site d'un Distributeur indépendant et non du site officiel d'It Works!.

#### **A. 11. Pas d'e-commerce ni de stock et revente**

Vous ne pouvez pas *stocker et revendre* les produits It Works! et vous ne pouvez pas développer d'environnement de commerce électronique facilitant ce modèle commercial. Toutes les commandes doivent être passées par le biais de votre réplique de site It Works! ou par le biais de votre bureau électronique. Il est absolument contre la politique de la Société d'accepter des paiements par PayPal, carte bancaire ou autre pour régler les achats de produits de la Société.

#### **A. 12. Liens dynamiques It Works! Marketing**

Lorsque vous dirigez les lecteurs vers votre réplique de site, le lien et le contexte qui l'entoure doit montrer clairement à un lecteur raisonnable que le lien l'emmènera directement sur le site d'un Distributeur indépendant. Les tentatives de tromper les visiteurs et de leur faire croire qu'ils se dirigent sur le site officiel de l'entreprise It Works alors qu'il s'agit en fait d'une réplique de site de Distributeur indépendant n'est pas bénéfique et n'est donc pas autorisé.

#### **A. 13. Suppression des références à It Works! dans le cadre de la résiliation d'un Distributeur indépendant**

Dans le cas où votre Accord de Distributeur indépendant est résilié, vous devez supprimer toutes les références à It Works! sous cinq jours. Les Distributeurs indépendants doivent cesser d'utiliser le nom de la Société et toutes les marques déposées, toutes les marques de services, tous les noms déposés et toutes les autres propriétés intellectuelles et autres dérivés de ces marques et propriétés intellectuelles dans tout message et sur tout réseau social que vous utilisez. Si vous postez des messages sur un réseau social sur lequel vous vous êtes identifié comme Distributeur indépendant It Works!, vous devez annoncer clairement que vous n'êtes plus un Distributeur indépendant It Works!.

### **Publicité, marketing et promotion en ligne**

#### **A. 14. Réseaux sociaux**

Les réseaux sociaux et le marque-page social, qui incluent, mais sans s'y limiter, les blogs, Facebook, MySpace, Twitter, Xing, LinkedIn, Digg, Delicious et autres, peuvent être utilisés par les Distributeurs. Toutefois, les Distributeurs indépendants qui choisissent d'utiliser les Réseaux sociaux doivent suivre les exigences définies dans cet addendum ainsi que dans les autres politiques It Works!.

#### **A. 15. Les Distributeurs sont responsables de ce qu'ils postent**

Les Distributeurs indépendants sont responsables personnellement de ce qu'ils postent et des activités qu'ils mènent en ligne dans le cadre de la gestion de leur entreprise si ces messages et activités peuvent être liées à la Société. Ils seront tenus pour responsables de ces activités. Ceci s'applique même si un Distributeur indépendant ne possède ni n'opère de blog, de site ou de profil sur un réseau social. Si un Distributeur indépendant poste un commentaire en lien avec It Works! ou pouvant être relié à la Société sur tout site, le Distributeur indépendant est responsable de ce message. Aucune déclaration sur les propriétés thérapeutiques ou curatives des produits ne peut être faite à l'exception de celles approuvées officiellement par écrit par la Société ou contenues dans les documents officiels de la Société. En particulier, les Distributeurs indépendants

ne peuvent en aucun cas déclarer que les produits de la Société sont utiles dans le traitement ou la guérison de toute maladie. De telles déclarations pourraient être perçues comme des allégations de santé. Non seulement de telles déclarations sont contraires aux politiques de la Société, elles peuvent également violer les lois et lignes directrices en vigueur.

#### **A. 16. Identification en tant que Distributeur indépendant It Works!**

Révéler votre nom complet sur tous les messages postés sur les réseaux sociaux et vous identifier clairement comme Distributeur indépendant It Works! font partie des bonnes pratiques commerciales. Les messages anonymes ou l'utilisation d'un pseudonyme sont des pratiques commerciales déloyales.

#### **A. 17. Honnêteté dans vos messages en ligne**

Vous avez l'obligation d'assurer que vos messages et autres activités de marketing en ligne ne sont pas mensongers, trompeurs et ne donnent pas d'informations erronées aux clients ou aux prospects. Poster des messages faux ou trompeurs est une pratique commerciale déloyale. Ceci comprend, mais sans s'y limiter, les messages faux ou trompeurs en lien avec l'opportunité de revenus offerte par It Works!, les produits et les services de la Société, ou sur vos informations biographique et vos qualifications.

Les sites Internet et les activités et stratégies de promotion en ligne trompeuses, quelles que soient leur but, ne sont pas autorisées. Ceci peut inclure l'abus de liens (ou de blogs), toute stratégie d'optimisation non éthique de moteurs de recherche (SEO), l'utilisation de pop-ups publicitaires trompeurs (par exemple afficher l'URL d'une campagne de paiement par clic comme si elle renvoyait vers le site officiel It Works! alors que ce n'est pas le cas) les bannières publicitaires non approuvées et les communiqués de presse non autorisés. Seul It Works! est à même de déterminer l'honnêteté de toute activité spécifique et de déterminer si une activité est trompeuse.

#### **A. 18. Respect de la vie privée**

Vous devez toujours respecter la vie privée d'autrui dans vos publications. Les Distributeurs indépendants ne doivent pas répandre des ragots ou des rumeurs sur un individu, une société ou des produits concurrents. Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas lister les noms d'individus ou d'entités dans leurs publications à moins que l'individu ou l'entité en question ne leur en ait donné l'autorisation écrite.

#### **A. 19. Professionnalisme**

Vous devez vous assurer que vos publications sont honnêtes et exactes. Ceci vous oblige donc à vérifier et faire des recherches sur tout ce que vous postez en ligne. Vous devez également relire attentivement vos publications pour éviter toute faute d'orthographe, de grammaire et de ponctuation ainsi que toute formulation offensante.

#### **A. 20. Publications non compatibles**

Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas faire de publication ni poster de lien vers une publication ou tout autre matériel

- sexuellement explicite, obscène ou pornographique ;
- offensant, profane, incitant à la haine, blessant, diffamatoire, pouvant relever du harcèlement ou discriminatoire (que la discrimination touche à la race, l'ethnie, les croyances, la religion, le genre, l'orientation sexuelle, le handicap physique ou autre) ;
- violent, y compris des images violentes de jeux vidéo ;
- incite à un comportement illicite ;
- attaque personnellement ou dénigre tout individu, groupe ou entité ;
- viole tout droit de propriété intellectuelle de la Société ou de tout tiers.

#### **A. 21. Réponses aux publications négatives**

Ne répondez pas à ceux qui font des commentaires négatifs sur vous, d'autres Distributeurs indépendants ou It Works!. Rapportez les publications négatives à la Société à [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com).

Répondre à ces publications négatives n'a souvent aucun autre effet que de mettre de l'huile sur le feu et de relancer la discussion avec ceux qui n'adhèrent pas aux normes élevées d'It Works! et nuit à la réputation de la Société.

## **Publicité sur Internet / Actions de sensibilisation**

### **A. 22. Petites annonces en ligne**

Vous n'avez pas le droit d'utiliser de petites annonces en ligne pour faire la publicité, lister, vendre au détail ou autrement les produits de la gamme It Works! ou l'opportunité. Ceci inclut mais sans s'y limiter Craigslist, Kijiji, les pages d'achat-vente-échange sur Facebook ou d'autres sites de type marché aux puces ou d'autres sites de petites annonces.

### **A. 23. eBay / Enchères en ligne**

Vous ne pouvez pas lister ou vendre de produits It Works! sur eBay ou sur tout autre site d'enchères, ni ne pouvez recruter un tiers (Client) ou l'autoriser à vendre des produits It Works! sur eBay ou sur tout autre site d'enchères en ligne.

### **A. 24. Vente au détail en ligne**

Vous ne pouvez pas lister ou vendre des produits It Works! sur tout site de vente en ligne ou d'e-commerce, ni ne pouvez recruter un tiers (Client) ou l'autoriser à vendre des produits It Works! sur eBay ou surtout site de vente en ligne ou d'e-commerce.

### **A. 25. Promotions destinées aux Clients privilégiés**

En ce qui concerne les Clients privilégiés, les Distributeurs sont des intermédiaires. Les Distributeurs ne peuvent donc pas publiquement offrir de produit gratuit, d'argent ou d'offres pour payer les Kits de démarrage afin d'entraîner des Distributeurs ou des Clients privilégiés. La Société recommande que tous les Distributeurs proposent les produits à la vente sans l'engagement de Client privilégié au prix de vente au détail suggéré par la Société.

### **A. 26. Bannières publicitaires**

Vous pouvez placer des bannières publicitaires sur un site tant que vous utilisez les images et les modèles approuvés par It Works!. Toutes les bannières doivent renvoyer à votre réplique de site, ou à un site approuvé par It Works!. Vous ne pouvez pas utiliser de publicités ou de sites *aveugles* faisant des allégations sur les produits ou les revenus en lien avec les produits It Works! ou l'opportunité It Works!.

### **A. 27. Marketing non-sollicité par moyens électroniques**

Il se peut qu'il soit illégal d'après les lois en vigueur d'envoyer des courriers électroniques de masse non sollicités et des SMS publicitaires visant à faire la promotion d'It Works!, de ses produits ou de l'opportunité commerciale à des gens que vous ne connaissez pas ou qui ne vous ont pas donné la permission de les contacter. Vous pouvez néanmoins contacter ceux qui se sont inscrits ou qui ont demandé à recevoir les courriers électroniques de masse, la newsletter ou d'autres communications standardisées de votre part. Reportez-vous à la section 3.2.8 des Politiques et procédures pour le détail des Politiques de la société quant au marketing direct par voie électronique.

### **A. 28. Abus d'envoi de liens**

L'abus d'envoi de lien est défini comme la publication des mêmes informations ou d'informations similaires à plusieurs reprises dans des blogs, des wikis, des livres d'or, des sites ou d'autres forums de discussion accessibles en ligne. Cette pratique n'est pas autorisée. Ceci comprend les

publications abusives sur un blog, dans les commentaires d'un blog ou le référencement abusif. Tous les commentaires que vous postez sur des blogs, forums, livres d'or, etc. doivent être uniques, informatifs et en lien avec le sujet. Vous ne pouvez pas poster de publications abusives, utiliser le référencement abusif ou toute autre méthode de masse pour laisser des commentaires sur les blogs. Les commentaires que vous créez doivent être utiles, uniques, pertinents et spécifiques à l'article du blog.

#### **A. 29. Sites de réseaux sociaux (Facebook/Twitter/LinkedIn)**

Nous encourageons les Distributeurs à lire, aimer, commenter et partager le contenu que notre page Facebook officielle renferme : [www.facebook.com/itworksglobal](http://www.facebook.com/itworksglobal). Toutefois, les Distributeurs n'ont pas le droit de poster de lien vers leur site, leur numéro de téléphone ou l'adresse de leur page Facebook sur nos pages officielles It Works! Global. Notre but est de faire en sorte de Facebook et Twitter restent un environnement accueillant pour tous les clients potentiels et actuels ainsi que les Distributeurs. Poster un lien vers votre page ou votre site sera considéré comme une publication abusive et vous pourriez perdre l'accès à la page It Works! Global en conséquence.

Vous pouvez utiliser les sites de réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn, blogs, forums et d'autres sites de partage social) pour partager des informations sur les produits et l'opportunité It Works! et pour prospecter et faire du sponsoring sur la base du modèle marketing It Works!, mais ces sites ne peuvent pas être utilisés pour vendre ou faciliter le transfert des produits. Toutes les ventes doivent passer par un site approuvé par It Works!.

Les profils que vous générez sur toute communauté sociale dans laquelle vous mentionnez ou discutez d'It Works!, vous devez clairement vous identifier comme Distributeur indépendant. Les images et bannières publicitaires utilisées sur ces sites doivent être actuelles et doivent être vos propres photos ou bien venir de la section téléchargement de votre bureau électronique. Les Distributeurs n'ont pas la permission d'utiliser des images ou des logos de l'entreprise sur ces sites autres que ceux qui se trouvent dans la section téléchargement de leur bureau électronique. Si un lien est fourni, il doit renvoyer vers votre réplique de site ou vers un site It Works! approuvé. Toute déclaration faite dans une publication sur un réseau social doit se conformer à aux derniers matériaux marketing ou publicitaires fournis par l'entreprise. Si demandé, vous devez ajouter It Works! Compliance à votre groupe.

#### **A. 30. Publication de médias numériques (YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)**

Tout contenu vidéo doit être soumis à et approuvé par notre Département de conformité avant sa publication. Le matériel doit être envoyé à [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com). Les réponses peuvent prendre entre deux et quatre semaines, en fonction du contenu. Ces publications doivent clairement indiquer que vous êtes un Distributeur indépendant (soit dans le contenu lui-même soit dans sa description), être en conformité avec toutes les politiques publicitaires, les exigences légales et relatives au droit d'auteur et indiquer que vous êtes le seul responsable de ce contenu et non It Works! Marketing. Vous n'êtes pas autorisé à mettre en ligne, soumettre ou publier tout contenu (vidéo, audio, présentations ou tout autre fichier informatique) envoyé par It Works! ou enregistré lors d'événements officiels de l'entreprise ou dans des bâtiments détenus ou opérés par It Works! sans en avoir reçu l'autorisation écrite préalable du département de conformité d'It Works!.

#### **A. 31. Miens sponsorisés / Publicités payées par clic (PPC)**

Les liens sponsorisés ou les publicités payées par clic (PPC) sont acceptées. Les adresses de destination doivent être soit celle de votre réplique de site soit celle d'un site approuvé par It Works!. L'adresse affichée doit également être soit celle de votre réplique de site soit celle d'un site approuvé par It Works! et ne doit pas être une adresse pouvant laisser l'utilisateur penser qu'il ou elle va être emmené(e) sur le site officiel d'It Works! ni être inappropriée ou trompeuse.