



GUIDE DES PRATIQUES ET CONDITIONS D'EXPLOITATIONS FRANCE

Octobre 2016

En tant que distributeur à domicile indépendant de CERULE (ci-après, la « Société »), vous devez veiller à prendre connaissance, comprendre les règles, les politiques et les procédures contenues dans ce guide des procédures et conditions de fonctionnement du Réseau Distributeurs (le « guide des conditions d'exploitation») qui peuvent être publiées ou diffusées par la Société et les respecter. La Société se réserve le droit de modifier le présent manuel des politiques en publiant ou transmettant les modifications jugées appropriées conformément au contrat.

Il est de la responsabilité de chaque distributeur de lire, comprendre, respecter et veiller à ce qu'il ou elle dispose de la version la plus actualisée de ce guide des conditions d'exploitation. Lors de l'inscription d'un nouveau distributeur, il est de la responsabilité du parrain/promoteur de fournir la version la plus récente de ce guide et du Plan de Commissions CERULE avant qu'il ou elle ne commence à exécuter le contrat.

Parce que les lois changent périodiquement, tout comme le monde des affaires, la Société se réserve le droit de modifier le Contrat (incluant de manière non limitative, le formulaire de candidature, les conditions générales du Contrat, les procédures et conditions d'exploitation et le Plan de commissions), ses prix et l'offre de produits suivant la procédure prévue au contrat. La Société doit fournir ou rendre disponible à tous les distributeurs une copie complète des dispositions modifiées selon un ou plusieurs des supports durables suivants : (1) diffusion sur le site internet de la Société et téléchargeable ; (2) courrier électronique (e-mail). Sa version la plus récente sera consultable sur www.CERULE.com. Il relève de l'entière responsabilité de tous les distributeurs de se rendre régulièrement sur ce site internet afin de consulter les modifications les plus récentes. Une fois ces modifications publiées, le distributeur peut décider de les accepter ou de les rejeter. Dans l'éventualité où le distributeur les rejeterait, le Contrat pourra être résilié ou non renouvelé.

La Société respecte toutes les lois régissant le marketing de réseau, et attend de chaque distributeur qu'il fasse de même. Il est donc très important que vous lisiez et compreniez les informations contenues dans ce guide des conditions d'exploitation. Si vous avez des questions concernant toute règle ou politique, cherchez une réponse auprès de votre parrain ou la Société. Le Code de déontologie est inclus dans le chapitre 13 de ce guide; vous devriez étudier ces documents et vous en imprégner dans votre activité.

CHAPITRE UN : LE STATUT DE DISTRIBUTEUR A DOMICILE INDEPENDANT

1. Devenir distributeur

Le candidat devient Distributeur lorsque les conditions suivantes sont remplies :

- a) Le formulaire de candidature ainsi que tous documents s'y rattachant ont été remplis par le candidat, adressés au siège de la Société et approuvés par celle-ci.
- b) Le candidat a fait l'acquisition du kit de démarrage du distributeur à un tarif préférentiel, contenant la documentation du distributeur, différents supports documentaires nécessaires à l'activité (interdits à la revente). Cette somme acquittée ne correspond pas à de quelconque frais de services ou tarif

de franchise mais est strictement destinée à compenser les coûts supportés par la Société induits par la production des supports de formation et de vente, nécessaire à tout distributeur de la Société.

- c) La Société se réserve le droit de refuser toute candidature pour toute raison, à sa seule discrétion.

2. Aucune obligation d'achat

Excepté le cas mentionné ci-dessus, aucun achat n'est exigé aux fins de devenir distributeur.

3. Droits et Obligations du distributeur

Le distributeur est autorisé à vendre les produits et services de la Société et à prendre part au Plan de commissions de la Société. Le distributeur peut parrainer d'autres distributeurs intégrant le Réseau.

4. Âge légal

Le distributeur doit avoir l'âge légal pour contracter au lieu où il réside.

5. Adresse commune

Pas plus de trois (3)distributeurs ou clients ne peuvent utiliser la même adresse d'expédition.

6. Couples mariés

Les couples mariés et leurs enfants à charge résidant à la même adresse, ne doivent avoir qu'un seul et même identifiant distributeur. Les distributeurs se mariant postérieurement à l'obtention de leurs statuts conservent des statuts indépendants à moins que l'un des époux soit le parrain direct de l'autre, cas dans lequel leurs statuts seront unifiés. Lorsqu'un couple partageant le même statut distributeur divorce ou se sépare, la Société continuera à payer les chèques de commission de la même manière qu'antérieurement au divorce ou à la séparation jusqu'à réception d'une notification signée par les deux parties ou émanant d'une décision rendue par un Tribunal précisant le bénéficiaire des chèques, à condition que le couple remplisse les conditions de l'article 5.3, le cas échéant.

7. Intérêts simultanés

Un distributeur, son conjoint et les personnes à leur charge ne peuvent avoir plus d'une et une seule position de distributeur. Par exemple, un actionnaire d'une société distributeur ne peut devenir simplement et personnellement distributeur.

8. Sociétés, associations, sociétés à responsabilité limitée et Fiducies

Les sociétés, associations, sociétés à responsabilité limitée, ou d'autres formes d'organisations commerciales et / ou des Fiducies peuvent devenir distributeur de la Société à condition que le Contrat distributeur soit accompagné des documents suivants, dans les trente (30) jours suivant l'agrément de la candidature par la Société, à défaut, le statut de distributeur pourra être suspendu :

- a) Une liste complète de tous les administrateurs, dirigeants et actionnaires impliqués dans une société, tous les collaborateurs et associés d'une association, les membres d'une société à responsabilité limitée ou fiduciaire (s) et les bénéficiaires d'une fiducie le cas échéant ;
- b) Un numéro d'identification ou tout autre numéro d'identification ; et
- c) Tous documents et renseignements pouvant être raisonnablement sollicités de manière ponctuelle. Les actionnaires, administrateurs, dirigeants, associés, membres et bénéficiaires, les fiduciaires le cas échéant, endossant le statut de distributeur acceptent d'être responsable à l'égard de la Société et celle-ci considérera chacun comme responsable à son égard ainsi que lié par le Contrat distributeur et le guide des conditions d'exploitation.

9. Associations à but non lucratif

Les associations à but non lucratif peuvent devenir distributeur de la Société à condition que le Contrat soit accompagné des documents suivants dans les trente (30) jours suivant l'agrément de la candidature par la Société, à défaut, le statut de distributeur pourra être suspendu :

- a) Statuts constitutifs et / ou autres documents régissant, le cas échéant ;
- b) Liste complète de tous les administrateurs et dirigeants impliqués dans le projet d'association à but non lucratif et autorisés à contracter au nom de l'association ;
- c) Un numéro d'identification ou tout autre numéro d'identification que la Société se réserve le droit d'approuver à sa seule discrétion ; et
- d) Tout document établissant la situation fiscale de l'association;
- e) Tous documents et renseignements pouvant être raisonnablement sollicités de manière ponctuelle. Les administrateurs, dirigeants et membres endossant le statut de distributeur acceptent d'être responsable

à l'égard de la Société et celle-ci considérera chacun comme responsable à son égard ainsi que lié par le Contrat distributeur et le guide des conditions d'exploitation.

10. Noms fictifs ou présumés

Une personne ou une entité ne peut candidater au statut de distributeur en usant d'un nom fictif ou présumé sans l'approbation de la Société, laquelle reste à son entière discrétion

11. Statut distributeur

Le distributeur est un entrepreneur indépendant. Le distributeur n'est pas un franchisé, partenaire de joint-venture, employé ou agent de la société et ne peut en aucun cas se déclarer ainsi ou le laisser entendre de manière orale comme écrite. Le distributeur ne peut engager la Société dans une quelconque obligation. Le distributeur est seul responsable de son statut social s'il est immatriculé. S'il exerce sous le statut de VDI, la Société ne peut être tenue qu'aux seuls prélèvements obligatoires auxquels elle est soumise en application de la réglementation.

Le distributeur fixe ses propres horaires et la gestion des affaires sous réserve de répondre aux règles du Contrat et du guide des conditions d'exploitation.

12. Imposition

En tant qu'entrepreneur indépendant, le distributeur n'est ni un franchisé, ni un associé, ni un employé ou agent. À la fin de chaque année civile, la Société adressera à chaque distributeur un récapitulatif des gains versés par CERULE.

Le distributeur doit déclarer aux services fiscaux ses chiffres d'affaires et ses bénéfices. Il est en principe imposé dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et le cas échéant des bénéfices non commerciaux (BNC). Il appartient au distributeur de s'entourer de tout conseil fiscal approprié pour l'établissement de ses déclarations fiscales. Le distributeur s'engage en toute hypothèse à se conformer aux règles fiscales qui lui sont applicables.

Si le distributeur est ou devient assujetti à la TVA, il s'engage à communiquer immédiatement à CERULE son numéro de TVA intracommunautaire, de même que toute modification de sa situation par rapport à la TVA.

Le distributeur, s'il est immatriculé à un registre professionnel (RCS), doit assurer la déclaration de ses revenus auprès des organismes sociaux (RSI) et acquitter les cotisations sociales dont il est redevable.

Si le distributeur n'est pas immatriculé et s'il remplit les conditions pour bénéficier du statut VDI, il est alors soumis au régime social des vendeurs à domicile indépendants (VDI) conformément à l'article L311-3, 20° du Code de la sécurité sociale et à l'arrêté du 31 mai 2001. Ses cotisations sociales sont précomptées par CERULE et le distributeur accepte d'une part de communiquer à Cerule, au moins trimestriellement sa marge bénéficiaire sur ses ventes et d'autre part que la part lui incombant dans les cotisations sociales soient prélevées sur ses gains. Si le distributeur ne communique pas sa marge bénéficiaire, CERULE calculera d'office celle-ci sur la base des prix publics conseillés.

13. Respect des lois

Le distributeur doit respecter les lois au regard de l'activité exploitée en qualité de distributeur. Le distributeur est responsable de ses propres décisions et de ses dépenses de gestion, y compris au regard des impôts sur le revenu et tous autres impôts liés au statut d'indépendant.

Plus particulièrement, le distributeur doit respecter strictement les règles applicables à la vente à domicile et les règles du Code de la consommation à l'égard du consommateur.

Il remet obligatoirement au consommateur un document d'information pré-contractuelle (DIP) et un bon de commande, suivant les modèles qui lui sont fournis par CERULE.

Il informe loyalement le consommateur sur les produits et sur ses droits et notamment sur la faculté de rétractation.

Le distributeur s'abstient de tout comportement déloyal ou agressif et notamment de toute pratique d'abus de faiblesse.

Le distributeur reconnaît avoir été informé des lois applicables à la vente à domicile et plus particulièrement sur les règles impératives du code de la consommation et l'interdiction de recevoir des paiements avant l'expiration du délai légal de 7 jours, sauf en cas de vente en réunion qui permet de prendre les moyens de paiement dès la signature du bon de commande.

Si le distributeur est soumis au statut VDI, il reconnaît être informé de ce qu'il ne peut procéder qu'à des

ventes à domicile à l'exclusion de (i) toute vente distante ou (ii) sur des lieux de vente habituels ou (iii) en foire ou salon. fournies par l'entreprise .

14. Numéro d'identification distributeur

Le distributeur se verra attribué un numéro d'immatriculation CERULE dans le cadre de son activité avec la Société. Ce numéro devra figurer sur toutes les commandes et correspondances entretenues avec la société, ci-après désigné comme le matricule du distributeur (« ID »). La Société utilisera ce numéro pour toutes les transactions internes du distributeur.

15. Absence d'exclusivité territoriale

Il n'existe aucune exclusivité territoriale au regard de la vente et du parrainage d'autres distributeurs, le distributeur ne doit donc pas indiquer ou induire qu'il dispose d'une telle exclusivité. Aucune limitation géographique n'existe concernant le parrainage des distributeurs dans la limite des pays dans lesquels la Société est autorisée à vendre ses produits. Le distributeur souhaitant exploiter son activité dans un pays autorisé autre que celui au sein duquel il est déjà distributeur devra se conformer à toutes les lois et réglementations en vigueur pour ce pays.

16. Autres produits

Le distributeur peut développer d'autres activités pour son compte, mais il ne peut en aucun cas vendre, promouvoir ou présenter des produits concurrents de ceux de CERULE, quelle qu'en soit la modalité.

Le distributeur accepte qu'aucun produit ou service autre que ceux vendus par la Société ne soit vendu ou exposé ou promu lors d'une présentation CERULE.

Durant la période du Contrat et durant les six mois lui succédant, il est interdit au distributeur de vendre ou de promouvoir des produits ou services concurrents ou des programmes de marketing à un employé, agent ou distributeur de la Société, ou de chercher à le débaucher ou l'inciter à mettre fin à son contrat avec CERULE ou réduire son activité CERULE. Le distributeur contrevenant aux dispositions de ce point encoure la perte de ces conditions préférentielles d'achat, une éventuelle suspension et/ou une résiliation du contrat de distributeur et de sa participation au plan de commissions.

17. Ventés croisées

La vente à destination des distributeurs est strictement interdite. Le distributeur doit se procurer tous les produits de la Société, littérature et supports documentaires directement auprès de la Société. Toute violation de cette règle expose le distributeur à la suspension et / ou la résiliation possible du Contrat.

18. Contacts

Le distributeur doit limiter sa communication au sein de la société à la direction et au personnel concerné par ses demandes. Aucun contact direct ne peut être fait avec les partenaires de la société, fournisseurs, consultants ou professionnels engagés par la Société sans le consentement préalable de la Société.

CHAPITRE DEUX : DURÉE ET RENOUVELLEMENT

1. Durée

En application des dispositions du CHAPITRE Quatre, la durée du Contrat débute à la date d'agrément de la candidature par la Société et expire au 31 décembre de cette même année. Si le contrat a débuté au cours des 6 derniers mois de l'année, aucun frais de renouvellement ne sera perçu lors du premier renouvellement.

2. Renouvellement annuel

Il appartient au distributeur de renouveler annuellement son statut de distributeur. La cotisation annuelle de renouvellement est due au plus tard au 31 décembre de l'année précédant le renouvellement. Le renouvellement s'effectue aux conditions en vigueur à la date de renouvellement et la demande de renouvellement vaudra en toute hypothèse agrément de ces conditions. Le distributeur peut opter pour le renouvellement automatique de son Contrat en autorisant la Société à prélever sur son compte bancaire les frais de cotisation annuelle dus au titre du renouvellement, lequel sera confirmé par la Société.

Le distributeur s'abstenant, sans motif légitime, de tout achat de produits pendant un délai de 90 jour consécutif pourra être suspendu et son nom rayé des listes de diffusion, sans préjudice de toute résiliation. Le défaut de renouvellement du distributeur à la Date Anniversaire comme indiqué ci-dessus sera réputé avoir volontairement mis fin à ses relations avec la Société en qualité de distributeur et perdra de ce fait le statut distributeur, tous droits afférant aux parrainages, droits au titre du Plan de commissions, droits relatifs aux commissions et aux bonus ainsi que la possibilité d'acheter des produits de la Société au prix de gros.

Le distributeur ne renouvelant pas son statut ne peut de nouveau présenter une demande de candidature/parrainage durant une période de six (6) mois suivant le non-renouvellement.

CHAPITRE TROIS – RESPONSABILITES DU DISTRIBUTEUR

1. Développement continu

a) Formation permanente

Les distributeurs parrainant d'autres distributeurs doivent leur procurer en toute bonne foi assistance et formation afin de favoriser le développement de leur activité et d'assurer la bonne marche du Réseau et sa performance.

Les distributeurs leaders sont en contact permanent avec les distributeurs de leurs généalogies. Les distributeurs « leaders » motivent et forment également les nouveaux distributeurs aux produits, techniques de vente, fonctionnement du Plan de commissions et respect des conditions d'exploitation. La communication entretenue avec les généalogies et la formation des nouveaux distributeurs ne doit cependant pas violer les dispositions du chapitre 8 et respecter en permanence l'indépendance des distributeurs des généalogies. Les commissions et bonus du Plan de commissions sont la contrepartie d'une prestation effective de formation, information, animation et motivation mise en œuvre par le distributeur, de façon effective et régulière, auprès des autres distributeurs de ses lignées. Chaque distributeur doit en conséquence être en mesure de fournir des justifications probantes et documentées de ses prestations attestant de sa prestation en qualité de parrain. A défaut, le versement des commissions et bonus du plan peut être suspendu.

b) Responsabilité relative à la vente des produits

Quel que soit leur niveau, les distributeurs leaders doivent continuer à déployer une activité effective et personnelle de vente des produits aux fins de générer de nouveaux clients, ou de servir leurs clients existants ainsi qu'au travers la vente au détail et auprès de clients privilégiés.

c) Non-Dénigrement

La Société veut offrir à ses distributeurs les meilleurs produits, Plan de Commissions et services de toute l'industrie. Les critiques constructives sont en conséquence bienvenues. Cependant ces commentaires ne doivent pas dénigrer ou évoquer négativement la Société, d'autres distributeurs, les produits, le régime de rémunération, ou les administrateurs, dirigeants ou employés de la Société.

2. Remise de la documentation aux candidats

Le parrain doit procurer au candidat distributeur la version la plus récente des conditions d'agrément, du Plan de commissions et du GPCE avant que celui-ci ne signe le Contrat distributeur. Il doit l'inviter à en prendre connaissance et répondre aux questions qu'aurait le candidat.

3. Report des violations des conditions d'exploitation

Le distributeur ayant connaissance d'une violation des conditions d'exploitation par un autre distributeur doit soumettre un rapport écrit détaillant l'infraction observée auprès de la direction de la Société. Les détails de l'incident tels que les dates, occurrence, personnes impliquées et pièces justificatives doivent être inclus dans le rapport.

4. Actions envers la Société

Aucune action ne peut être intentée contre la Société concernant le fait que le distributeur dispose d'avantage et/ou de privilèges spéciaux à l'égard de la Société ou serait exempté de quelque moyen que ce soit des obligations requises des autres distributeurs.

5. Changement d'adresse de numéro de téléphone ou d'email

Afin d'assurer en temps voulu la livraison des produits, supports documentaires et paiement des commissions, il est extrêmement important que toutes les données soient actualisées. Les adresses postales sont requises aux fins d'expédition des produits, dès lors que ceux-ci ne seront pas délivrés par boîte postale.

Le programme de commande mensuelle autoship met automatiquement à jour la nouvelle adresse des distributeurs utilisateurs de ce programme. Si plus d'un avis de changement d'adresse ou notification AutoShip ont été soumis, le plus récent remplacera les avis ou notifications antérieurs. La mise à jour des données est effectuée sous délai de quinze (15) jours à compter de la réception de l'avis ou de la notification.

6. Règles de Parrainage

a) Parrainage

Un distributeur peut parrainer d'autres distributeurs dans tout pays au sein duquel la Société est implantée. Les parrains doivent s'assurer que chaque nouveau distributeur a reçu, eu accès et compris le Contrat, le guide des pratiques et conditions d'exploitation correspondant à son pays de résidence, ainsi que le Plan de commissions. Le distributeur n'est rémunéré qu'en fonction du volume de vente réalisé et non en fonction des parrainages consentis dans le cadre du programme.

b) Accord multiple

Lorsqu'un candidat soumet plusieurs Contrats faisant état de plusieurs parrains, seul le premier complété et reçu par la Société pourra être accepté. La décision de la Société concernant la désignation du parrain est définitive.

c) Obligation de formation

Les distributeurs sont tenus d'assurer les formations adéquates auprès des nouveaux distributeurs parrainés. Le parrain doit maintenir une relation de leadership professionnel avec les distributeurs de sa lignée et doit veiller de bonne foi à l'assistance et à la formation aux règles et techniques de vente ou la livraison des produits et services. Sur demande, le distributeur doit être en mesure de fournir à la Société la preuve de la réalisation régulière de ses services de parrain, y compris à l'égard de la formation continue.

d) Allégations relatives aux revenus

Aucune projection de revenu, y compris celles uniquement fondées sur des projections mathématiques ou « projections idéales » du Plan de commissions de la Société ne peuvent être assurées au candidat distributeur. Le distributeur potentiel ne doit pas se représenter le revenu comme une indication du succès assuré pour les autres, puisque le succès de revenus dépend de nombreuses variables. Les chèques de commission accordés par la Société ne peuvent être utilisés comme support publicitaire ou promotionnel de l'activité. Le distributeur ne peut garantir ou estimer auprès du candidat distributeur la rémunération, les charges, ou des déductions induites par l'activité de distributeur. Le distributeur doit présenter en toute transparence le Plan de commissions. Aucun revenu passé, potentiel ne doit être exposé aux distributeurs potentiels, de même qu'il est impossible de répondre à leurs demandes afférentes aux revenus réels dégagés. Le distributeur ne peut en aucun cas garantir des commissions ou se livrer à une estimation des frais.

7. Conflits d'intérêts

Le distributeur peut participer à d'autres activités de vente directe, de marketing de réseau ou de marketing multi-niveaux et se livrer à la vente de produits et de services non affiliés à CERULE s'il le désire. Si un distributeur choisit de participer à une autre entreprise de marketing de réseau, afin d'éviter les conflits d'intérêts et des problèmes de loyauté, le distributeur doit respecter les conditions suivantes :

a) Non-Sollicitation

Pendant la durée du Contrat, le distributeur ne doit pas engager ou inciter le recrutement ou le parrainage de distributeur CERULE auprès d'autres entreprises de marketing de réseau, que cela soit directement ou par l'intermédiaire d'une tierce partie. Cela inclut de manière non limitative la présentation ou la démonstration d'autres entreprises de marketing de Réseau à un distributeur CERULE, ou implicitement ou explicitement encourager tout distributeur CERULE ou client à rejoindre une autre entreprise de marketing de réseau ou à arrêter ou diminuer leur activité de distributeur CERULE.

b) Durant une période de 3 mois suivant la cessation du Contrat d'un distributeur, il est strictement interdit à ce dernier de procéder au recrutement de tout distributeur CERULE pour aucune autre entreprise de marketing de réseau. Par la signature du Contrat, le distributeur reconnaît et accepte que la Société entend légitimement protéger son activité par de telles dispositions, raisonnables tant dans leur périmètre que leur durée.

c) AU cours de la durée du contrat, le distributeur s'interdit de :

- Produire, offrir ou transférer de documentation, cassettes, CDs, DVDs ou tout autre support promotionnel de toute nature relatif à une autre entreprise de marketing de réseau, utilisée par une autre entreprise de marketing de réseau aux fins de recruter les distributeurs CERULE ou des clients au bénéfice de cette autre entreprise.
- Vendre, offrir à la vente, promouvoir tous produits ou services concurrents de CERULE aux

distributeurs CERULE (tout produit appartenant à la même catégorie générique de produits que CERULE est réputé être un produit concurrent (par exemple tout complément alimentaire se trouve dans la même catégorie générique de produits qu'un complément alimentaire CERULE et est ainsi un produit concurrent, quelles que soient les différences de coûts, qualité, ingrédients ou apports nutritifs)) ;

- Offrir des produits CERULE ou promouvoir le Plan de commission CERULE conjointement avec tout autre produit, service, plan de rémunération, opportunité, incitation ; ou
- Offrir des produits, services, plans de rémunération, opportunités, incitations autres que CERULE à toute réunion, séminaire, lancement, convention ou autres événements CERULE ou immédiatement après de tels événements.

d) Ciblage des autres entreprises de vente directe

CERULE n'encourage pas les distributeurs à cibler la force de vente d'une autre société de vente directe aux fins de leur vendre des produits CERULE ou de les inciter à devenir distributeurs pour CERULE, pas plus que CERULE n'encourage les distributeurs à solliciter ou inciter les membres d'une autre société de vente directe à violer les termes de leur contrat avec cette autre société.

e) Parrainage croisé

Le parrainage croisé ou la tentative d'une telle pratique est strictement interdite. Le « Parrainage croisé » s'entend comme l'inscription d'une personne ou entité qui a déjà un Contrat de distributeur avec CERULE, ou qui a eu un tel contrat dans les six (6) mois précédents, dans une autre lignée de parrainage. L'utilisation du nom de son conjoint ou son parent, les noms commerciaux, nom d'administrateur, nom d'emprunt, de sociétés, de partenariats, de fiducies, aux fins de cette politique ou toute autre disposition de même nature est strictement interdite. Le distributeur ne doit pas rabaisser, discréditer ou diffamer les autres distributeurs CERULE aux fins d'inciter un autre distributeur à rejoindre la lignée originelle du distributeur. Si le Parrainage croisé est découvert, il doit être porté à l'attention de la Société immédiatement. CERULE peut prendre des mesures contre le distributeur qui a modifié les organisations et / ou les distributeurs qui ont encouragé ou participé au parrainage croisé. CERULE peut également déplacer tout ou partie de la lignée du distributeur en violation de cette règle vers son rattachement d'origine si la Société juge équitable et réalisable de le faire. Cependant, CERULE n'a aucune obligation de déplacer le réseau du distributeur parrainant frauduleusement et la configuration finale de son Réseau relève de la seule appréciation de CERULE.

Le distributeur renonce à toutes actions et causes d'action contre CERULE découlant de ou liés à la disposition du Réseau du distributeur auteur de parrainage croisé.

f) Traitement des candidatures et commandes

Le distributeur ne doit pas interférer dans l'inscription des nouveaux candidats et l'achat des produits. Tous les Contrats et Commandes doivent être adressés à CERULE dans un délai de quarante-huit (48) heures à compter du moment de leur signature ou de la commande par un client.

g) Fraude

“La fraude” est strictement interdite. Le terme stockage massif désigne:

- L'abstention à transmettre à CERULE un formulaire de candidature et le Contrat dans les deux jours ouvrables après sa signature
- La violation de la règle d'intérêt simultané (1.7 ci-dessus)
- Parrainage de personnes ou d'entités fictives au programme CERULE

8. Les rapports d'activités Réseaux (Rapports Réseaux) sont tenus à disposition des distributeurs sur le site internet officiel de CERULE. L'accès des distributeurs à leurs rapports d'activités Réseaux sont protégés par identifiant et mot de passe. Tous les rapports d'activités réseaux et les informations qui y sont contenues sont confidentielles, constitutives de secrets d'affaires, et demeurent la propriété exclusive de CERULE. Les rapports d'activités des Réseaux sont fournis aux distributeurs dans la plus stricte confidentialité et leur sont mis à disposition dans le seul objectif de les aider dans leur activité avec leur généalogie et pour leur développement de leur activité CERULE. Les distributeurs peuvent utiliser leurs rapports d'activités Réseaux afin d'aider, motiver et former les distributeurs de leur généalogie. Le distributeur et CERULE reconnaissent et acceptent que, en dehors de cet accord de confidentialité et de non-divulgaration, CERULE ne fournira pas au distributeur d'autres rapports ou statistiques sur l'activité des lignées.

Le distributeur ne doit pas, en son nom propre ou au nom d'une autre personne, partenariat, association, société ou autre entité :

- Directement ou indirectement divulguer toute information contenue dans un rapport d'activité

- Réseaux à un tiers ;
- Directement ou indirectement révéler le mot de passe ou autre code d'accès de son rapport d'activité Réseaux ;
- Utiliser les informations afin de concurrencer CERULE ou pour toute autre fin autre que la promotion de son activité de distributeur CERULE ;
- Recruter ou solliciter tout distributeur de CERULE figurant sur tout rapport, ou tenter d'influencer par tous moyens ou d'inciter tout distributeur à modifier leur relation d'affaires avec CERULE ;
- Utiliser ou divulguer à toute personne, association, société ou autre entité toute information contenue dans un rapport d'activité Réseaux. Sur demande de la Société, tout distributeur ancien ou actuel renverra l'original et les copies des rapports d'activité réseaux de la Société ; et
- Constitue une violation de ces conditions d'exploitation, le fait pour un distributeur ou une tierce partie d'accéder à ces données par rétro-ingénierie, surveillance de frappe des claviers ou tous autres moyens.

CHAPITRE QUATRE: DEMISSION/CESSATION

1. Démission.

- a) Le distributeur peut volontairement mettre fin à son statut par le non-renouvellement de celui-ci ou par l'envoi d'une notification écrite de démission ou de cessation à la Société La démission est effective à compter de la réception de la notification écrite par la Société.
- b) Le distributeur démissionnaire ou cessant son activité de distributeur peut de nouveau candidater au statut de distributeur à un niveau débutant à partir de six mois après la démission.

2. Suspension

Le distributeur peut être suspendu pour violation des termes du Contrat, incluant le guide des procédures et conditions d'exploitation, le Plan de commissions et autres documents produits par la Société. Lorsqu'est prise une décision de suspension du distributeur, la Société informe ce dernier par écrit de la date à laquelle la suspension devient effective – soit à la date de la notification écrite, des raisons ayant motivé cette mesure et des moyens à mettre en œuvre en vue d'y mettre fin, le cas échéant. La notification de suspension sera envoyée à l'adresse du distributeur indiquée sur les registres de la Société, conformément aux dispositions relatives aux notifications contenues dans le guide des conditions d'exploitations. Une telle suspension peut éventuellement mener à une résiliation du Contrat de distributeur. Dans le cas où le distributeur souhaiterait contester cette décision, la Société devra réceptionner cet appel dans un délai de quinze (15) jours à compter de la date de la notification de suspension. La Société prendra connaissance de cette contestation, se livrera à une nouvelle appréciation de la suspension et notifiera par écrit le distributeur dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de notification de suspension. La décision de la Société sera alors définitive et ne pourra soumise à une nouvelle appréciation.

La Société peut prendre certaines décisions durant la suspension du distributeur, incluant de manière non limitative :

- a) Interdiction du distributeur de tenir des rendez-vous distributeur ou de revendiquer sa qualité de distributeur CERULE ou d'user d'aucune marque et/ou produit propriété de la Société
- b) Réétention des commissions et bonus dus au distributeur durant la période de suspension
- c) Interdiction faite au distributeur d'acheter les produits et services de la Société ; et/ou
- d) Interdiction faite au distributeur de parrainer de nouveaux distributeurs, de contacter des distributeurs ou d'assister à des réunions de distributeurs
- e) Si la Société, à sa seule discrétion, considère que la violation ayant causé la suspension continue, n'a pas été résolue ou qu'une nouvelle violation est survenue impliquant le distributeur suspendu, il peut être mis fin au contrat de celui-ci, sans autre forme de délai ou de procédure.

3. Résiliation du Contrat

Le Contrat distributeur peut être résilié lorsque ses termes ont été violés par l'une ou l'autre des parties. Une violation par le distributeur peut concerner l'ensemble des obligations du Contrat, ceci incluant les conditions générales de l'agrément, le présent guide des conditions d'exploitation, le Plan de commissions ou tous autres documents produits par la Société. La Société peut rompre le contrat du distributeur fautif, sans suspension préalable, à son unique discrétion. Le distributeur se verra remettre une notification écrite

Le distributeur sera avisé de la possibilité d'être entendu par un comité spécial aux fins d'examiner les questions relatives aux motifs de résiliation. Lorsque la décision est prise de mettre fin au Contrat distributeur,

la Société informera le distributeur par écrit à l'adresse indiquée dans son dossier que la résiliation aura lieu à l'expiration d'un délai de trente (30) jours à compter de la date de la notification écrite.

4. Appel

Si un distributeur souhaite faire appel d'une décision de résiliation, celui-ci devra parvenir à la Société dans un délai de 15 jours à compter de la date de notification de la résiliation. Si aucun appel n'est reçu dans le délai de quinze (15) jours, la rupture sera automatiquement considérée comme définitive. Si le distributeur notifie en temps voulu son appel, celui-ci sera examiné par la Société, qui notifiera au distributeur sa décision dans un délai de dix (10) jours à compter de la réception de l'appel. La décision de la Société sera définitive et ne pourra être sujette à d'autres recours internes. Dans l'éventualité où la rupture n'est pas remise en question, celle-ci demeurera effective à la date fixée dans la lettre de rupture originelle.

5. Effets de la rupture

Immédiatement à compter de la rupture, le distributeur :

- a) Devra retirer et cesser définitivement d'utiliser les marques des produits et services, noms commerciaux et tous signes, étiquettes, documentation, papeterie, faisant référence aux produits de la Société, plan ou programme ;
- b) Devra cesser de se présenter en qualité de distributeur de la Société ;
- c) Perdra tout droit aux commissions et sa position dans le Plan de commissions ainsi que toutes les commissions et bonus à venir à compter de la rupture ;
- d) Prendra toutes les mesures raisonnablement nécessaires, relativement à la protection de ses informations confidentielles

La Société a le droit de compenser toute somme due par le distributeur à la Société par les commissions ou autres bonus qui lui sont dues. La Société peut également compenser une estimation du montant estimé que le distributeur doit en vertu de l'obligation d'indemnisation engagée en vertu du chapitre 12.1 des présentes.

6. Nouvelle candidature

L'admission de toute nouvelle candidature d'un distributeur dont le contrat a été précédemment rompu où la candidature d'un même membre de sa famille reste à la discrétion exclusive de la Société et peut être rejetée.

CHAPITRE CINQ: TRANSFERABILITE

1. Participation au sein d'une autre entreprise

Tout distributeur désirant acquérir une participation dans une autre entreprise de distributeur doit d'abord mettre fin à son / sa position de distributeur et attendre six (6) mois avant de pouvoir réaliser cet acte de participation. Toutes ces opérations doivent être entièrement révélées à la Société et sont soumises à l'approbation préalable de la Société.

2. Transfert à un distributeur

Comme détaillé aux présentes, un distributeur ne peut vendre, céder ou transférer son statut (ou droits y afférents) à un autre distributeur ou à une personne ayant des intérêts dans un autre contrat de distributeur. Nonobstant ce qui précède, un distributeur peut transférer son entité à son parrain, sous réserve des conditions du chapitre 5.3. Dans un tel cas, la position du distributeur parrain et celle du distributeur parrainé/cédant fusionnent en une seule identité.

3. Conditions requises au transfert

Un distributeur ne peut vendre, céder ou transférer sa position (ou les droits y afférents) sans approbation écrite préalable de la Société et tout transfert, pour le cas où il serait approuvé est soumis aux conditions suivantes :

- a) Le distributeur vendant sa position doit fournir à la Société un "acte de vente de son entreprise de distributeur CERULE" accompagné d'une copie de tous les documents étayant le transfert, incluant de manière non-limitative le nom de l'acheteur, le prix d'achat, les conditions d'achat et de paiement;
- b) Des frais de transfert de 50,00 € doivent accompagner les documents de transfert ;
- c) Les documents doivent contenir un engagement fait par le distributeur au bénéfice de l'acheteur du

statut de ne pas le concurrence ou de tenter d'attirer ou de parrainer tout distributeur de la Société Durant une période de 6 mois à compter de la date de vente ou de transfert ; et

- d) Lors d'une vente, le transfert ou la cession est approuvée par écrit par la Société, la partie acheteuse endosse la position du distributeur et devra signer une version du Contrat actualisée ainsi que tous autres documents qui pourraient être raisonnablement exigés par la Société.
- e) La Société se réserve le droit, à sa seule discrétion, de stipuler des conditions supplémentaires avant l'approbation de la vente ou le transfert proposé. La Société se réserve le droit de refuser toute vente ou cession.

4. Contournement des conditions en vigueur

S'il est déterminé par la Société, qu'une position distributeur a été transférée aux fins de contourner le respect du Contrat, le guide des conditions d'exploitation, ou le Plan de Commissions, le transfert sera déclaré nul et non avenu et la position du distributeur retournera au distributeur cédant, qui sera traité comme si le transfert n'avait jamais eu lieu à partir de la veille du jour de réversion. Si nécessaire, et à la seule discrétion de la Société, les mesures appropriées, y compris, de manière non limitative, la résiliation, pourront être prises contre le distributeur cédant aux fins d'assurer la conformité avec le Contrat et le guide des conditions d'exploitation.

5. Succession

Nonobstant toute autre disposition du présent chapitre 5, le décès d'un distributeur entraîne la dévolution du statut à ses successeurs tel que prévu par la loi applicable. Cependant, la Société ne reconnaîtra un tel transfert que dès lors que le successeur aura signé un contrat actualisé et présenté des copies certifiées conformes du certificat de décès, testament, acte de fiducie ou tout autre document requis par la Société destiné à caractériser le transfert de propriété. Le successeur sera ensuite légitime à tous les droits auquel peut prétendre le distributeur et sera également soumis à toutes ses obligations.

6. Retour

Tout distributeur transférant son activité doit attendre un délai de six (6) mois après la date effective de transfert avant de pouvoir postuler de nouveau à une position de distributeur. Le distributeur peut changer de lignée en annulant son activité de distributeur CERULE et en restant inactif (aucun achat de produits CERULE pour la revente, aucune vente de produits CERULE, absence de parrainage, aucune participation aux événements CERULE, la participation à toute autre activité distributeur ou au fonctionnement de toute autre entreprise de distributeur que CERULE) durant six (6) mois civils complets.

7. Changement pour une activité distributeur

Le distributeur doit impérativement notifier CERULE de tout changement relatif aux informations continues dans son formulaire de candidature et son Contrat. Les distributeurs peuvent modifier la forme de propriété d'une entreprise individuelle d'une entité commerciale détenue par le distributeur) en soumettant un formulaire écrit de demande de changement de nom, le formulaire de candidature et le Contrat ainsi que les pièces justificatives appropriées.

a) Ajout d'un Co-candidat

Lors de l'ajout d'un co-candidat (soit un individu ou une entité commerciale) à une position distributeur déjà existante, la Société requiert une demande écrite, ainsi qu'un formulaire et un Contrat distributeur dûment contenant numéros de sécurité sociale et signatures du candidat et du co-candidat. Aux fins d'éviter le contournement du chapitre 5.2 (en ce qui concerne les transferts et les affectations d'une position distributeur, le demandeur d'origine doit rester la partie principale du formulaire et du Contrat. Si le distributeur veut mettre fin à sa relation avec la Société, il devra transférer ou céder son statut conformément au chapitre 4.9. En cas de défaut de suivi de ce processus, le statut distributeur peut être annulé par CERULE lors du retrait du distributeur originel. Tous les chèques de bonus et commissions seront envoyés à l'adresse enregistrée par le distributeur originel. Les modifications autorisées dans le cadre de ce chapitre 5.7 ne comprennent pas les changements de parrainages ou de parrains. Les changements de parrainage et de parrains sont abordés dans le chapitre 5.7 (b) ci-dessous. Des frais de traitement s'appliquent pour chaque demande de modification, devant être joints à la requête écrite et les formulaires joints par le distributeur.

b) Changement de parrainage/parrain

Aux fins de protéger l'intégrité des organisations et préserver les efforts produits par les distributeurs, CERULE déconseille fortement les changements de parrains ou de parrainage. Le maintien de

l'intégrité du placement est essentiel au succès de tout distributeur et des opérations de marketing de réseau. En conséquence, le transfert d'une position distributeur parrain à un autre est rarement autorisé. Les demandes de modification doivent être fournies en contactant le service d'assistance distributeurs et doivent inclure la raison du changement. Toute modification sera à la seule discrétion de la Société. Si le changement est approuvé, un seul changement sera autorisé par parrain. Une demande de changement de parrain ne pourra en toute hypothèse être prise en compte que dans les deux (2) cas suivants :

- Dans les cas impliquant une incitation frauduleuse ou contraire à l'éthique du parrainage, un distributeur peut demander qu'il soit transféré auprès d'un autre réseau en conservant toute son organisation marketing intacte. Toutes les demandes de transfert / changement alléguant des pratiques de parrainage frauduleuses doivent être évalués au cas par cas.
- Le distributeur souhaitant être transféré doit soumettre un formulaire de changement de parrain, incluant l'approbation écrite de son parrain et sept (7) parrains potentiels. Les signatures photocopiées ou fac-similés ne peuvent être acceptées. Le distributeur sollicitant un tel transfert doit s'acquitter de frais de procédure correspondant aux charges administratives et gestion de données. Si le distributeur transféré souhaite que les distributeur de son réseau le soient également, chacun d'entre eux devra obtenir un formulaire de changement de parrain dûment rempli et retourné à CERULE accompagné des frais de dossier (le transfert du distributeur et de chaque distributeur au sein de son réseau accompagné multiplié par les frais de procédure induits par la gestion des dossiers). Les distributeurs ne pourront être transférés tant que toutes les conditions n'auront pas été remplies. L'instruction d'une demande de changement de réseau des distributeurs implique un délai trente (30) jours à compter de la date de réception du formulaire de changement de parrain, nécessaire pour que la Société analyse la demande et prenne une décision.

8. Séparation au sein d'une position distributeur CERULE

Certains distributeurs CERULE exploitent parfois leur activité en qualité d'époux au travers une entité commerciale. Lorsqu'il arrive que le mariage prenne fin, ou qu'une entité commerciale soit dissoute, des dispositions doivent être prises afin d'assurer que la séparation ou la division de l'entité commerciale n'affecte pas les intérêts et revenus des autres distributeurs du Réseau en amont comme en aval. Si les parties séparées ne parviennent pas à garantir aux distributeurs du réseau les meilleurs intérêts, CERULE pourra se voir contraint de mettre un terme au Contrat ou à la généalogie du distributeur.

En aucune circonstance le réseau des époux divorcés ou séparés de corps ne pourra s'imposer à la Société sur les seuls désirs des parties séparées. De manière similaire, CERULE ne divisera en aucun cas les chèques de commissions et de bonus entre les époux séparés ou divorcés ou membres d'une entité commerciale dissoute. CERULE ne connaîtra qu'un seul distributeur et ne produira qu'un seul chèque de commission par distributeur par cycle. Les chèques de commission seront délivrés à l'entité individuelle ou commerciale de la position distributeur. Dans l'éventualité où les parties en cours de séparation ou de dissolution seraient incapables de résoudre un différend sur les dispositions relatives aux commissions et la propriété du statut distributeur, les commissions continueront d'être payées sur le premier membre figurant au compte. Si un ex-conjoint ou un ancien affilié individuel a complètement renoncé à tous les droits détenus au titre du statut distributeur originel, ils sont ensuite libres de candidater sous le parrainage de leur choix, tant qu'il est satisfait à la période de carence. Dans ce cas, cependant, l'ancien conjoint ou partenaire n'a pas de droit sur le réseau de leur ancienne organisation. L'ancien conjoint ou partenaire doit développer une nouvelle organisation de la même manière que pour tout nouveau distributeur.

9. Transfert en raison de l'incapacité d'un distributeur

Pour effectuer un transfert d'une activité de distributeur en raison d'une incapacité, un représentant légalement désigné doit fournir les documents suivants à CERULE :

- a) une copie notariée d'une nomination à titre de fiduciaire ou autre représentant légalement désigné
- b) une copie notariée de l'acte de fiducie ou tout autre document établissant le droit du représentant pour administrer l'activité de distributeur CERULE, et
- c) un formulaire de candidature et le Contrat distributeur remplis par le fiduciaire

Si le représentant en question jouit déjà du statut distributeur, la Société peut accorder une exception à ce distributeur avec l'accord du Conseil de famille et notification écrite de l'intéressé.

1. Accord de confidentialité

Pendant la durée du Contrat, la Société pourra fournir au distributeur des informations confidentielles incluant de manière non limitative : les rapports d'activité et de Réseaux, les listes de clients, les informations des clients développés par la Société ou au nom de la société par un distributeur (incluant de manière non limitative les données de crédit, profils distributeur et clients et détails de commande), liste des distributeurs, informations relatives aux fabricants et fournisseurs, rapports d'activité, de commissions et de bonus et tout autre document ou donnée financière, commerciale, administrative ou autres et informations relatives à l'activité que la Société peut désigner comme étant « confidentielles ». Ces informations (sous forme écrite ou électronique) demeurent exclusives et confidentielles, relèvent de la propriété de la Société et sont transmises en toute confidentialité uniquement aux fins d'être utilisées pour l'exploitation de l'activité. Le distributeur doit garder ces informations confidentielles et ne doit pas les divulguer à une tierce partie, que cela soit directement ou indirectement. Le distributeur ne doit pas utiliser ces informations aux fins de concurrencer la Société ou à des fins autres que la promotion du programme de la Société et de ses produits et services. À l'expiration, le non-renouvellement ou la résiliation de l'accord, le distributeur doit cesser l'utilisation de ces informations confidentielles et retourner rapidement celles-ci à la Société.

2. Restrictions en matière de droit d'auteur

Le distributeur doit se conformer aux restrictions d'utilisation et les protections des droits d'auteur à l'égard des produits achetés auprès de la Société ou à l'égard des documents édités par elle.

3. Confidentialité des fournisseurs et des autres intervenants à l'activité

Les relations d'affaires de la Société avec ses fournisseurs, les fabricants, les fournisseurs et les chercheurs sont confidentielles. Un distributeur ne doit pas contacter, directement ou indirectement, parler, ou de communiquer avec un fournisseur, un fabricant, ou un chercheur de la Société, sauf à un événement organisé par la Société- à laquelle le fournisseur, le fabricant, ou le chercheur est présent à la demande de l'entreprise.

CHAPITRE SEPT : MARQUES, LITTERATURE ET PUBLICITE

1. Marques

Le nom de la Société, les marques de commerce, marques de service, et le matériel sous copyright de la Société sont la propriété de la Société, y compris les noms des produits de la Société. L'utilisation de ces marques et des signes distinctifs doit être strictement conforme au guide des conditions d'exploitation. Seule la Société est autorisée à produire et commercialiser des produits et de la littérature sous ces marques. L'utilisation du nom de la société sur un élément non produit ou autorisé par la Société est interdite, sauf de la manière décrite ci-dessous :

Prénom Nom

Distributeur indépendant CERULE®

2. Téléphone, Annuaire Pages Jaunes et Pages Blanches

Un distributeur n'est pas autorisé à utiliser le nom commercial de la Société au travers des publicités pouvant figurer dans les annuaires téléphoniques Pages Jaunes ou Pages Blanches. Le distributeur n'est pas autorisé à enregistrer ou utiliser ses coordonnées téléphoniques sous le nom commercial de la Société sans avoir obtenu l'accord préalable écrit de la Société. Si l'autorisation est accordée, les coordonnées doivent être indiquées de la manière suivante :

Prénom Nom

Distributeur indépendant CERULE®

3. Impression de chèques

Un distributeur n'est pas autorisé à utiliser le nom commercial de la Société ou aucune de ses marques de produits et de services sur les comptes personnels de chèques ; toutefois, un distributeur peut mentionner sur les chèques la qualité de "distributeur indépendant CERULE®".

4. Carte de visite et papier à entête

Le distributeur n'est pas autorisé à créer sa propre papeterie, cartes de visites ou graphiques à entête si le nom et / ou des marques de la Société sont utilisés. Seule la version approuvée par la société des graphiques, de l'entête et du libellé peut être utilisée et le papier à entête doit être commandé soit par la Société directement soit par le prestataire indépendant référencé par la Société.

5. Publicité sur support papier et électronique

Seul les contenus promotionnels et de publicité exclusivement produits ou approuvés par la Société peuvent être utilisés pour promouvoir l'activité de distributeur ou la vente des produits ou services de la Société au travers tous médias au format papier ou électronique y compris les sites internet. Personne ne peut utiliser le nom de la Société, logos, marques ou produits protégés par les droits de propriété intellectuelle au sein de toute publicité non produite par la Société et sans son accord préalable écrit. Les supports documentaires et de publicité de la Société ne peuvent être dupliqués, ou reproduits sans le consentement préalable écrit de la Société. Le consentement de la Société dépend de son entière discrétion. Les bannières, matériels de salon et assimilés doivent être approuvés par écrit par la Société.

6. Internet

La Société est présente sur internet à travers son site internet et maintient cette présence. Il est interdit à un distributeur d'utiliser toute marque ou signe distinctif de la Société, y compris le nom CERULE®, le logo CERULE® ainsi que le nom de tout produit ou tous autres noms commerciaux ou phrases distinctives ou propos utilisés par la Société, incluant ceux liés à tout produit ou tout termes pouvant prêter à confusion, sous quelque forme que ce soit, sur internet. Si un distributeur souhaite fournir un lien depuis son site internet personnel vers celui de la Société, le distributeur doit soumettre cette requête par écrit à la Société dont l'approbation restera à son unique discrétion. Aucun lien ne peut être mis en ligne tant que le distributeur n'a pas reçu d'approbation écrite de CERULE.

7. Protection des mineurs

Le site CERULE n'est pas conçu pour ou destiné aux enfants. Aucune utilisation ou diffusion d'information concernant un mineur n'est réalisée sur le site. Si toutefois, de telles informations concernant un enfant de moins de 18 ans venaient à être recueillies sur le site CERULE, ces informations ne seraient utilisées que dans le seul but de communiquer avec un parent ou un tuteur de l'enfant aux fins d'obtenir un véritable consentement parental. S'il n'est pas possible d'obtenir le consentement après une période de temps raisonnable, ou si lors d'un contact, un parent ou tuteur demande que de telles informations ne soient pas ou plus utilisées, celles-ci seront supprimées des dossiers. À la demande d'un parent ou d'un tuteur, CERULE pourra fournir une description des types d'informations personnelles recueillies ayant pu être recueillies auprès d'un mineur.

8. Réseaux sociaux

- a) Le distributeur CERULE est encouragé, sans toutefois y être tenu, à maintenir une présence dans les réseaux sociaux. Le cas échéant, celui-ci doit respecter les directives et les politiques établies par CERULE. Celles-ci sont conçues aux fins d'assurer l'uniformité et le professionnalisme de la marque CERULE, et bénéficient à l'activité du distributeur CERULE, maintient une présence en ligne pour le bénéfice de la société dans son ensemble, comprenant les clients, distributeurs et le grand public. Il est demandé que les commentaires diffusés dans les forums publics de la Société (Facebook, Twitter, etc.) demeurent appropriés à l'égard de tous.
- b) Le distributeur ne peut utiliser les pages officielles de CERULE pour conduire des affaires, solliciter des affaires, conduire les gens vers son propre site, ou recruter des distributeurs. Le nom commercial CERULE ne peut pas être utilisé pour générer du trafic sur une autre page internet que celle de CERULE.
- c) Le distributeur ne peut présenter son activité comme étant celle de la Société elle-même. Toutes les communications du distributeur sur support papier et en ligne, doivent clairement apparaître comme émanant d'un distributeur indépendant de la société et ne doivent pas laisser croire au consommateur que celles-ci puissent émaner de la Société.
- d) Le distributeur peut utiliser le terme "distributeur indépendant CERULE" au sein de l'espace destiné à renseigner le nom et la description de son activité proposé par divers réseaux sociaux. Il est cependant interdit d'utiliser le mot « officiel » ou tout terme similaire. Il n'est pas possible de créer un alias pour des sites tels que Twitter ou autres utilisant toute permutation du nom CERULE. Les chapitres 8 et 9 apportent d'autres éclaircissements sur ce sujet.
- e) Le distributeur doit veiller à examiner que les renseignements partagés soient bénéfiques pour son activité et la Société dans son ensemble, lors de la publication d'informations en ligne liées à CERULE. Le distributeur doit veiller à ne se mettre en scène d'aucune façon que ce soit qui puisse porter atteinte à la marque CERULE. Les distributeurs reconnaissent et acceptent que tout contenu posté (photos, témoignages, déclarations, documents de marketing, etc.) sur un site Web de réseau social, y compris, mais sans s'y limiter, Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Flickr, etc., doit suivre

les recommandations relatives à la publicité papier électronique. Les allégations médicales, de santé, de revenu, les commentaires désobligeants, remarques, et autres sont expressément interdits et ne seront pas approuvés ou autorisés.

- f) Dans l'éventualité d'une rupture volontaire ou involontaire de son activité avec CERULE, il appartient au distributeur de procéder au retrait de toutes références relatives à CERULE de ses profils de réseaux sociaux dans un délai de dix (10) jours.
- g) Dans l'éventualité où CERULE trouverait des informations ne respectant pas les présentes conditions, Le distributeur sera tenu de procéder immédiatement au retrait desdites informations.
- h) Toutes infractions relatives aux règles d'usage des réseaux sociaux pourront entraîner l'application des dispositions relatives à la résiliation du Contrat distributeur pour manquement.

9. Approbation

Aucune approbation par un responsable de la Société ou par un tiers ne peut être avancée, sauf ce qui est expressément communiqué dans la littérature et la communication de la Société. Les organismes de réglementation n'approuvent ou ne soutiennent les programmes de vente directe. Par conséquent, le distributeur ne peut invoquer ou prétendre, directement ou indirectement que ce programme, les produits ou services de la Société ont été approuvés ou approuvé par un organisme gouvernemental.

10. Communications du distributeur

Sous réserve des restrictions imposées par le présent chapitre 7, le distributeur est incité à diffuser de l'information et des informations à sa généalogie. Toutefois, le distributeur doit identifier et faire la distinction entre communications personnelles et communications officielles de la Société

11. Allégations de santé

Aucune allégation de santé (explicite ou implicite) ne peut être faite pour aucun des produits vendus par un distributeur. La Société recommande que les clients suivis par un médecin ou souffrant de toute maladie chronique consultent préalablement leur médecin avant d'entreprendre tout changement relatif à leur régime alimentaire ou de commencer tout programme nutritionnel. Les produits nutritionnels de la Société sont conçus en qualité de compléments, pas de substitut. La Société encourage tous ses clients à consulter des professionnels de santé.

12. Interdiction du reconditionnement

Le distributeur ne peut reconditionner des produits ou supports de la Société de quelque manière que ce soit.

13. Réponse au téléphone

Le distributeur ne peut répondre au téléphone en disant "CERULE" ou de tout autre manière laissant croire à l'interlocuteur que l'appel a joint la société elle-même.

14. Responsabilité

Toute violation de l'une des règles contenues dans le présent guide peut être constitutif d'un motif de résiliation du contrat du distributeur contrevenant. Celui-ci peut également être tenu responsable des dommages résultant de l'utilisation non autorisée des droits d'auteur, marques et documents

CHAPITRE HUIT : PUBLICITÉ

1. Règle générale

Afin de sauvegarder et de promouvoir la bonne réputation des marques CERULE, ses produits et veiller à ce que la promotion de CERULE, du programme CERULE, du plan de rémunération, et des produits CERULE soit compatible avec l'intérêt général du Réseau et éviter toute pratique discourtoise, trompeuse, fallacieuse, contraires à l'éthique ou immorale, tous les distributeurs sont encouragés à n'utiliser que les supports d'aide à la vente et les supports documentaires relatifs aux produits CERULE. La Société a soigneusement conçu ses produits, leurs étiquettes, le Programme de rémunération ainsi que du matériel promotionnel afin de veiller à ce que la présentation de chaque aspect de CERULE soit juste, véridique, et conforme aux exigences légales.

2.Actions et revendications non autorisées

Le distributeur est pleinement responsable de toutes ses déclarations verbales et écrites effectuées à l'égard des produits CERULE et du Plan de commissions qui ne sont pas expressément contenues dans les

documents officiels CERULE.

Le distributeur accepte d'indemniser la Société, ses administrateurs, dirigeants, employés et agents, et les tenir à couvert de toute responsabilité, comprenant de manière non limitative les jugements, sanctions civiles, remboursements, honoraires d'avocat, frais de justice ou la perte de chiffre d'affaire encourue par CERULE à la suite des agissements du distributeur. Cette disposition survit à la résiliation de l'accord.

3. Engagements relatifs aux produits

Aucune promesse, incluant les témoignages personnels relatifs aux bénéfices thérapeutiques, curatifs, bénéfiques de tous les produits offerts par CERULE ne peuvent être effectués, exceptés ceux figurant dans les documents officiels de CERULE. En particulier, aucun distributeur ne peut faire d'allégations relatives à l'utilité des produits CERULE dans le traitement, le diagnostic, l'atténuation ou la prévention de maladies ou de signes ou de symptômes de la maladie. Ces demandes sont non seulement constitutives de violations des politiques CERULE, mais violent les lois applicables.

Le distributeur témoignant personnellement de l'utilisation des produits CERULE par quelque moyen que ce soit doit faire preuve de prudence dans la divulgation de son affiliation avec CERULE, et ne peut faire état que de sa seule qualité de distributeur indépendant CERULE. Il doit être honnête dans ses propos et préciser que le résultat personnel ne saurait être celui généralement attendu des consommateurs.

4. Promesses relatives aux revenus

Dans leur enthousiasme à parrainer de nouveaux distributeurs, certains distributeurs peuvent être tentés d'exposer des promesses de revenus ou des exemples de gains aux fins de démontrer l'efficacité propre au marketing de réseau et de CERULE plus particulièrement. Cela est en réalité contreproductif au sens où les distributeurs pourront être très rapidement déçus si leurs résultats ne sont pas aussi importants ou rapides que ceux réalisés par les autres distributeurs. Le résultat potentiel du Plan doit se suffire à lui-même sans qu'il n'y ait besoin d'étayer avec les revenus des autres distributeurs. De plus, certaines lois et réglementations régulent voire même interdisent certaines formes de messages promotionnels basés sur les revenus générés ou des témoignages de personnes participant à des activités de marketing de réseau. Alors que les distributeurs pensent qu'il peut être bénéfique d'exposer des copies de chèques, d'en révéler le montant ou autres approches afin d'attirer le distributeur potentiel, ces pratiques peuvent avoir de graves conséquences juridiques pouvant impacter négativement CERULE tout comme le distributeur recourant à de telles pratiques, à moins que les informations relatives au revenu révélées soient concomitantes à d'autres informations requises par la loi, conférant à ces révélations un caractère approprié. Les distributeurs CERULE ne disposent pas des informations de nature à satisfaire à la réglementation relative aux promesses de revenus, il leur est en conséquence demandé de ne pas présenter de projections de revenus, de révéler leur revenu (incluant le fait de montrer ses chèques, copies de chèques, compte en banque ou déclaration de revenus) ou de formuler des promesses de revenus lorsqu'ils discutent du programme CERULE ou de son Plan de commissions. Des exemples de revenus hypothétiques utilisés aux fins d'expliquer le fonctionnement du Plan de commission, strictement basés sur des projections mathématiques peuvent être exposés aux aspirants distributeur, à condition que le distributeur en faisant usage précise clairement à son interlocuteur que les revenus exposés sont purement hypothétiques et qu'il soit remis à ce dernier un tableau de revenus récent. Il est impossible au distributeur d'utiliser les revenus hypothétiques générés par l'activité aux fins d'attirer de nouveaux distributeurs tant que CERULE n'a pas rendu de telles données officielles.

5. Usage de noms de célébrités et ressemblances

Aucun nom de célébrités ou y ressemblant ne peut être publié par un distributeur opérant pour CERULE sans l'approbation écrite préalable de CERULE.

6. Interaction avec les bureaux de conseils scientifiques et consultants de sociétés tierces

CERULE jouit d'un positionnement unique sur le marché en raison des liens entretenus avec de nombreux éminents scientifiques, professionnels du marketing, relations publiques et juridiques. Aux fins de préserver ces relations, bénéfiques à l'ensemble des distributeurs, le distributeur doit impérativement : adhérer à ces règles de publicité et s'abstenir de tout contact avec le conseil d'administration de la Société, les conseils scientifiques et tout autre consultant ou conseiller de la Société, sans le consentement écrit et préalable de la Société.

7. Approbation et soutien du gouvernement

Les entreprises ou les programmes de vente ou de marketing de réseau ne sont pas approuvés ou soutenus

par les organismes de réglementation gouvernementaux. Par conséquent, le distributeur ne doit affirmer ou laisser croire que CERULE ou son régime de rémunération aurait été «approuvé», ou soit «soutenu» ou autrement supporté par un organisme gouvernemental.

8. Medias de masse

a) Promotion par medias de masse :

L'utilisation des médias de masse est interdite. Sauf autorisation expresse des présentes, le distributeur ne peut utiliser aucune forme de média ou moyen de communication de masse afin de promouvoir les produits et le programme.

Cela inclut les reportages ou des articles promotionnels sur les émissions de télévision, bulletins d'information, émissions de divertissement, publicité sur internet, etc. Les produits ne peuvent être promus que par des sollicitations personnelles ou par la diffusion des supports documentaires produits par la Société et distribués par le distributeur en respect des présentes conditions d'exploitation. Le distributeur peut recourir à la diffusion de publicités génériques satisfaisant aux polices internes CERULE et à la loi.

b) Interviews dans les médias :

Le distributeur ne peut promouvoir les produits ou les programmes au cours d'interviews dans les médias, articles et publications, bulletins d'information, reportages, publications de presse ou tout autre événement public, notamment attractif à la vente ou à l'industrie, à moins d'avoir recueilli l'autorisation expresse, par écrit, de la Société. Cela inclut, les abonnements payants privés ou les publications «groupe fermé». Le distributeur ne peut parler aux médias au nom de la Société et ne peut faire valoir de quelque habilitation de celle-ci à pouvoir parler en son nom. Tous les contacts ou demandes de renseignements des médias doivent être immédiatement renvoyés au Département des communications marketing de la Société.

9. Internet

Indépendamment du respect des règles énoncées aux présentes, tous les distributeurs sont personnellement responsables des messages diffusés et de toute autre activité en ligne liée à CERULE.

Par conséquent, même si un distributeur CERULE ne possède pas ou n'exploite pas de blog ou de profils sur les médias sociaux, si ce dernier diffuse sur un de ces sites un message lié à CERULE ou établissant un lien avec CERULE, ce distributeur sera tenu responsable vis-à-vis de cette diffusion et doit impérativement agir de manière à servir la réputation de CERULE, son image, sa qualité. Le distributeur CERULE est également responsable des messages postés par lui sur tout site extérieur à celui opéré et contrôlé par le distributeur. Le distributeur CERULE doit dévoiler sa véritable identité sur les profils des sites de réseaux sociaux en lien avec CERULE et doit scrupuleusement s'identifier comme « distributeur indépendant CERULE ». Les messages anonymes ou usages d'alias sont interdits. Le distributeur doit absolument éviter les discussions, commentaires, images, vidéos, son, applications inappropriés ou tout autre contenu adulte, vulgaire ou discriminatoire. L'appréciation du caractère inapproprié demeure à l'appréciation raisonnable de CERULE, et l'atteinte à son image par de tels actes est passible de mise en cause du Contrat du distributeur.

Le distributeur CERULE ne doit pas utiliser de spam ou toute autre méthode d'envoi massif de messages aux fins de laisser des commentaires sur tous sites, blogs, moyen d'affichage. Les commentaires créés ou laissés par le distributeur doivent être utiles, personnels, pertinents et inscrits dans le contexte de l'article commenté.

En règle générale, le distributeur ne peut utiliser aucune référence géographique au travers des noms de pages/titres ou adresses URL de leurs sites internet ou profils de réseaux sociaux. Aux fins de clarifications et d'éviter tout doute, le distributeur ne peut utiliser le terme « CERULE » ou tout dérivé de celui-ci au sein du ou des adresses URL des sites exploités (exemple : www.sellingCERULE.com ou www.blogspot.CERULEofParis.com)

Tout site internet autre que celui de CERULE contenant le terme "CERULE", noms de produits CERULE et noms de programme ou tous dérivés, au sein de son URL doit immédiatement être porté à l'attention de Cérule ou fermé ou suspendu sur demande de CERULE. Le distributeur CERULE ne pourra en aucun cas vendre le nom de domaine d'un tel site à une tierce partie sans le consentement express, par écrit, de CERULE.

10. Sites des distributeurs

Le distributeur souhaitant utiliser une page internet aux fins de promouvoir son activité de distributeur

CERULE doit nécessairement le faire par le biais du programme de site répliqué de la Société et l'utilisation du modèle officiel de CERULE. Ce programme permet au distributeur de promouvoir les produits sur internet et d'utiliser une page d'accueil personnalisable avec les informations et coordonnées personnelles du distributeur. Le distributeur ne doit pas utiliser de « publicités aveugles » promettant des performances en termes de produit ou de revenus, renvoyant en définitive aux produits CERULE, au programme CERULE ou au Plan de commission CERULE.

11. Page Facebook (ou similaire) officielle de CERULE

CERULE dispose d'une page Facebook officielle utilisée afin d'inviter les clients et investisseurs potentiels à découvrir la société. Elle n'est pas destinée à être utilisée par les distributeurs CERULE aux fins de vendre leurs produits ou de promouvoir leur activité ou d'interagir avec les autres distributeurs ou avec les clients. Ainsi, le distributeur ne peut publier de liens sur la page Facebook officielle de CERULE, pas plus qu'il ne peut diffuser de contenus relatifs aux prix, promotions, matériel de marketing, ventes, publicités et annonces relatives à leurs activités. CERULE se réserve le droit de supprimer les messages postés sur la page Facebook officielle de la Société à son entière discrétion.

12. Utilisation de droits protégés d'une tierce partie

Il est de la responsabilité du distributeur faisant un usage autorisé des marques, noms commerciaux, marques de service, droits d'auteur ou la propriété intellectuelle d'un tiers au cours de toute diffusion d'un message en ligne, de s'assurer qu'il dispose des droits appropriés nécessaires à l'utilisation de cette propriété intellectuelle et d'en payer les frais. Tout droit de propriété intellectuelle d'un tiers doit explicitement être référencé comme lui appartenant exclusivement et le distributeur doit se plier à toutes les restrictions et conditions d'utilisations propres aux droits de propriété intellectuelle décidés par le propriétaire.

13. Respect de la vie privée

Les distributeurs CERULE doivent respecter la vie privée des autres dans leurs messages. Ils ne doivent pas colporter d'informations non vérifiées ou rumeurs concernant des personnes, une entreprise ou des produits concurrents. Le distributeur ne peut énumérer de noms d'autres personnes ou entités dans les messages, à moins qu'ils aient l'autorisation écrite de la personne physique ou morale, sujet du message publié.

14. Professionalisme

Le distributeur doit veiller à ce que ses messages soient véridiques et exacts. Cela exige que toutes les informations publiées en ligne par lui soient vérifiées. Le distributeur doit également soigneusement vérifier l'orthographe, la ponctuation et les erreurs grammaticales. L'utilisation de tout propos offensant est interdit.

15. Publication prohibées

Le distributeur CERULE ne peut publier ou publier de liens vers une publication ou tout contenu :

- Sexuellement explicite, obscène ou pornographique ;
- Offensant, blasphématoire, haineux, menaçant, nuisible, diffamatoire, harcelant, ou discriminatoire (qu'il soit fondée sur la race, l'origine ethnique, la croyance, la religion, le sexe, l'orientation sexuelle, le handicap physique ou autre);
- Graphiquement violent, y compris les images de jeux vidéo violents ;
- Incitatif de tout comportement illégal ;
- Engageant des attaques personnelles contre tout individu, groupe ou entité ; ou
- En violation des droits de propriété intellectuelle de la Société ou de tout tiers.

16. Réponse aux messages en ligne inappropriés

Le distributeur CERULE ne doit pas entretenir de contact avec celui diffusant des propos négatifs contre eux, d'autres distributeurs ou la Société. Le distributeur doit rapporter les messages critiqués à la Société. Répondre à de tels messages ne fait qu'alimenter une discussion sans intérêt avec un individu exprimant de la rancune, ne répondant pas aux mêmes valeurs que CERULE, ayant pour conséquence de porter préjudice à la réputation de CERULE.

17. Cessation du contrat

Le distributeur CERULE dont le contrat cesse pour quelque raison que ce soit, doit impérativement cesser d'utiliser le nom CERULE, les marques CERULE, les noms commerciaux, marques de service, droits de propriété intellectuelle, et tous les dérivés de ces marques, de publier des messages et d'utiliser les sites internet exploités dans le cadre de son activité CERULE.

Le distributeur publiant un message sur un site de médias sociaux sur lesquels il s'est déjà identifié comme représentant indépendant de CERULE doit explicitement signaler avoir cessé ses activités avec CERULE.

18. Petites annonces en ligne

Le distributeur ne peut avoir recours aux services de "petites annonces" en ligne (incluant de manière non limitative Le Bon Coin) aux fins de lister, vendre ou mettre à dispositions des produits, des produits liés ou le programme CERULE.

19. Sites d'enchères en ligne

Les produits CERULE et le programme CERULE ne peuvent être proposés par le distributeur lui-même à la vente en ligne et notamment sur les sites d'enchères sur eBay ou tout autre site d'enchères en ligne, pas plus que le distributeur ne peut sciemment permettre ou faciliter à un tiers de vendre des produits CERULE sur eBay ou d'autres ventes aux enchères en ligne.

20. Commerce en ligne

Le distributeur ne peut proposer ou vendre de produits CERULE dans tout magasin ou site de commerce en ligne, incluant Amazon.com et similaires (à l'exception d'une présentation sur leur propre site internet répliqué, renvoyant sur le site officiel CERULE, seul autorisé à vendre en ligne les produits CERULE). En outre, le distributeur ne peut (1) engager ou permettre sciemment à un tiers de vendre des produits CERULE par l'intermédiaire d'un magasin ou site de commerce électronique en ligne ou (2) vendre des produits à un tiers dont le distributeur sait qu'ils seront revenus sur le site d'un magasin ou de commerce en ligne. Le distributeur peut se procurer une version actualisée des images et des produits par l'intermédiaire de l'onglet « Outils » du bureau virtuel CERULE, uniquement aux fins de les afficher sur son site internet répliqué.

21. Bannières publicitaires

Le distributeur peut placer des bannières publicitaires sur des sites internet tiers (tels que décrits ci-dessous) ; à condition, toutefois, que seuls les modèles approuvés par CERULE soient utilisés. Toute bannière publicitaire sur ces sites doit renvoyer directement sur le site répliqué CERULE du distributeur uniquement.

22. Production de contenus intrusifs non désirés / spam

Le spam, défini comme la présentation de contenus identiques ou similaires dans des blogs, wikis, livres d'or, sites internet ou forums de discussion en ligne accessibles au public, n'est pas autorisé. Cela inclut les contenus laissés de cette manière sur les blogs et les commentaires. Tout commentaire laissé par un distributeur sur un blog, forum, livre d'or, etc., doit être unique, informatif et pertinent.

23. Téléchargements sur les sites de médias numériques (YouTube, iTunes, etc.)

Le distributeur ne peut pas télécharger, soumettre ou publier de contenus vidéo, audio ou de photos liés à CERULE sur aucun site internet.

24. Liens sponsorisés et paiement au clic

Les liens sponsorisés ou les publicités au paiement par clic sont acceptés aux conditions décrites ci-dessous. La destination et l'URL d'affichage doivent être identiques. L'annonce ne doit en aucune façon représenter une URL qui pourrait conduire l'utilisateur à croire qu'il soit dirigé vers le site officiel CERULE ou qui soit inappropriée ou trompeuse. Le distributeur ne peut pas utiliser les noms commerciaux de CERULE, marques ou autres droits d'auteur en qualité de mots clefs des moteurs de recherche Google AdWords, Bing Keywords, etc.

25. Spamming et communication non-sollicitées

Sauf dispositions contraires décrites aux présentes, le distributeur ne peut envoyer ou transmettre de télécopies non sollicitées, recourir à la distribution électronique massive d'e-mails non sollicités ou « spamming », en lien avec l'exploitation de son activité de distributeur CERULE. Les termes « télécopies non sollicitées » et « courriels non sollicités » signifient la transmission par téléphone, par télécopieur ou par courrier électronique, respectivement, de tout matériel ou information promouvant CERULE, ses produits, son plan de commission ou tout autre aspect de la Société transmis à toute personne ; ces termes ne comprennent pas les fax ou e-mail envoyés : à tout destinataire avec invitation préalable ou sur autorisation de ce bénéficiaire ou à toute personne avec qui le distributeur exploite une activité ou entretient une relation personnelle. Le terme « activité exploitée ou relation personnelle » se comprend au sens d'une relation antérieure ou existante créée par un échange volontaire entre le distributeur et une personne, sur la base

d'une étude, candidature, achat ou toute transaction par la personne se voyant proposer les produits par le distributeur ou une relation personnelle ou familiale ininterrompue.

26. Telemarketing

Bien que CERULE ne considère pas les distributeurs comme des « télédistributeurs » dans le sens traditionnel du terme, les distributeurs doivent appliquer les réglementations se rapportant aux actions de telemarketing s'ils se trouvaient dans une situation définie comme telle par la loi. Ainsi, l'appel d'une personne dont le numéro de téléphone serait répertorié sur une liste rouge ou s'étant inscrite sur la liste Bloctel constituerait une infraction à la loi. Ces réglementations ne doivent pas être pris à la légère, car de tels actes peuvent entraîner des pénalités et des amendes importantes, pour chaque agissement constaté.

Le distributeur ne doit pas recourir au telemarketing dans le cadre de l'exploitation de son activité CERULE. Le terme « telemarketing » désigne la mise en place d'un ou plusieurs appels téléphoniques à destination d'une personne physique ou morale aux fins de provoquer l'achat d'un produit ou d'un service CERULE ou de le promouvoir, ou de recruter dans le cadre du programme CERULE. Les appels impromptus réalisés à destination des clients ou distributeurs potentiels aux fins de promouvoir les produits ou service CERULE ou le programme CERULE sont constitutifs de telemarketing et sont interdits. En outre, le distributeur ne doit pas faire utilisation d'un système d'appel automatique ou de listes téléphoniques aléatoires dans le cadre de son activité. Le terme « système d'appel automatique » désigne l'équipement ayant la capacité de : stocker ou produire des numéros de téléphone à appeler en utilisant un générateur de nombre aléatoire ou séquentiel et de composer ces numéros.

27. Communication sur le prix des produits

Le distributeur accepte que toute publicité concernant le prix des produits soit véridique et ne contienne pas de déclarations trompeuses (exemple : « prix le plus bas disponible », suggérant que le distributeur est en mesure d'apprécier le prix d'autres distributeur, etc.) Toute violation de ce chapitre par le distributeur constituerait une violation du contrat et pourrait remettre en cause celui.

CHAPITRE NEUF : POLITIQUE DE VENTE (COMMISSIONS)

1. Vente des produits

Le Plan de commissions CERULE est basé sur les ventes des produits CERULE aux consommateurs finaux. Le distributeur et son Réseau doivent satisfaire aux conditions de vente (ainsi qu'à d'autres obligations détaillées au Contrat) aux fins de pouvoir accéder aux bonus, commissions et avancements vers de plus hauts niveaux de réussite. La politique de vente ci-après doit être respectée par le distributeur afin de pouvoir prétendre à recevoir les commissions et bonus du plan de commissions:

- a) **Volume de vente** Le distributeur doit satisfaire à la condition de volume de vente personnel (« VP ») et de volume de groupe (« VG »), associée à chaque rang particulier et mentionné au Plan de commissions. VP comprend les achats effectués par le distributeur, les clients préférentiels et les clients de vente au détail. Chaque distributeur doit également satisfaire au volume de commandes personnelles mensuelles correspondant à la position occupée dans le plan. GV correspond au total des PV des distributeurs de l'organisation marketing en addition du VP du distributeur.
- b) **Respect de la règle des 70%** Le distributeur doit respecter la règle des 70% comme énoncé ci après. En plaçant une commande de produits, le distributeur est réputé avoir certifié que 70% des produits résultants des commandes précédentes ont été vendus ou utilisés. Chaque distributeur recevant des rabais, bonus et commissions et commandant des produits supplémentaires acceptent de conserver toute la documentation étayant le respect de cette pratique, incluant toute preuve relative aux ventes au détail durant une période d'au moins quatre (4) années. Le distributeur accepte de rendre cette documentation disponible à première demande de la Société. Le non-respect de cette obligation ou une présentation trompeuse du montant des produits vendus ou consommés aux fins de pouvoir évoluer au sein du Plan de commissions sont constitutifs d'une violation du Contrat pouvant donner lieu à sa résiliation. En outre, une violation du Contrat autorise la Société à réclamer restitution de toute commission payée au distributeur pour toute période au cours de laquelle cette documentation n'aurait pas été présentée ou durant laquelle ces dispositions ont été violées.
- c) **Reçus de vente** Le distributeur doit fournir au client de vente au détail un reçu de vente officiel sous son nom daté du jour de la vente. Ces reçus garantissent au consommateur une protection de ses droits conformément à la loi applicable. Le distributeur a l'obligation de conserver tous les reçus de vente durant une période de deux ans et d'en justifier à CERULE, à sa demande. Les registres d'achats des clients du distributeur opérant en vente au détail seront conservés par CERULE. Le distributeur doit garantir que les informations suivantes sont effectivement mentionnées sur chaque

reçu : (1) La date de la transaction; (2) la date (au plus tôt le jour de la livraison à partir de laquelle l'acheteur peut se rétracter ; et (3) le nom et l'adresse du distributeur. En outre, le distributeur doit également informer le client de son droit à rétractation.

2. Conditions d'octroi des bonus et commissions

Le distributeur doit être actif et satisfaire aux obligations du Contrat afin de prétendre à l'attribution des commissions et bonus. Ces commissions et bonus sont la contrepartie du service de recrutement, formation et animation des distributeurs de la lignée du distributeur. Ce service doit être effectif et être rendu sur l'ensemble de la ou des lignées du distributeur. La cessation de la prestation de service ou l'absence de justification de la réalité de ces prestations autorisent Cerule à suspendre le bénéfice du plan et le paiement des commissions et bonus. CERULE devra payer les commissions et bonus générés par le distributeur selon la position occupée dans le Plan de commissions, aussi longtemps que le distributeur respectera le contrat.

3. Fonctionnement des commissions

Les commissions et bonus ne peuvent être versés avant qu'un Contrat dûment complété ait été reçu et accepté par la Société avant la fin du mois au cours duquel la vente a été faite. Les commissions sont uniquement payées sur la vente des produits et services. Aucune commission n'est payée sur l'achat par le distributeur du kit de démarrage ou la réalisation de parrainages.

4. Mois calendaires

Les commissions et les bonus sont calculées et payés sur la base des informations de période de règlement courante. Un distributeur est qualifié au grade le plus élevé dans lequel il / elle est admissible à la fin de chaque période de bonus. Les commissions et les bonus sont versées en fonction du rang occupé dans le Plan.

5. Date de paiement des commissions et bonus

Les commissions mensuelles et les bonus sont payés dans les deux semaines suivant la fin de chaque période de règlement. Si le jour de paiement correspond à un jour férié ou durant le week-end, les paiements seront alors effectués au prochain jour ouvrable. Les commissions hebdomadaires et les bonus sont payées dans les quinze (15) jours suivant la clôture de la période de commission. Les commissions sont payées au distributeur intéressé tel que défini dans le Plan de commission. Le Plan de rémunération présente une explication détaillée des avantages et la composition des commissions.

6. Paiement minimum

Le montant minimum pour le paiement des commissions et des bonus est de 15,00 €; toutes les sommes non versées seront incluses dans le paiement suivant. Les frais de traitement varient en fonction de l'option de paiement et peuvent être déduits de tous les paiements de commissions et de bonus.

7. Compensation de commissions

Les commissions et les bonus acquis et payés sur les produits retournés devront obligatoirement être remboursées à la Société par le distributeur les ayant originellement perçus. La Société a le droit de compenser ces montants avec les futures commissions et autres bonus versés ou dus au distributeur ainsi qu'au parrain ayant participé à l'opération en question.

8. Ajustement des bonus et commissions

Le distributeur reçoit les commissions et les bonus sur la base des ventes aux consommateurs finaux. Lorsqu'un produit est retourné à CERULE pour remboursement, les commissions et bonus y afférents doivent être déduits durant le mois au cours duquel il est procédé au remboursement et ainsi de suite sur chaque période de règlement jusqu'à ce que les commissions soient récupérées du distributeur ayant perçus des commissions et bonus sur la base de produits remboursés.

9. Annulation durant les trente premiers jours

Si le distributeur décide d'annuler le Contrat durant les trente premiers jours suivant son inscription et décide également de retourner les produits commandés par ces soins, le remboursement sera opéré à hauteur du prix total payé minoré des frais d'envoi et de traitement.

10. Voyages et récompenses de motivation

Ponctuellement, la Société pourra organiser des voyages et récompenses d'encouragement aux distributeurs

y étant éligibles. Ces voyages ou récompenses pourront être basées sur les bonnes performances du distributeur et ne pourront être attribués qu'aux personnes titulaires d'un Contrat valide, dans la limite de deux billets d'avion par personne et d'une chambre d'hôtel. Les voyages et récompenses ne peuvent être conservés en vue d'une acceptation future et n'ont pas de valeur marchande. Aucun paiement ou contrepartie ne sera attribué en compensation aux personnes ne pouvant pas ou ne choisissant pas de participer à ces voyages ou d'accepter la récompense. Nonobstant toute disposition contraire des présentes, et bien que la Société puisse verser une partie ou la totalité des coûts de ces voyages de motivation, le distributeur accepte de dégager la Société de toute réclamation relative aux blessures, pertes ou autres dommages subis dans le cadre du voyage du distributeur et de ses invités et de supporter toute responsabilité ou préjudice lié à ce voyage et du droit d'agir contre les organisateurs, prestataires de voyage ou fournisseurs de récompenses. Le distributeur ne peut alléguer être couvert par toute police d'assurance de la Société aux fins de faire couvrir les frais découlant de toute blessure, perte ou tout autre dommage subi par lui et ses invités.

La société peut être contrainte par la Loi d'inclure la valeur marchande de ces récompenses et voyages de motivation sur la déclaration fiscale de fin d'année relative au distributeur ou dans le cadre du calcul des cotisations sociales, s'il le distributeur est sous le statut de VDI. Le distributeur est seul responsable de la conformité de ses propres déclarations à l'égard des taxes ou cotisations qui lui sont applicables et accepte de garantir la Société contre toutes réclamations fiscales ou sociales relatives à ces voyages et récompenses de motivation.

S'il venait à être découvert que le distributeur a agi frauduleusement ou violé le Contrat en vue de bénéficier de ces récompenses et voyages, la Société se réservera le droit de lui facturer tout coût supporté par la Société en vue de la remise de ces récompenses et voyages au distributeur. La Société se réserve le droit, à sa seule et entière discrétion de refuser la participation du distributeur pour motif légitime, si elle le juge nécessaire.

CHAPITRE DIX: ACHAT ET VENTE DES PRODUITS

1. Commandes

Le distributeur est encouragé à promouvoir la vente au détail et le programme de clients privilégiés auprès des clients. La vente au détail et le programme de clients privilégiés permettent aux deux types de clients d'acheter leurs produits directement à partir des systèmes de commande CERULE. Les clients appellent simplement sans frais le numéro de commande de CERULE pour effectuer leurs commandes, qui pourront être débitées de leur carte de crédit. CERULE enverra les produits commandés directement au client. Pour veiller à ce que les distributeurs reçoivent les commissions appropriées, les clients de vente au détail et clients privilégiés ne peuvent pas passer une commande sans numéro d'identification d'un distributeur. Les clients privilégiés doivent également s'inscrire au programme AutoShip de CERULE en vertu duquel le client signataire pourra bénéficier de produits à l'unité ou d'un pack de produits CERULE pré-sélectionnés automatiquement et livrés mensuellement à son domicile.

2. Achat des produits CERULE

Chaque distributeur doit se procurer ses produits directement auprès de CERULE sous son numéro d'identification. L'achat de produits auprès d'un autre distributeur est strictement interdit. Dans l'éventualité où un distributeur commanderait néanmoins par l'intermédiaire d'un autre distributeur ou d'une autre source, l'achat ne sera de toute façon pas pris en compte dans le volume associé à cet achat, sans préjudice de toute résiliation qui serait encourue.

3. Politique d'expédition et de commande en attente

CERULE procède rapidement à l'expédition de toute partie de la commande se trouvant en stock. Si toutefois certains produits se trouvaient en rupture de stock, ceux-ci seront placés en commande en attente et expédiés dès lors que CERULE aura été réapprovisionnée. Le distributeur sera facturé et avisé du volume correspondant aux produits placés en attente à moins qu'il ne soit indiqué sur la facture que le produit en question a cessé d'être produit. CERULE avertira les distributeurs et clients lorsque les commandes seront placées en attente et ne pourront être expédiées dans les trente (30) jours suivants la date de commande. Une date de livraison estimée sera également fournie. Les produits des commandes en attente peuvent être annulés sur demande. Si un remboursement est demandé, le volume du distributeur sera retraité du montant du remboursement au cours du mois durant lequel le remboursement a été traité.

4. Confirmation de la commande

Le distributeur ou le destinataire d'une commande doit impérativement confirmer que le produit reçu correspond au produit indiqué sur la facture d'envoi et se trouve exempt de tout dommage. A défaut d'aviser CERULE d'une erreur de commande ou de dommages subis par les produits au cours de l'expédition dans les trente (30) jours suivant l'achat, le distributeur renonce à faire valoir un défaut dans la bonne exécution de sa commande.

5. Acompte

Aucune somme ne peut être payée au distributeur ou acceptée par le distributeur au titre d'une vente au détail réalisée auprès d'un client avant que le produit n'ait été livré. Le distributeur ne doit pas accepter le paiement de client en guise d'acompte, en prévision de futures livraisons.

La seule dérogation possible est le cas de vente en réunion, mais nous préconisons de ne pas encaisser les règlements tant que le produit n'est pas livré au client.

6. Insuffisance de fonds

Il est de la responsabilité de chaque distributeur de s'assurer qu'il dispose des fonds suffisants ou du crédit disponible nécessaire à la réception mensuelle de la commande AutoShip si le distributeur y a adhéré. CERULE n'a aucune obligation de contacter les distributeurs aux fins d'annuler les commandes en raison de fonds ou de crédit insuffisant. Ce type d'annulation de commandes peut entraîner l'impossibilité pour le distributeur de satisfaire à ses obligations mensuelles de VP.

7. Restrictions relatives aux tierces parties et usage des cartes de crédit

Le distributeur ne doit pas permettre à d'autres distributeurs ou clients d'utiliser sa carte de crédit.

8. Obligation d'achat

Aucune obligation d'achat n'est requise aux fins de devenir distributeur, bien que des achats et ventes de produits soient nécessaires pour permettre d'évoluer dans le Plan de commission. Le distributeur ayant vu sa candidature approuvée par la Société pourra acheter des produits à prix de gros directement auprès de la société.

9. Interdiction de stockage

Le succès de la Société dépend de la vente au consommateur final et toutes les formes de stockage sont strictement interdites, y compris de manière non limitative, les achats de produits principalement aux fins d'ouvrir droit à des compensations supplémentaires. La Société reconnaît que le distributeur pourra acheter des produits pour son propre usage, toutefois, la société interdit strictement l'achat de produits dans des montants déraisonnables aux fins de prétendre à de l'avancement dans le plan de commission.

10. Règle de vente au détail

Le distributeur accédant aux rangs 5k et supérieurs doit réaliser des ventes auprès d'au moins cinq (5) clients par mois.

11. Règle relative au programme de client privilégié

Un client privilégié doit personnellement opter pour le programme de livraison automatique de commandes mensuelles. Les commandes présentées comme émanant de clients privilégiés non, assorties de l'accord écrit du client sont invalides. Si un distributeur CERULE passe une commande en la présentant comme une commande d'un client privilégié sans son consentement, le distributeur encourra la résiliation du Contrat. Les commandes de clients privilégiés ne peuvent en aucun cas être payées par un distributeur ou expédiées à un distributeur. Aucune exception à ce principe ne sera admise.

12. Méthode de commande

Toutes les commandes présentées à la Société doivent mentionner le numéro d'identification du distributeur aux fins de faciliter la Société dans le traitement et l'expédition de la commande. Le défaut de fournir cette information peut entraîner un retard dans le traitement de la commande.

13. Achat direct

Un distributeur doit acheter ses produits directement auprès de la Société.

14. Options de paiement

Les achats peuvent être payés par virement bancaire, chèque, carte de crédit, sauf indication contraire de

la Société. Les chèques personnels ne seront acceptés que pour les paiements ne dépassant pas 1000 € et dans le cadre des événements de lancement de l'activité. En cas de refus d'un chèque ou d'une carte de crédit, le distributeur sera contacté aux fins de convenir d'une autre forme de paiement, pouvant être soumise à des frais de traitement supplémentaires. Aucune commande ne sera expédiée sans paiement préalable. Les chèques retournés sont assujettis à des frais de chèque retourné de 30,00€.

15. Traitement et expédition

Il est de la seule responsabilité du distributeur d'indiquer (a) la méthode et moyens d'expédition, et (b) l'adresse de livraison.

16. Livraison du produit

A compter de l'autorisation de paiement, la Société prépare la commande aux fins de l'expédier. Si un article est temporairement non disponible («TNA»), le destinataire en sera informé par une mention sur la liste récapitulative des produits figurant sur l'emballage. Dans l'éventualité d'un TNA, le(s) produit(s) manquants seront expédiés dès que possible et généralement dans les dix (10) jours à compter de la date de commande et de réception du paiement. Les commandes en attente peuvent être annulées par le distributeur par demande écrite reçue par la Société préalablement à leur expédition.

17. Produits endommagés

La compagnie de transport est responsable de tous dommages pouvant se produire dans la mesure où celle-ci a la garde physique des produits.

Toutefois il est important qu'un éventuel dommage soit rapporté promptement aux fins de permettre à CERULE de former une réclamation auprès du transporteur. Le client recevant des produits endommagés doit respecter les règles suivantes :

- Accepter la livraison.
- Si possible, avant que ne parte le chauffeur, noter sur le reçu de livraison le nombre de boîtes qui semblent être endommagées ou manquantes et nécessitent que le conducteur atteste des dommages par écrit.
- Conserver les produits endommagés ou les boîtes aux fins de les faire contrôler par l'expéditeur
- Contacter le service d'assistance CERULE aux fins de convenir d'une expédition de commande de remplacement et d'une réclamation auprès de l'expéditeur.

18. Changement de prix

CERULE informera les distributeurs des changements de prix mais se réserve toutefois le droit de modifier les prix des produits, des services et de la littérature de la Société à tout moment.

19. Reçus et prix de vente

Le distributeur fournira aux clients des produits de la Société et des reçus écrits. Bien que la Société fournisse un prix de vente conseillé, le distributeur peut décider de vendre les produits de la société au prix convenu entre lui et son client.

20. Taxes sur le prix de vente

Pour assurer le respect des règles fiscales, la Société peut à sa discrétion, percevoir toutes les taxes sur les produits, matériels promotionnels et services vendus aux distributeurs et aux clients de vente au détail. Le taux de la taxe due applicable est basée sur l'adresse à laquelle le produit et / ou matériel sont expédiés.

21. Perte de commande

La Société suit toutes les livraisons expédiées. Le distributeur doit immédiatement contacter la Société dès lors qu'il est rendu destinataire d'un problème de transport.

22. Erreur de livraison

Si un produit est expédié par erreur par la Société, la marchandise non désirée peut être retournée aux frais de la Société à condition que les mesures suivantes soient satisfaites :

- Le distributeur ou le client avise la Société dans les cinq (5) jours suivant la réception de la commande ;
- Une copie de l'expédition ou du bulletin de livraison doit être jointe aux formulaires appropriés requis par la Société, remplis et signés par le distributeur ou le client; et
- Les produits doivent être retournés dans les emballages d'origine, correctement emballés aux fins d'éviter tout dommage lors du retour.

23. Refus de reception de commandes

Si le distributeur refuse la livraison de toute commande effectuée auprès de la Société, celle-ci a le droit de suspendre le contrat du distributeur jusqu'à résolution du refus de livraison. Ni le distributeur ni le client de vente au détail ne peut refuser aucune commande de la Société, sauf à ce que celle-ci ait au préalable donné son approbation. Si la partie destinataire de toute commande de la Société refuse d'accepter la livraison et que la commande est retournée à la Société, le le contrat du distributeur sera suspendu durant la résolution du refus de livraison. Des frais de livraison non acceptés seront débités du compte du distributeur. Si la Société considère qu'il existe une raison valable au refus de la commande, elle informera le distributeur ou le client sur la procédure à suivre.

24. Points de vente

L'intégrité du plan marketing de la Société est construite sur la relation personnelle avec le client, et la vente par démonstration à domicile. La vente de produits par l'intermédiaire de tout magasin de vente au détail, incluant de manière non limitative les pharmacies, supermarchés, magasins spécialisés en aliments de santé, comptoirs dans les centres commerciaux et assimilés ou restaurants est strictement interdite.

25. Etablissements de services

Il est possible de promouvoir les produits de la Société au sein d'établissements tels que des Spas, établissements de santé et établissements similaires à condition que ces lieux ne soient pas des lieux de vente habituels

26. Cabinets médicaux

Les médecins et autres professionnels de la santé ne peuvent vendre les produits de la Société que si leur corps de métier les y autorise.

27. Foire

Sur autorisation écrite de la Société, les produits de la société ou services ainsi que le Programme CERULE peuvent être exposés lors de foires et salons par les distributeurs. La demande de participation à ces foires commerciales doit être reçue par écrit par la Société au moins deux semaines avant celles-ci. Une autorisation écrite de la Société doit être reçue avant de participer au salon. Même avec l'autorisation écrite délivrée par la Société, les produits ou les services de la Société ainsi que le programme CERULE sont les seuls produits, services et programme à pouvoir être exposés sur le stand du salon.

Seuls les supports documentaires et produits marketing de la société pourront être exposés ou distribués. Aucun distributeur ne peut vendre ou promouvoir des produits de la société sur des marchés aux puces, vente au déballage ou vide-greniers.

28. Ventas

Aucun distributeur ne peut exporter ou vendre directement ou indirectement aux autres distributeurs exportant les produits de la Société, la littérature, aides à la vente ou matériel promotionnel ayant trait à la Société, ses produits ou services ou le programme de la Société sur le territoire de tout autre pays. Le distributeur peut choisir un parrain à l'international à condition que la Société y soit implantée, y exploite une activité qu'il soit satisfait aux règles relatives à la distribution dans ce pays. Toute violation de cette règle constitue une violation substantielle du présent Contrat et est un motif de résiliation immédiate du Contrat.

29. Interdiction d'achat de bonus

L'achat de bonus est strictement et absolument interdit. «L'achat de Bonus» inclut, mais ne se limite pas à la participation directe ou indirecte de: (1) l'inscription des personnes ou d'entités sans Contrat et / ou exécution d'un Contrat par ces personnes ou entités; (2) l'inscription frauduleuse d'un individu ou d'une entité en tant que distributeur, client privilégié ou de client de vente au détail; (3) l'inscription ou la tentative d'inscription des personnes ou des entités non enregistrées en qualité de distributeur, client privilégié ou client de vente au détail (4) l'utilisation d'une carte de crédit par ou au nom d'un distributeur, client privilégié ou de client de vente au détail alors que celui-ci n'est pas le titulaire de la carte de crédit; et (5) l'achat de produits CERULE au nom d'un autre distributeur ou client ou sous ID ou ID client d'un autre distributeur aux fins de prétendre aux commissions, bonus ou récompenses.

30. Interdiction du reconditionnement et du ré-étiquetage

Le distributeur ne doit pas reconditionner, ré-étiqueter, remplacer ou altérer les étiquettes d'aucun produit CERULE, information, matériel ou programme d'aucune manière que ce soit. Les produits CERULE doivent être uniquement vendus dans leurs emballages originaux complets. Des faits de ré-étiquetage

ou de reconditionnement seraient constitutif de violation des lois applicables, pouvant donner lieu à de sévères amendes. Le distributeur reconnaît engager sa responsabilité lorsqu'en conséquence de faits de reconditionnement et de ré-étiquetage, la personne utilisatrice des produits subit des dommages ou que ces biens soient endommagés.

CHAPITRE ONZE : RETOUR DES PRODUITS PAR LES CLIENTS

1. Garantie client

La Société offre un remboursement garanti à 100% à tous les clients dans les 30 jours à compter de la date d'achat. Dans l'éventualité où un client ne serait pas satisfait d'un produit pour quelque raison que ce soit, celui-ci peut retourner le produit dans son emballage d'origine et colis d'envoi accompagné de la preuve d'achat originale, au distributeur ayant vendu le produit, pour un remplacement du produit ou un remboursement du prix d'achat.

Le distributeur s'oblige à respecter cette garantie dans ses relations avec ses clients.

2. Garanties

Sauf disposition expresse des présentes, la Société ne garantit aucunement la commerciabilité du produit, l'adéquation du produit à un usage particulier, pour les produits ou services achetés auprès ou par l'intermédiaire de la société. La garantie du fabricant sera transférée au distributeur.

3. Droit à annulation du client

La loi accorde à l'acheteur le droit d'annuler les ventes réalisées hors établissement sans pénalité dans le délai de 14 jours après livraison du produit. Le formulaire de commande mis à la disposition du distributeur contient toutes les mentions requises par la loi. Un exemplaire doit être remis à l'acheteur par le distributeur lors de chaque vente. En outre, le distributeur informe oralement l'acheteur du délai au cours duquel l'annulation demeure possible.

4. Retours par le distributeur

La Société remplacera les produits retournés par le distributeur à conditions que les conditions suivantes soient respectées :

- Le produit doit être retourné à la Société par le distributeur dans les soixante (60) jours suivant la date de l'achat initial.
- Le distributeur doit obtenir un numéro d'autorisation de retour de la part du Service Client dans les dix (10) jours de la date de retour au distributeur et avant de retourner tout produit.
- Le produit doit être reçu par la Société dans les vingt (20) jours suivant la date de retour au distributeur.
- Le retour doit être accompagné des documents suivants:
 - Copie du reçu de vente original ;
 - Retour du produit dans son emballage d'origine, et
 - Nom, adresse et numéro de téléphone du client.
 - Le distributeur supportera le coût d'expédition du produit retourné (s)
 - La Société remplacera le produit, mais ne sera pas tenue de rembourser les frais de retour au distributeur
- L'abus de la politique de retour par le distributeur peut entraîner la suspension ou la résiliation de son compte. La Société se réserve le droit de suspendre un compte distributeur comptabilisant plus de 500 € de retour sur une période d'un an, sans motifs légitime.

5. Contrôle qualité

La Société remplace tout produit s'avérant défectueux ; toutefois aucun produit ne peut être retourné par le distributeur à la Société sans son accord écrit.

- a) Une demande de remplacement doit être soumise à la Société énonçant les raisons de la demande et accompagnée d'une copie du bon de commande ou du bordereau d'expédition. Les produits retournés sans accord ne seront pas acceptés.
- b) La société fournira au distributeur un numéro d'autorisation de retour et informera le distributeur de l'adresse à laquelle envoyer les produits pour contrôle. La Société procédera à l'expédition d'un produit de remplacement à la réception du produit défectueux.

6. Retours occasionnés à la suite d'une résiliation (reprise des stocks)

Le distributeur résiliant son Contrat a le droit de retourner aux fins de reprise les stocks de produits

de la Société achetés depuis moins d'un an, le matériel promotionnel, guides de vente et autres kits achetés et destinés à la revente par le distributeur antérieurement à la résiliation et achetés également depuis moins d'un an. Le rachat des produits est expressément subordonné au retour de ceux-ci en état commercialisable, dans leur emballage d'origine et avec une date de péremption qui ne soit pas inférieure à 3 mois. Le remboursement s'effectue pour 90% du prix payé par le distributeur, sans préjudice de toute compensation avec la restitution par le distributeur de toutes les remises, avantages ou autres gains dont il aurait bénéficié à raison de l'achat de ces mêmes produits. La Société ne sera pas tenue au remboursement pour la part des produits qui aurait été achetée en fraude à la règle des 70%.

Le distributeur devra satisfaire rigoureusement aux conditions suivantes :

- a) Une demande de retour écrite doit être présentée, dans les 15 jours de la terminaison du contrat, accompagnée d'une preuve d'achat originale ou du bordereau d'expédition.
- b) La société fournira au distributeur un numéro d'autorisation de retour et informera le distributeur de l'adresse à laquelle envoyer les produits pour revue d'inventaire.
- c) Le distributeur supportera l'intégralité de ces frais d'expédition en retour
- d) Toutes les commissions, compensations, bonus perçus par le distributeur ayant résilié son contrat au titre de l'achat des produits retournés doivent être restitués à la Société. La société pourra déduire ces sommes de toutes commissions ou autres sommes dues au distributeur. De même toutes les commissions perçues par sa généalogie sur les produits repris devront être reversées par celle-ci à la Société.

CHAPITRE DOUZE : DISPOSITIONS GENERALES

1. Accord d'indemnisation

Le distributeur accepte d'indemniser et de tenir hors de cause la Société, ses actionnaires, ses dirigeants, administrateurs, employés, agents et ayants droit de toute réclamation tenant à la responsabilité, perte, coût ou dépense, incluant de manière non limitative les frais de justice, honoraires d'avocat, formée à l'encontre ou subie ou engagée par l'un d'eux, directement ou indirectement, découlant de quelques manières (a) des activités du distributeur en cette qualité; (b) de la violation des termes du Contrat; et / ou (c) de la violation ou non-respect de la loi ou de la réglementation par le distributeur en méconnaissance des obligations légales rappelées dans le Contrat.

2. Autres services et produits

Aucun autre produit ou service excepté ceux nécessités pour les produits et services de la Société ne pourront être vendus ou exposés à aucun événement ou le distributeur expose les produits et services de la Société. Sauf exception détaillée ci-dessus, un distributeur n'est pas empêché de vendre des services et produits d'autres sociétés qu'ils soient ou non concurrents avec ceux de la Société. Toutefois, la promotion de la vente directe et/ou de programmes de marketing de réseaux et/ou de produits et services concurrents sont strictement interdits lors de ces événements ou la Société est déjà présente.

3. Limite de responsabilité

Dans les limites autorisées par la Loi, la Société ne sera pas responsable et le distributeur s'engage à laisser la Société hors de cause et renonce à toutes actions relatives à la perte de gains directs ou indirects, particuliers ou résultants de dommages ou de pertes découlant (a) d'une violation du Contrat et/ou du Guide des Conditions d'Exploitation par le distributeur ; (b) de l'activité du distributeur lui même; (c) de toute information incorrectement renseignée par le distributeur, (d) de toute violation de droits d'auteur en lien avec les contenus produits ou présentés par le distributeur ; ou (e) le défaut de fourniture des informations ou données nécessaires à la Société pour exploiter son activité incluant sans limitation la candidature et l'accord du distributeur à participer au Plan de commission et au paiement des commissions et bonus.

4. Limitation des dommages

Dans les limites autorisées par la loi, la société et ses filiales, dirigeants, administrateurs, employés et autres représentants ne seront pas responsables et le distributeur, par les présentes, renonce à toute réclamation pour perte de profit, incidents consécutifs ou à naître, de toute demande relative aux performances de la société, non-performance, actions ou omissions concernant la relation d'affaires ou autres questions entre le distributeur et la Société. Les dommages immatériels sont expressément exclus.

En outre, il est convenu que toute réparation de dommages au distributeur ne puisse excéder et est expressément limitée à la valeur des produits de la Société détenus par le distributeur et au montant des commissions dues au distributeur.

5. Tenue des registres

La Société encourage le distributeur à tenir les registres des opérations liés à son activité à jour.

6. Non-Sollicitation

Pendant le cours du contrat, le distributeur ne doit pas directement ou indirectement, en son nom propre ou au nom d'une autre personne ou entité, solliciter, inciter ou engager tout distributeur, employé, membre, client, fournisseur, consultant, sous-traitant ou fournisseur de la Société à quitter la Société ou ralentir l'activité.

Cette obligation de non sollicitation à l'égard des distributeurs de la société demeurera valide pendant une période de 3 mois après la fin du contrat.

7. Amendements

La Société se réserve le droit de modifier le Contrat, le guide des conditions d'exploitation, prix de vente, disponibilité des produits, à tout moment dans les conditions prévues aux conditions générales du Contrat.

8. Tolérance - non-renonciation

Aucune défaillance de la Société à exercer tout pouvoir en vertu du présent guide ou à inciter le distributeur à son respect ne constitue une renonciation de la Société à se prévaloir des présentes dispositions. La renonciation d'un droit revenant à la Société au titre des présentes ne peut être effective que sur autorisation écrite préalable de la Société.

9. Procédure de résolution des litiges

- a) Sauf stipulation expresse dans les présentes, les litiges, réclamations et controverses entre le distributeur et de la Société concernant ou découlant du Contrat, du plan de rémunération, ou de ce Guide des politiques ou d'autres documents produits par la Société ou les produits de la Société, les droits et obligations du distributeur et de la Société ou toute autre réclamation ou cause d'action relative à l'exécution de toute obligation du Contrat seront réglées prioritairement par la procédure de résolution amiable de la Société (ADR).
- b) Une copie du règlement de l'ADR de la procédure de la Société peut être obtenue auprès de la Société sur simple demande écrite. Aucune action en justice peut être déposée devant un tribunal concernant un différend tel que défini dans la procédure ADR, sans que la procédure ADR n'ait été préalablement saisie. Les différends soumis à conciliation comprennent les demandes relatives à la résiliation du Contrat si celle-ci avait été notifiée.
- c) Le processus de conciliation ADR doit être mis en œuvre directement ou par l'intermédiaire d'un avocat, dans les six mois suivant une décision de résiliation. A défaut, toute action serait forclosée et aucune contestation ne sera redevable au-delà de ce délai, y compris devant une juridiction étatique.
- d) Nonobstant ce qui précède, la procédure ADR n'a pas compétence sur les litiges relatifs à la propriété, la validité ou l'enregistrement d'une marque ou autre droit de propriété intellectuelle ou relatifs à la protection des informations exclusives ou confidentielles de la Société. La Société peut exercer tout recours applicable à ces domaines devant toute juridiction. En plus d'éventuels dommages-intérêts, la Société peut obtenir des injonctions contre les distributeurs qui violeraient les droits de la Société dans ces domaines.
- e) Aucune disposition de la procédure ADR ne donne pouvoir au conciliateur de modifier, changer, ajouter ou de soustraire de l'une des dispositions du présent Accord.

10. Mesures correctives

Toute violation du contrat ou tout comportement illégal, frauduleux, inapproprié ou ne correspondant pas à l'éthique de CERULE de la part du distributeur peut donner lieu à une ou plusieurs des actions suivantes :

- a) Émission d'une notification écrite de manquement avec mise en demeure de satisfaire à ses obligations ;
- b) Suspension du versement des bonus et / ou des commissions au cours de la période de violation présumée de l'accord
- c) Suspension du Contrat jusqu'à rétablissement d'une situation conforme;
- d) Résiliation du Contrat, avec le cas échéant résiliation du Contrat de tout autre membre du ménage ou affilié individuel en association avec le distributeur
- e) Toute autre mesure expressément autorisée par le Contrat que CERULE juge raisonnablement nécessaire de mettre en œuvre aux fins de réparer le préjudice causé en tout ou partie à CERULE par la violation du distributeur

f) Le tout sans préjudice de la mise en œuvre de toute poursuite judiciaire

11. Grievs et plaintes entre distributeurs

Quand un distributeur a un grief à l'encontre d'un autre distributeur concernant toute pratique ou conduite en relation avec leurs activités respectives, le distributeur plaignant se doit d'abord de signaler le problème à son parrain qui examinera la question et essaiera de la résoudre avec celui de l'autre partie. Si la question ne peut être résolue, elle doit être signalé par écrit à la Société.

12. Mesures conservatoires

Le distributeur reconnaît que les engagements énoncés dans les présentes et le Contrat relatifs à la protection des informations confidentielles et / ou dont est propriétaire CERULE sont raisonnables et nécessaires pour protéger les intérêts légitimes de CERULE. Le distributeur reconnaît en outre que son / sa violation de ces engagements causerait un préjudice irréparable CERULE, dont le montant et l'étendue serait très difficile à estimer ou déterminer. Par conséquent, le distributeur reconnaît que CERULE aura le droit de mettre en demeure le distributeur se respecter ses droits sans avertissement préalable. Dans tous les cas, la mise en demeure ne saurait constituer le seul recours à la disposition de CERULE.

13. Caractère global du Contrat

Ce guide des conditions d'exploitation est inclus dans le Contrat de même que le Plan de commission et constitue le Contrat dans sa globalité au regard des relations des parties.

14. Loi applicable

Le présent contrat est régi par la loi française si le distributeur exerce son activité sur le territoire français

15. Force Majeure

Aucune des parties ne peut être tenue responsable des retards ou défauts d'exécution causés par des circonstances indépendantes de la volonté d'une partie, telles que les grèves, difficultés sur les lieux de production, incendie, guerre, décrets gouvernementaux, ordonnances, restriction de source d'approvisionnement habituelle d'une partie.

16. Notifications

Toute communication, avis ou demande de quelque nature que ce soit, émanant du distributeur comme de la Société pouvant être nécessaires doit être faite par écrit à l'autre partie et remise par communication électronique que ce soit par courrier électronique ou télécopie (si elle est confirmée par écrit envoyée par courrier recommandé avec accusé de réception ou par coursier) ou courrier recommandé avec accusé de réception ou par coursier. Toute partie peut modifier son adresse en notifiant un avis écrit à l'autre selon les conditions exposées aux présentes. Toute communication est réputée avoir été donnée ou signifiée à la date d'envoi confirmé dans le cas d'une communication électronique, ou à la date indiquée sur l'accusé de réception ou d'autres preuves si la remise est effectuée par les services postaux.

17. Adaptation des dispositions

La Société pourra procéder à la modification de toutes dispositions du Contrat jugée invalide ou inapplicable par la loi en vigueur en lui substituant une disposition de remplacement valide ayant les effets économiques et juridiques les plus proches possibles de la décision annulée.

18. Violations

Le distributeur doit respecter les dispositions du Contrat et maintenir l'intégrité de ses conditions d'exploitation. Toute violation des présentes dispositions par un autre distributeur dont le distributeur aurait connaissance doit être directement discutée avec lui ou portée à l'attention de la Société.

CERULE PENSE QUE SES DISTRIBUTEURS DOIVENT ADHERER AUX PRINCIPES D'ÉQUITÉ, HONNÉTÉ, INTEGRITÉ ET DE SERVICE. LA RELATION DE LA SOCIÉTÉ À L'ÉGARD DU DISTRIBUTEUR, DU DISTRIBUTEUR AU CLIENT ET DU DISTRIBUTEUR AUX AUTRES DOIT ÊTRE PRÉSERVÉE, PROTÉGÉE ET PROMUE EN ACCORD AVEC LES PLUS HAUTS STANDARDS DE CONDUITE. AINSI, LE DISTRIBUTEUR ACCEPTE PAR LA PRÉSENTE DE SOUSCRIRE AUX RÈGLES DU PRÉSENT CODE DE DÉONTOLOGIE EXPOSÉ CI-APRÈS

Le distributeur accepte en sa qualité de distributeur de :

1. Être honnête et juste lors de ses activités en qualité de distributeur de la Société.
2. Respecter le temps et la vie privée des personnes contactées aux fins de devenir clients ou distributeur de la Société ; être courtois et respectueux envers chaque personne contactée dans le cadre de son activité.
3. Exploiter son activité de bonne foi de manière à ne pas ternir sa réputation et celle de la Société.
4. Remplir ses obligations de leadership en qualité de parrain, incluant les obligations de formation et de soutien dans son organisation.
5. Ne pas adopter de comportements frauduleux ou illégaux ou inappropriés, prohibés par le Contrat.
6. Ne pas faire d'allégations thérapeutiques ou curatives pour les produits de la Société, faire des allégations qui ne figurent pas dans la littérature de la société officielle,
7. Ne pas mettre en avant son expérience personnelle avec le produit celle-ci pouvant être interprétée comme une « extension des revendications en matière d'étiquetage si ces expériences sont utilisées en tant que dispositif de vente.
8. Ne pas faire d'allégations de revenus, ou de représentations concernant le Plan de commissions de la Société.
9. Reconnaître sa seule responsabilité concernant toutes les obligations légales et financières et de gestion induites par son activité.
10. Satisfaire à l'obligation de remboursement garantie à 100% présentée au Contrat et la présenter au client au cours de chaque vente.
11. Concurrencer avec justesse et respecter les professionnels d'autres réseaux et d'autres entreprises de marketing de réseau.
12. Ne pas solliciter les parrains et réseaux d'autres compagnies.
13. Ne pas utiliser de matériels de vente et produits d'autres compagnies.

La Société cherche à promouvoir la réputation des entreprises de marketing de réseau et le développement des valeurs d'indépendance des distributeurs.