

QINFINITE

RÈGLEMENTS ET PROCÉDURES



QNET

1) **Objet**

Ces Règlements et procédures (« P&P ») énoncent clairement les droits et obligations régissant la relation entre QNET Ltd (la « Société ») et ses Représentants indépendants (les « Représentants »). Les P&P, le formulaire de candidature de Représentant approuvé par la Société et le Régime de rémunération régissent conjointement l'intégralité de relation contractuelle entre la Société et ses Représentants.

2) **Définitions**

« Contrat » désigne le formulaire de candidature de Représentant rempli en ligne qui a été soumis par un Représentant puis approuvé par la Société.

« Date anniversaire » désigne la date à laquelle le Représentant a été accepté dans sa fonction.

« Frais de statut de RI annuels » : ce sont les frais d'administration annuels non remboursables qu'un Représentant doit verser afin de renouveler sa relation contractuelle en tant que Représentant de la Société.

« Planificateur commercial » désigne une trousse comprenant du matériel de formation ainsi que des informations relatives à la Société.

« Société » désigne QNET Ltd, une société à responsabilité limitée régie par les lois de Hong Kong et dont le siège social est sis à 21/F, 133 Hoi Bun Rd., Kwun Tong, Kowloon East, Hong Kong.

« Régime de rémunération QNET » ou « Régime de rémunération » désigne le plan marketing et le Régime de rémunération de QNET tel que décrit à l'Annexe 1.

« Récapitulatif de la rémunération » désigne un tableau périodique que la Société établit à l'intention de ses Représentants et qui répertorie la valeur des commissions et/ou des primes que chaque Représentant a perçues pendant la période en question.

« Client » désigne toute personne qui a acheté un ou plusieurs produits de la Société et qui n'est pas enregistrée en tant que Représentant.

« Subalterne » désigne les Centres de suivi (TC) ou les Représentants/Clients situés en dessous d'un TC ou d'un Représentant spécifique selon la Hiérarchie définie par le contexte.

« Hiérarchie » désigne la relation ou la position relative des TC dans la base de données de la Société.

« Forfait de statut de RI » est le kit de bienvenue comprenant un planificateur commercial et un portefeuille de produits en ligne composés d'un éventail de présentations, vidéos et brochures multimédia et de nombreux autres outils de développement d'entreprise précieux pour les nouveaux Représentants.

« Fusion » désigne la combinaison de deux (2) éléments ou plus en un (1) élément.

« Formulaire OTP » désigne le formulaire d'Offre d'achat, par lequel une personne peut proposer d'acheter les produits de la Société.

« P&P » désignent les Règlements et procédures telles que définies aux présentes.

« Personne » comprend tout ensemble d'individus et toute entreprise constituée (par exemple une entreprise à responsabilité limitée) ou non (telle qu'un club ou une association) en société.

« TC principal » désigne le premier TC cédé à un Représentant lorsqu'il devient Représentant pour la première fois. On le reconnaît généralement à l'extension 001 figurant après le numéro d'identification du représentant.

« Portefeuille de produits » désigne un kit comprenant un éventail de présentations, vidéos et brochures multimédia et de nombreux autres outils précieux de développement d'entreprise.

« Produits » désigne tous les produits, y compris les services, à moins que le contexte ne l'exige autrement.

« Compte Q » désigne un registre comptable dans le système comptable de la Société. Chaque Représentant possède son propre compte Q. Un compte de ce type consigne le montant en argent que la Société doit aux Représentants, ou vice versa.

« Représentant » ou « Représentant indépendant » ou encore « RI » désigne une personne qui s'est inscrite pour développer une organisation commerciale par le biais de la vente de produits et du parrainage d'autres personnes.

« Statut de représentant » désigne tous les TC qu'un Représentant possède ainsi que tous les autres intérêts qu'il peut avoir en tant que Représentant.

« Numéro d'identification de représentant » est le numéro d'identification que la Société attribue à un Représentant après l'avoir accepté. [cf. sous-alinéa 4.01] Le numéro d'identification d'un représentant est un numéro unique qui permet de l'identifier tout au long de sa relation commerciale avec la Société.

« Parrain » désigne un RI parrainant des clients de vente au détail ou d'autres RI en les aidant à devenir des Représentants indépendants de QNET.

« Politique de médias sociaux » désigne les politiques et directives de la Société relatives à la manière dont les RI peuvent promouvoir et discuter de leurs activités sur les plateformes de médias sociaux telles que les blogs, Facebook, YouTube, LinkedIn, MySpace, etc. Cette politique est disponible dans le Bureau virtuel des RI.

« Centre de suivi » ou « TC » fait référence à une position dans la base de données de la Société. Les commissions et/ou les primes sont calculées en fonction de chaque Centre de suivi.

« Supérieur » désigne les TC ou Représentants situés au-dessus d'un TC ou d'un Représentant spécifique selon la Hiérarchie définie par le contexte.

« USD » ou « \$ US » ou « Dollar américain » désigne la devise officielle des États-Unis d'Amérique.

3) Représentants indépendants

3.01 Comment devenir Représentant indépendant

Pour devenir Représentant indépendant, vous devez :

- a) être majeur dans l'état, le territoire ou le pays de votre domicile ;
- b) disposer d'un Parrain ;
- c) compléter le formulaire de candidature en ligne de représentant sur le site Internet officiel de la Société ;
- d) Faire l'achat d'un « forfait de statut de RI », dont le coût inclut les frais annuels de statut de RI pour la première année, devant être réglés par le Représentant lors de son inscription.

3.02 Rachat

La Société rachètera, selon des conditions commerciales raisonnables, le matériel promotionnel commercialisable sur le moment et produit par la Société et/ou le Planificateur commercial lorsqu'un Représentant décide, pour quelque raison que ce soit, de quitter la Société et d'abandonner son titre de Représentant. Lorsqu'un Représentant qui a décidé de quitter la Société demande à cette dernière de lui racheter son matériel promotionnel et/ou son Planificateur commercial, il devra remplir un formulaire de demande de rachat (qui peut être téléchargé sur le site Internet officiel de la Société : www.qnet.net) et envoyer au bureau de la Société à Hong Kong, à sa charge et à ses risques, le matériel promotionnel et/ou le Planificateur commercial ainsi que leurs reçus d'origine respectifs. Le remboursement équivaut au coût du matériel promotionnel et/ou du Planificateur commercial, moins des frais de traitement s'élevant à dix (10) pour cent.

3.03 Entité commerciale

Pour les formulaires de candidature destinés aux personnes non physiques, tous les documents juridiques ainsi que les coordonnées des actionnaires concernant la demande de candidature d'une personne morale doivent être fournis. Ils doivent être soumis sous dix (10) jours à compter de la date de réception de la candidature au bureau de la Société, à Hong Kong. Tout document manquant pourrait entraîner le refus de la candidature.

3.04 Changements du statut des Directeurs ou Actionnaires

Dans le cas où des modifications auraient été apportées au statut des Directeurs ou Actionnaires desdites entités mentionnées au sous-alinéa 3.03, ces dernières doivent immédiatement informer la Société de la ou des modifications. La société se réserve alors le droit, à son entière discrétion, de confirmer ou de révoquer leur Statut de Représentant.

3.05 Plusieurs formulaires de candidature en ligne de représentants

Si un candidat envoie plusieurs formulaires de candidature en ligne répertoriant différents parrains, seule la première candidature complète reçue par la Société sera acceptée. Le présent sous-alinéa ne s'applique pas aux Représentants inscrits initialement au Régime de rémunération QNET qui posent leur candidature ultérieurement pour le Régime de rémunération local, sous réserve que la candidature au Régime de rémunération local ne modifie pas le réseau de parrainage du Représentant au titre du Régime de rémunération QNET.

3.06 Parrain du client

Si un Client de la Société souhaite déposer sa candidature pour devenir Représentant, le parrain de son dernier achat doit également être le parrain de son Statut de représentant, sauf si l'achat en question remonte à plus de six (6) mois depuis sa candidature et que le Client a indiqué un autre Représentant comme parrain dans sa candidature.

3.07 Acceptation

Le candidat ne devient Représentant qu'une fois sa candidature reçue et acceptée par la Société. La Société se réserve le droit d'accepter ou de refuser toute candidature à son entière discrétion. En cas de refus de candidature, un avis sera envoyé au candidat, accompagné du remboursement complet comprenant les éléments répertoriés au sous-alinéa 3.01(d).

3.08 Nom fictif ou faux

Aucune personne ou entité n'est en mesure de déposer une candidature en tant que Représentant sous un nom fictif ou faux.

3.09 Garantie de remboursement et rachat

Les Clients et/ou Représentants sont informés par les présentes que les produits sont soumis à la garantie de remboursement et rachat énoncée dans les Conditions générales disponibles en ligne, qui s'applique en conséquence aux produits.

4) Nomination

4.01 Statut de représentant

Une fois que la Société accepte un formulaire de candidature, elle accorde au candidat un statut de Représentant dans le cadre du Régime de rémunération en lui envoyant un avis écrit ; le candidat devient alors Représentant. La Société attribue alors au nouveau Représentant un numéro d'identification. Le Représentant devra inclure ce numéro d'identification dans toutes ses commandes et correspondances avec la Société.

4.02 Annulation

La Société se réserve le droit d'annuler, à sa seule discrétion, ladite acceptation de candidature dans les soixante (60) jours suivant la réception du formulaire de candidature. Si la Société décide d'annuler l'acceptation, elle informera le candidat de sa décision par avis. Cependant, la Société n'est en aucun cas obligée de fournir au candidat une raison de l'annulation de candidature.

4.03 Renouvellement

- a) La nomination d'un Représentant n'est valable que pour une période d'un (1) an. Un Représentant doit renouveler son Statut chaque année le jour de la date anniversaire, ou avant. Conformément à toute exigence prévue dans le Régime de rémunération, le Représentant a le droit de renouveler son contrat en versant des Frais de statut de RI annuels non remboursables le jour de sa date anniversaire, ou avant. Si un Représentant ne renouvelle pas son contrat d'ici le jour de sa date anniversaire, il lui sera alors accordé un délai de grâce de trente (30) jours lui permettant de payer les Frais de statut de RI annuels. Si les frais sont versés dans les trente (30) jours, il sera considéré que le Représentant a renouvelé son contrat le jour de sa date anniversaire.
- b) Un Représentant a le droit, à sa seule discrétion, de ne pas renouveler son contrat. Si un Représentant ne renouvelle pas son Statut d'ici le jour de la date anniversaire, ou avant la fin du délai de grâce, il sera rendu inactif avec effet rétroactif à partir du jour de la date anniversaire. Une fois le Statut de représentant rendu inactif, le RI concerné n'est plus autorisé à bénéficier des droits concédés aux RI dans les présentes P&P, y compris, mais sans toutefois s'y limiter, le droit aux primes et/ou commissions accumulées après cette date anniversaire. En revanche, le Représentant peut renouveler son Statut de représentant en versant des Frais de statut de RI annuels non remboursables.
- c) Si un RI inactif décide de renouveler son Statut de représentant, il pourra alors jouir de tous les droits prévus aux P&P. Pour dissiper tout doute, un ancien RI inactif ne peut toucher des commissions et/ou primes accumulées qu'après son renouvellement. Le Représentant n'est pas autorisé à toucher de commissions et/ou primes accumulées lors de la période d'inactivité, soit entre la date anniversaire en question et la date du renouvellement.

4.04 Entrepreneur indépendant

Un Représentant est un entrepreneur indépendant possédant les droits et les obligations conférés par les P&P pour promouvoir ou commercialiser les produits de la Société.

4.05 Aucun droit de représenter la Société

Un Représentant n'est pas un franchisé, partenaire, employé, agent ou délégué de la Société. Il n'a pas le droit de, et ne doit pas, se présenter en cette qualité. La relation entre un Représentant et la Société est entièrement régie par les présentes P&P. Toute violation de cette clause de la part du Représentant est une violation grave des P&P et peut entraîner la cessation immédiate de son Statut de représentant.

4.06 Non-employé

Le Représentant n'étant pas un employé de la Société, les coûts engendrés dans le cadre de sa propre activité seront à ses frais. Il ne peut prétendre à un quelconque remboursement de la part de la Société.

4.07 Demande d'assurance contre les accidents

De même, la Société n'est pas responsable des paiements et co-paiements des avantages sociaux de ses Représentants. Les Représentants sont tenus responsables de leurs propres engagements financiers, de leur santé, de leur invalidité, de leur assurance contre les accidents du travail, etc.

5) Droits et obligations des Représentants

5.01 Non-exclusivité

Un Représentant dispose du droit non exclusif de commercialiser et de faire la promotion des produits de la Société. Aucune restriction géographique ne s'applique au pays de parrainage ou de vente. La Société se réserve cependant le droit de ne pas vendre certains produits ou services dans tous les états, territoires ou pays.

5.02 Droit de parrainage

Seul un Représentant a le droit de parrainer des Clients et/ou un nouveau Représentant pour la Société, et de profiter ainsi des avantages du Régime de rémunération. Lors du parrainage de nouveaux Représentants auprès de la Société, le Représentant doit fournir à ou aux personnes concernées un exemplaire des P&P, un formulaire de candidature de Représentant, ainsi que les détails concernant le Régime de rémunération.

5.03 Droit d'achat à prix réduits

Si le Représentant n'a pas été en mesure de promouvoir avec succès un produit de la Société auprès d'un Client avant son propre achat, ce dernier devra être effectué au(x) prix de détail. Conformément à ce qui a été mentionné précédemment, le Représentant a le droit d'acheter des produits de la Société à un prix réduit, connu comme le « Prix réduit pour RI ».

5.04 Droits à la documentation et aux communications de la Société, etc. ; droits de participer aux événements de la Société

Le Représentant peut recevoir de la documentation et d'autres communications périodiques de la part de la Société. Le Représentant est également invité, à condition de payer des frais appropriés le cas échéant, à participer aux fonctions d'assistance, de service, de formation, de motivation et de reconnaissance parrainées par la Société. Il peut également être invité à participer à des concours promotionnels et d'incitation commerciale ainsi qu'à des programmes parrainés par la Société pour ses Représentants.

5.05 Aucun droit à représenter la Société en tant qu'agent ou employé

Un Représentant n'est pas habilité à négocier ou à conclure un contrat au nom de la Société. De même, il ne peut pas prétendre à un tel droit. Le Représentant ne peut se présenter en tant qu'agent ou employé de la Société.

5.06 Obligation de promotion personnelle

Quelque soit son niveau de réussite, le Représentant a l'obligation constante de continuer personnellement la promotion des ventes en présentant de nouveaux Clients à la Société et en prenant en charge les Clients existants.

5.07 Obligations vis-à-vis des subalternes

Il est fortement recommandé à un Représentant présentant un nouveau Représentant à la Société de fournir à ce dernier une assistance de bonne foi ainsi qu'une formation afin de s'assurer que son subalterne soit bien opérationnel et en mesure de mener sa propre activité de Représentant. Il est avantageux à la fois pour les parrains et leurs subalternes de rester en contact et de communiquer régulièrement. Les Représentants doivent décrire avec fidélité et honnêteté le Régime de rémunération. Aucune réclamation de revenu antérieur, potentiel ou réel ne peut être exigée auprès de futurs Représentants. De plus, les Représentants ne doivent pas utiliser leurs propres revenus, ou les revenus d'autres Représentants, comme gage de réussite. Les chèques de commission ne doivent pas être utilisés comme matériel de marketing. Il est interdit aux Représentants de garantir des commissions à des candidats potentiels ou d'estimer des dépenses pour les clients potentiels.

5.08 Double emploi

Sous réserve des sous-alinéas 9.01 et 9.03, aucun Représentant ne peut parrainer ou tenter de parrainer un autre Représentant issu d'un autre réseau de parrainage afin de passer vers un autre réseau de parrainage. Voici quelques exemples de double emploi :

- a) Placer des TC supplémentaires de son propre réseau de parrainage au-dessus du TC principal ;
- b) Présenter un nouveau Représentant en utilisant le nom d'une autre personne connue du parrain et le placer dans un réseau de parrainage qui n'est pas supervisé par le TC principal du parrain, tout en essayant de tirer profit des recettes dudit nouveau Représentant ;
- c) Un Représentant qui a des intérêts dans une entité qui est celle d'un Représentant appartenant à un réseau de parrainage qui n'est pas supervisé par son TC principal ;
- d) S'introduire dans d'autres réseaux de parrainage sous le même nom qu'un Représentant déjà existant à l'aide d'un numéro d'identification valide différent de celui précédemment utilisé. Toute situation (décrite ci-dessus ou autre) jugée en violation du présent sous-alinéa devra être étudiée avec minutie et pourra conduire à la cessation de l'activité du Représentant nouvellement placé, ainsi que du Représentant à l'origine de ladite situation.

5.09 Clause de non-concurrence de soixante (60) jours

Si un Représentant qui a tenté avec succès à obtenir de la part d'un Client/Représentant potentiel la signature d'un document écrit attestant que le Représentant a tenté, fructueusement ou non, de parrainer le Client/Représentant en question auprès de la Société, ce dernier ne peut pas s'inscrire sous le parrainage d'un autre Représentant pendant une période de soixante (60) jours suivant la date indiquée sur le document écrit. La Société se réserve le droit de suspendre, cesser ou échanger le TC ou le Statut de représentant en cas de violation du présent sous-alinéa.

5.10 Obligation de non-mention d'autres programmes

Un Représentant ne doit pas parrainer, tenter de parrainer ou aider consciemment une autre personne à parrainer un Représentant ou toute autre personne dans une autre entreprise de marketing en réseau ou dans l'organisation de ventes d'un autre Représentant. En outre, aucun Représentant ne doit participer consciemment à aucune activité susceptible d'entraîner le parrainage d'un autre Représentant ou d'une autre personne par un tiers dans une autre entreprise de marketing en réseau.

Il est strictement interdit au Représentant de promouvoir les services, les produits et/ou les programmes commerciaux en concurrence avec ceux de la Société.

Un Représentant n'a pas le droit de solliciter quiconque à rejoindre une autre entreprise de marketing en réseau, ni de s'adonner à la vente de produits d'une autre entreprise de marketing en réseau dans le cadre de toute fonction de la société ou dans un quelconque de ses locaux.

Le non-respect de toute partie de la présente clause constitue une violation grave des P&P et peut conduire à la suspension immédiate ou même à la cessation du Statut de représentant du fautif.

5.11 Violation de sécurité

Tous les Représentants ont la responsabilité de maintenir l'intégrité du réseau de la Société. Un Représentant qui pirate, manipule ou corrompt la base de données ou toute autre partie du système informatique de la Société (matériel informatique et/ou logiciels), ou qui tente de réaliser l'une des actions susmentionnées sans autorisation adéquate, encourt la cessation immédiate de son Statut de représentant. Il sera également tenu responsable de tous les dommages et toutes les pertes indirects subis par la Société.

5.12 Conformité juridique

Les Représentants doivent se conformer aux lois, aux statuts, aux règlements et aux arrêts relatifs à l'exploitation de leur activité de Représentant.

5.13 Taxes, dépenses, etc.

Les Représentants sont personnellement responsables du paiement des taxes locales, nationales, provinciales et fédérales instaurées sur chaque revenu qu'ils perçoivent en tant que Représentants. Sauf disposition contraire prévue par la loi, les règlements ou les règles d'un pays, la Société n'est aucunement obligée de fournir des informations relatives aux taxes sur les commissions et/ou primes perçues par ses Représentants dans le cadre de leur activité à une autorité gouvernementale ou de retenir des impôts à la source sur les commissions et/ou primes pour payer les taxes de ses Représentants.

Toutes les commissions et/ou primes versées par la Société sont des revenus bruts exempts de prélèvements de taxes, de quelque nature que ce soit, par la Société. Si, à la suite du versement de commissions et/ou primes à un Représentant, la Société est reconnue responsable de ne pas avoir prélevé d'impôts à la source sur ces commissions et/ou primes, le Représentant devra exonérer la Société d'une telle responsabilité.

5.14 Obligations vis-à-vis de la Société

Un Représentant doit, à tout moment, rester fidèle à la Société et ne pas publier d'informations/affirmations écrites et/ou verbales à caractère désobligeant ou néfaste à l'encontre de la Société. Il doit également toujours garder une haute estime de la direction de la Société. Dans le cas contraire, le Représentant peut encourir la cessation de son Statut de représentant et être tenu responsable de diffamation ou de calomnie.

6) Commissions et primes

6.01 Éligibilité aux commissions et/ou primes

Un Représentant doit être actif et respecter le contrat, les P&P et le Régime de rémunération. Il doit également s'être acquitté des frais de statut de RI annuels pour avoir droit aux commissions et/ou primes. Ainsi, aussi longtemps qu'un Représentant est en droit de recevoir des commissions et/ou primes dans le cadre du Régime de rémunération, la Société devra lui verser des commissions et/ou primes. Les Représentants doivent consulter le Régime de rémunération pour obtenir une explication détaillée concernant la structure des avantages, des commissions et/ou des primes ainsi que les exigences y afférentes.

Les commissions et/ou primes sont versées UNIQUEMENT sur les recettes de la vente des produits de la Société. Aucune commission ou prime ne sera versée lors de l'achat du matériel de vente, de la documentation, du planificateur commercial, du portefeuille de produits de la Société, ou lors du parrainage de Représentants et/ou de Clients.

Pour recevoir des commissions sur les produits vendus, un Représentant doit remplir un formulaire de candidature de représentant qui doit être reçu et accepté par la Société avant la fin de la période de commission concernant la vente en question.

Les commissions et/ou les primes sont calculées pour chaque Centre de suivi individuel. Un Représentant a le droit de posséder plus d'un (1) Centre de suivi. Pour en savoir plus sur l'acquisition de TC supplémentaires et leur placement, veuillez vous référer au Régime de rémunération tel qu'il est détaillé dans l'annexe 1.

6.02 Période de commission

Une période de commission désigne la période pour laquelle la commission est calculée et versée sur la base des ventes de la semaine précédente. La période de commission débute le samedi à 00 h 01 et se termine le vendredi à 23 h 59. Cependant, les calculs relatifs aux commissions sont effectués quotidiennement en fin de journée, du lundi au vendredi uniquement. Toutes les transactions ou BV

accumulés par ou pour chaque Représentant le samedi et dimanche seront prises en compte le lundi pour toutes les fins de calcul des commissions et/ou primes.

6.03 Modifications apportées aux commissions et/ou primes

Les Représentants perçoivent des commissions, des primes et autres bénéfices dans le cadre du Régime de rémunération sur la base des ventes de produits réelles aux Clients. Lorsqu'un produit est renvoyé à la Société pour un remboursement, qu'il est racheté par celle-ci ou que la transaction n'a pas été conclue avec succès pour une raison quelconque, les commissions, les primes et/ou autres bénéfices attribuables au produit renvoyé ou racheté, seront déduits lors de la période de commission pour laquelle le remboursement/rachat a été effectué. Les déductions s'effectueront pour chaque période de commission suivante jusqu'à ce que les commissions, primes et/ou autres bénéfices soient entièrement recouverts auprès du Représentant ayant perçu les commissions et/ou primes en question relatives à la vente du produit renvoyé ou racheté.

De plus, si la Société a déjà versé une commission et/ou prime à un Représentant pour un produit ayant été renvoyé, la Société se réserve le droit de réclamer au Représentant le remboursement de ladite commission et/ou prime et ce dernier est dans l'obligation de la rembourser à la Société.

6.04 Bulletin de paie

La Société se réserve le droit de prélever des frais de traitement lorsqu'elle doit fournir un bulletin de paie électronique ou papier aux Représentants qui en font la demande.

6.05 Paiement des commissions

Toutes les commissions et/ou primes perçues par un Représentant seront créditées sur son compte Q. Le Représentant peut donner des instructions à la Société afin que celle-ci n'effectue pas le paiement sur son compte Q, mais par chèque, traite à vue ou virement télégraphique. Ces modes de paiement seront soumis à des frais administratifs, ainsi que déterminé ponctuellement par la Société.

6.06 Commissions et/ou primes non réclamées

Les Représentants disposent d'une période de six (6) mois à partir du jour d'émission pour déposer ou encaisser leurs chèques de commission. Tout chèque non encaissé après six (6) mois sera annulé. Après l'annulation d'un chèque de commission, si le Représentant titulaire du chèque en question demande à la Société de lui délivrer un second chèque de commission permettant de remplacer celui ayant été annulé, la Société est en droit de prélever des frais de traitement au Représentant. Les frais de traitement seront déduits du solde dû au Représentant.

6.07 Politique de livraison différée

La Société expédiera promptement tous les produits actuellement en stock. Tout produit en rupture de stock (sauf en cas d'abandon) sera placé en livraison différée et distribué lorsque la Société aura reçu de nouveaux arrivages. Les Représentants parrains se verront accorder des commissions sur les produits livrés en différé une fois que ces derniers seront expédiés, sauf en cas d'abandon du produit. Les livraisons différées peuvent être annulées à la demande du Client ou du RI.

6.08 Déduction

La Société se réserve le droit de déduire des commissions et/ou des primes la ou les dettes qu'un Représentant doit à la Société.

7) Démission, suspension et cessation

7.01 Démission

Un Représentant peut volontairement démissionner et/ou mettre fin à son Statut de représentant en faisant parvenir à la Société dans les trente (30) jours un avis écrit de cette démission ou cessation volontaire. La démission et/ou la cessation de contrat volontaire est immédiate dès que la Société réceptionne l'avis.

7.02 Suspension

Un Représentant peut être suspendu pour violation des conditions du contrat, des P&P, du Régime de rémunération, et/ou de tout autre document pertinent produit par la Société. Lorsque la décision de suspendre un Représentant est prise, la Société informera l'intéressé par écrit, elle communiquera le ou les motifs et la date effective de sa suspension, ainsi que les étapes nécessaires pour annuler une telle suspension (le cas échéant). L'avis de suspension sera envoyé au domicile du Représentant conformément aux dispositions d'avertissement incluses dans les P&P. Une telle suspension est susceptible de conduire à la cessation d'activité du Représentant à la seule discrétion de la Société. Si le Représentant souhaite demander à la Société de revenir sur sa décision, il doit faire une demande par écrit dans les quinze (15) jours suivant la date d'avis de suspension. La Société peut réexaminer et reconsidérer la suspension, puis informer par écrit le Représentant de sa décision dans les trente (30) jours suivant la date de réception de la demande écrite du Représentant. La Société ne reviendra alors plus sur sa décision. La Société peut prendre certaines mesures lors de la période de suspension, parmi lesquelles :

- a) interdire au Représentant de se présenter en tant que Représentant ou d'utiliser les marques et le matériel appartenant à la Société ;
- b) retenir des commissions et/ou primes dues au Représentant lors de sa période de suspension ;
- c) interdire au Représentant d'acheter des services et des produits auprès de la Société ;
- d) interdire au Représentant de parrainer de nouveaux Représentants, de contacter des Représentants toujours actifs ou d'assister à des réunions de Représentants ;
- e) si la Société décide, à sa seule discrétion, que la violation à l'origine la suspension persiste et n'a pas été résolue avec satisfaction, ou que le Représentant suspendu est impliqué dans une autre violation, le contrat de ce dernier sera rompu définitivement.

7.03 Cessation

Selon la gravité de la violation, le Statut de représentant d'un Représentant peut être immédiatement dissolu pour violation des conditions du contrat, des P&P, du Régime de rémunération, et/ou de tout autre document correspondant produit par la Société. La Société peut, à sa seule discrétion, rompre le contrat d'un Représentant incriminé sans le suspendre au préalable. Lorsque la décision de rompre le contrat d'un Représentant est prise, la Société informera ce dernier par écrit (en lui envoyant un avis à l'adresse contenue dans ses archives) que la cessation est effective.

Si le Représentant souhaite demander à la Société de revoir sa décision, il doit effectuer sa demande par écrit dans les quinze (15) jours suivant la date d'avis de cessation. Si lors de cette période de quinze (15) jours, la Société ne reçoit aucune réclamation, la rupture de contrat sera considérée définitive. Si un Représentant dépose en temps et en heure une demande écrite, la Société reverra sa décision et informera par écrit le Représentant de la décision finale dans les trente (30) jours suivant la réception de la demande du Représentant. La Société ne reviendra alors plus sur sa décision. Dans le cas où la décision de rupture du contrat n'est pas modifiée, la cessation restera effective à la date indiquée dans l'avis de cessation original.

7.04 Conséquences de la démission, la suspension et la cessation

Après la démission, l'ancien Représentant ne sera plus Représentant pour la Société et il cessera d'utiliser tout matériel portant les marques de commerce, les marques de service, les appellations commerciales et tout symbole, toute étiquette, toute fourniture ou tout support publicitaire mentionnant ou en rapport avec tout produit, tout plan et régime ou tout programme de la Société. Il n'aura plus le droit de jouir des avantages accordés dans le cadre du contrat, des P&P, et/ou du Régime de rémunération.

Si un Représentant est suspendu, il ne doit en aucun cas continuer à se présenter ou à agir en tant que Représentant de la Société avant le retrait de sa suspension. De même, il ne doit en aucun cas utiliser de

matériel portant les marques de commerce, les marques de service, les appellations commerciales et tout symbole, toute étiquette, toute fourniture ou tout support publicitaire mentionnant ou en rapport avec tout produit, tout plan et régime ou tout programme de la Société. Par ailleurs, il n'aura plus le droit de jouir des avantages accordés dans le cadre du contrat, des P&P et/ou du Régime de rémunération. Il est toutefois autorisé à conserver ses TC en attendant la résolution finale de son cas. Toutes les commissions et/ou primes devant lui être versées, en cas de non-suspension, seront retenues par la Société. Si la suspension du Représentant est retirée par la suite, toutes les commissions et/ou primes en souffrance devront être versées au Représentant. En cas de rupture du contrat du Représentant, la cessation d'activité sera effective à compter de la date de la suspension et toutes les commissions et/ou primes retenues par la Société (cf. ci-dessus) seront immédiatement perdues par confiscation sans délai par la Société.

Immédiatement après la rupture de son contrat, le Représentant :

- a) doit supprimer et arrêter définitivement d'utiliser les marques de commerce, les marques de service, les appellations commerciales et tout symbole, toute étiquette, toute fourniture ou tout support publicitaire mentionnant ou en rapport avec tout produit, tout plan et régime ou tout programme de la Société ;
- b) doit cesser de se constituer Représentant de la Société ;
- c) perd tous ses droits de Représentant relatif au Régime de rémunération ainsi que toutes les commissions et tous les gains futurs associés ;
- d) doit prendre toutes les mesures raisonnablement requises par la Société concernant la protection des renseignements confidentiels de la Société. La Société a le droit de déduire des commissions ou de toute rémunération du Représentant les montants que ce dernier lui doit, y compris, mais sans toutefois s'y limiter, les dédommagements obligatoires stipulés au sous-alinéa 11.15 des présentes.

7.05 Nouvelle candidature

Un Représentant qui démissionne ou résilie son Statut de représentant pourra réitérer sa candidature en tant que Représentant. Toutefois, celle-ci ne pourra pas être considérée pendant un délai de douze (12) mois à compter de sa démission. L'acceptation ou non d'une nouvelle candidature d'un Représentant ayant démissionné se fera à la seule discrétion de la Société.

8) Cession de Statut de représentant

8.01 Cession de Statut de représentant

- a) Sauf stipulation contraire dans les présentes, un Représentant ne peut vendre, attribuer ou céder son Statut de représentant (ou tout droit y afférent) à un autre Représentant ou à tout tiers. Nonobstant ce qui précède et le sous-alinéa 8.01(c), mais sous réserve du sous-alinéa 8.01(d), un Représentant peut céder son Statut de représentant à son parrain personnel ou au parrain personnel de ce dernier jusqu'à cinq (5) niveaux de parrain personnel. Le cas échéant, le Statut de représentant du parrain et le Statut de représentant cédé du Représentant doivent fusionner en une seule entité.
- b) Aucune cession de Statut de représentant n'est autorisée dans les six (6) mois à compter de la date d'inscription du Représentant. En cas de cession, un Représentant doit céder la totalité de ses TC au cessionnaire, autrement dit le Statut de représentant dans son intégralité sans aucune exception.
- c) Si un Représentant souhaite acquérir le Statut de représentant d'un autre Représentant ou tout autre intérêt y afférent, il doit d'abord résilier son propre Statut de représentant puis attendre

douze (12) mois avant de pouvoir prétendre à un tel achat. Ces transactions doivent être entièrement rendues publiques et approuvées à l'avance par la Société.

- d) Les Représentants ne peuvent vendre, attribuer, fusionner ou céder leur Statut de représentant (ou tout autre droit en conséquence) sans autorisation écrite préalable de la Société en conformité avec les conditions suivantes :
- (d.1) la Société se réserve le droit de refuser une vente, une attribution, une cession ou encore une fusion de Statut de représentant. Tout Représentant souhaitant vendre, attribuer ou céder son Statut de représentant doit d'abord en avertir par écrit la Société d'après les mêmes conditions que pour n'importe quelle autre offre exceptionnelle ou intentionnelle. La Société fera savoir au Représentant sa décision d'accepter ou de rejeter une telle offre dans les quinze (15) jours ouvrés suivant la réception de l'avis. En cas d'absence de réponse de la Société dans les quinze (15) jours ou en cas de rejet de l'offre, le Représentant peut refaire la même offre ou accepter une offre exceptionnelle d'après les mêmes conditions que l'offre de la Société à toute personne qui n'agit pas en tant que Représentant ;
 - (d.2) Le Représentant vendeur et/ou l'acquéreur potentiel doivent remettre à la Société une copie de tous les documents de la cession, tels que le nom de l'acquéreur, le prix d'achat et les conditions d'achat et de paiement ;
 - (d.3) Des frais généraux de cession s'élevant à 100 \$ US doivent accompagner les documents de cession ;
 - (d.4) Le Contrat de cession du Statut de représentant doit comprendre une condition rédigée par le Représentant vendeur au profit de l'acquéreur proposé qui interdit d'entrer en concurrence avec l'acquéreur proposé ou de chercher à détourner ou parrainer un autre Représentant pendant un (1) an à compter de la date de la vente ou de la cession ;
 - (d.5) Lorsqu'une vente, une cession ou une attribution est acceptée par écrit par la Société, l'acquéreur doit assumer le poste et les conditions du contrat de vente et doit par ailleurs remplir un formulaire de candidature de représentant ainsi que tous les autres documents requis par la Société ;
 - (d.6) La Société peut, à sa seule discrétion, stipuler des conditions supplémentaires avant l'approbation de la vente ou de la cession proposée. La Société se réserve le droit de désapprouver une vente ou une cession quelconque.

8.02 Modification des conditions

Si un Représentant modifie les conditions de l'offre, le processus devra reprendre à zéro et l'offre devra être soumise à nouveau à la Société.

8.03 Conformité avec les exigences de la Société

Toute vente, attribution ou cession de Statut de représentant ou de tout intérêt en conséquence non conforme aux critères ci-dessus ne pourra être acceptée ou reconnue par la Société.

8.04 Produits non encore payés complètement

Aucune cession, attribution ou vente de Statut de représentant ne sera autorisée si le Représentant à l'origine de la cession, de l'attribution ou de la vente n'a pas payé la totalité des produits commandés à la Société.

8.05 Cession à son propre subalterne

La cession du Statut de représentant à son propre subalterne est interdite.

8.06 Contournement de la conformité

S'il est conclu, à la seule discrétion de la Société, qu'un Statut de représentant a été cédé de manière à contourner la conformité avec le Contrat, les P&P et/ou le Régime de rémunération, la cession sera considérée comme nulle. La Société peut, à sa seule discrétion, prendre des mesures appropriées, comme la résiliation de la cession du Statut de représentant.

9) Dévolution

9.01 Décès

Un Représentant peut nommer une personne (son bénéficiaire) à laquelle la Société transférera son Statut de représentant après le décès de ce dernier. De son vivant, le Représentant a le droit de changer de bénéficiaire : il lui suffit d'en informer la Société par écrit. Toutefois, la Société n'acceptera pas une telle cession, sauf si le bénéficiaire ou le dernier bénéficiaire a rempli un formulaire de candidature de représentant et soumis à la Société des copies certifiées du certificat de décès du Représentant. Le bénéficiaire aura ainsi le droit de reprendre le Statut de représentant du Représentant défunt et de percevoir l'ensemble des commissions, des primes et autres profits accumulés par la suite ainsi que tous les droits et/ou il sera également soumis à toutes les obligations du statut de Représentant de la Société. Si un Représentant ne choisit pas de bénéficiaire de son vivant, son Statut de représentant sera immédiatement résilié à sa mort. Tout double emploi résultant d'une cession de Statut de représentant en vertu de cette clause ne doit pas être considéré comme une violation des P&P.

9.02 Dissolution d'un partenariat

Tout Statut de représentant sollicité par deux (2) personnes ou plus sera considéré comme un partenariat dans le cadre du présent Contrat et des P&P. Si ce partenariat est dissout, sauf si la Société reçoit un contrat valide et applicable signé par toutes les parties concernant l'arrangement de leur Statut de représentant dans les trente (30) jours suivant l'avis de dissolution de ce partenariat, leur Statut de représentant sera automatiquement résilié après expiration de la période de trente (30) jours.

9.03 Mariage et divorce

Si deux (2) Représentants de différents réseaux de parrainage se marient, leur Statut de représentant individuel est maintenu. Ils sont également autorisés à fusionner leurs Statuts de représentant pour n'en faire qu'un (1), mais ne peuvent toutefois pas céder ou modifier les positions de leurs TC dans la Hiérarchie. Cela ne sera pas considéré comme un double emploi aux termes du sous-alinéa 5.08. Si un couple marié opte pour un Statut de représentant unique qui les désigne tous deux propriétaires égaux et si ces deux (2) personnes décident par la suite de divorcer ou de se séparer, la Société continuera à verser les commissions dues avant le divorce ou la séparation jusqu'à réception d'un avis écrit, signé et certifié par les deux parties ou par une décision judiciaire précisant la manière dont seront versées les futures commissions.

10) Renseignements exclusifs

10.01 Renseignements confidentiels

Pendant toute la durée de ce Contrat, la Société pourra fournir aux Représentants des renseignements confidentiels, y compris mais sans toutefois s'y limiter, des rapports sur la hiérarchie et les subalternes, des listes de Clients, des renseignements relatifs aux Clients établis par la Société ou en son nom par des Représentants (y compris mais sans toutefois s'y limiter, des données de solvabilité, des profils de Clients et de Représentants, des renseignements relatifs à l'achat de produits), des listes de Représentants, des renseignements relatifs au fabricant et au fournisseur, des rapports d'activité, des rapports sur les commissions ou les ventes, et tout autre renseignement financier et relatif aux activités de la Société que cette dernière jugera confidentiel. Ces renseignements (sous format écrit ou électronique) sont exclusifs et confidentiels et sont communiqués aux Représentants dans la plus stricte confidentialité et à condition qu'ils soient véritablement indispensables dans le cadre de l'activité des Représentants travaillant pour la Société.

Les Représentants doivent faire tout leur possible pour protéger la confidentialité de ces renseignements et ne doivent en aucun cas les divulguer à un tiers ou les utiliser, de manière directe ou indirecte, pour

une activité autre que celle de la Société, lorsqu'ils agissent en tant que Représentants et au-delà de cette période. Les Représentants ne doivent en aucun cas utiliser ces renseignements pour faire de la concurrence à la Société ou pour toute autre fin que la promotion des programmes, des produits et des services de la Société. En cas de non-renouvellement ou de la rupture de contrat, les Représentants ne sont plus autorisés à utiliser ces renseignements confidentiels et doivent promptement renvoyer à la Société tous ceux en leur possession.

10.02 Rapports en ligne et par téléphone

La Société fera tout son possible pour fournir au Représentant des informations précises et correctes, telles que les rapports d'activité des subalternes en ligne ou par téléphone, y compris, sans toutefois s'y limiter, le volume de ventes personnel ou en groupe (ou toute partie associée) et les activités de parrainage des subalternes. Toutefois, la Société, ou toute autre personne à l'origine des informations ou qui les transmet, ne peut garantir lesdites informations, en raison de différents facteurs (et de la possibilité sous-jacente d'erreur mécanique et humaine), tels que : la précision, l'exhaustivité et l'actualité des commandes, le rejet de paiements par carte de crédit ou chèque électronique, le retour de produits, et les rejets de débit de carte de crédit et chèque électronique.

10.03 Utilisation du nom, du logo, des appellations commerciales, etc.

- a) Le nom, le logo, l'appellation commerciale, les marques de commerce, les noms de produits, les brochures, les catalogues, le matériel de vente, les contrats et les séances de formation à la vente, la documentation, les supports audio ou vidéo, les présentations ou les événements de la Société sont protégés par les droits d'auteur de la Société dans le monde entier et la Société conserve ces droits ou licences exclusives sur l'ensemble du contenu.
- b) Les Représentants ne doivent en aucun cas reproduire ces supports ou en distribuer des reproductions personnelles. Les Représentants ne doivent utiliser le nom, le logo, l'appellation commerciale, les marques de commerce, les noms de programme ou de produit sous aucune forme que ce soit.
- c) Protection des noms réservés à la Société. Outre toutes les lois applicables en matière de propriété intellectuelle, les noms suivants sont également réservés et leur utilisation par les Représentants est limitée au seul cadre de leurs activités : QI Ltd, QI Holdings Ltd, QI, QuestNet Ltd, QNet Ltd, GoldQuest International Ltd, Quest Vacation International Ltd, QVI, Gold, Gold Team, GQI, V-Team, The V, VTI, Bank, Gold Rush, Legal, GITA, RYTHM, R.Y.T.H.M. ou RHYTHM Asia, Prana Resort, JR Mayer Collection, Qatana, Amezcu Wellness, Cimier, Qplus, Q-Shoppe, QuEX, Bonvo, Q Lifestyle, Vijayaratnam Foundation, Copy Quest et tout autre nom de sociétés régies par le QI Group. De plus, dans le cadre de leurs activités commerciales, les Représentants ne sont pas autorisés à utiliser ces noms sur leur site Internet et/ou leurs adresses e-mail personnels.

10.04 Restrictions de droits d'auteur

Concernant l'achat de produits de la Société, les Représentants doivent se conformer à toutes les restrictions d'utilisation des fabricants et à la protection par droits d'auteur.

Les Représentants ne sont pas autorisés à enregistrer (audio et/ou vidéo) les réunions, les conférences et/ou les séances de formation ou les discours (y compris les conférences téléphoniques) de la Société sans l'accord préalable écrit de cette dernière.

10.05 Confidentialité du marchand

Les relations commerciales de la Société avec ses marchands, fabricants et fournisseurs sont strictement confidentielles. Les Représentants ne doivent pas, directement ou indirectement, contacter un quelconque fournisseur ou fabricant de la Société, lui parler ou communiquer avec lui sauf lors des événements parrainés par la Société elle-même auxquels assiste le fournisseur ou le fabricant à la demande de la Société.

11) Promotion de l'activité du Représentant

11.01 Matériel promotionnel et publicitaire

Seuls les supports promotionnels et publicitaires produits ou approuvés à l'avance par écrit par la Société peuvent être utilisés pour faire la publicité, promouvoir l'activité d'un Représentant, ou encore vendre des produits et des services de la Société. La documentation et les supports officiels de la Société ne peuvent être reproduits, réimprimés ou personnalisés sans autorisation écrite préalable.

Tous les éléments promotionnels sur lesquels figure le nom ou le logo de la Société doivent être uniquement achetés par la Société elle-même, sauf autorisation écrite préalable de cette dernière.

Un Représentant peut apposer son nom, son adresse, son titre de Représentant indépendant, son numéro de téléphone ou encore son numéro d'identification sur tout support promotionnel que la Société a approuvé ou lui a vendu.

11.02 Réclamations relatives aux revenus

Aucune prévision de revenu, y compris celles calculées uniquement sur des prévisions mathématiques ou « prévisions idéales » du Régime de rémunération, ne peut être proposée aux Représentants indépendants potentiels. Les Représentants indépendants ne doivent pas exploiter leurs propres revenus comme indicateur de réussite, dans la mesure où l'importance des revenus impliquent de nombreuses variables. Les Représentants indépendants ne doivent pas garantir de salaires, d'avances, de dépenses, d'indemnités, etc. Les Représentants indépendants ne doivent pas montrer l'original ou une copie des commissions ou des primes perçues en vue de convaincre un Représentant indépendant potentiel.

11.03 Titre des Représentants

Les Représentants devront se présenter uniquement comme « un Représentant indépendant de la Société ». Une référence peut être mentionnée concernant le rang atteint par un Représentant à tout moment, par exemple un Représentant indépendant Gold Star.

11.04 Papier à lettre et cartes professionnelles

- a) Seuls les images et termes approuvés par la Société peuvent être utilisés.
- b) Les Représentants ne sont pas autorisés à « créer » leur propre papier à lettre, carte professionnelle ou image d'en-tête faisant apparaître le nom de la Société ou des marques déposées, sans autorisation préalable du service des Affaires juridiques de la Société.
- c) Les Représentants ne sont pas autorisés à insérer l'adresse, le numéro de téléphone ou les adresses électroniques d'un quelconque bureau de la Société ou de ses entreprises associées dans leurs carte professionnelle, papier à lettre ou en-tête.

11.05 Publicité électronique

Les Représentants ne peuvent pas faire de publicité ou promouvoir l'activité, les produits ou le plan marketing de la Société, ni même utiliser le nom de la Société dans un média public, y compris les médias électroniques, les sites Internet ou autre, sans autorisation écrite préalable du service des Affaires juridiques de la Société. Après l'obtention de ladite autorisation, les Représentants sont tenus de respecter la Politique de médias sociaux. L'envoi de courrier indésirable et l'utilisation de systèmes de numérotation automatique sont formellement interdits. Enfreindre cette clause constitue une violation grave des P&P et pourrait conduire à la suspension immédiate voire la cessation du Statut de représentant du Représentant à l'origine de cette violation.

11.06 Listes téléphoniques

Les Représentants ne sont pas autorisés à utiliser l'appellation commerciale de la Société lorsqu'ils indiquent leur numéro de téléphone ou numéro de fax sur des supports non créés ou approuvés par la Société, sans autorisation écrite préalable du service des Affaires juridiques de la Société.

11.07 Entretiens avec les médias

Les Représentants ne sont pas autorisés à accorder des entretiens à la radio, à la télévision, à la presse écrite, aux tabloïdes ou aux magazines, ou encore à faire des apparitions publiques, prendre des engagements en public ou faire toute sorte de déclarations dans les médias publics visant à promouvoir la Société, ses produits ou ses activités sans autorisation écrite préalable de la Société. Toute demande de renseignements par les médias doit être soumise au Bureau de Hong-Kong de la Société, service des Affaires générales.

11.08 Recommandation

Aucune recommandation formulée par un délégué de la Société, un administrateur ou un tiers ne peut être confirmée à moins d'avoir été expressément communiquée dans la documentation et la communication officielles de la Société. Les agences de réglementation nationales, fédérales ou étatiques n'approuvent ni ne recommandent de programmes de vente directe. Par conséquent, les Représentants ne doivent pas avancer ou laisser entendre de manière directe ou indirecte que les programmes, les produits ou les services de la Société ont été approuvés ou recommandés par une quelconque agence nationale ou gouvernementale.

11.09 Communication indépendante

Les Représentants, en tant que prestataires indépendants, sont encouragés à communiquer les informations et contacts à leurs subalternes respectifs. Toutefois, lorsqu'ils communiquent avec leurs propres subalternes, les Représentants doivent bien identifier et faire la distinction entre leur communication personnelle et la communication officielle de la Société.

11.10 Exposition des produits de la Société

L'intégrité du Régime de rémunération se fonde sur les méthodes de présentation de vente de personne à personne, face à face et internes. Les Représentants ne doivent pas vendre consciemment ou exposer les produits de la Société, son nom, ses marques de commerce, ses documentations ou supports promotionnels dans des magasins de détail, tels que des supermarchés ou des magasins d'alimentation, des marchés aux puces, des foires au troc, des restaurants, des bars ou des boîtes de nuit ou tout autre établissement similaire, des bazars ou des stations-services. Des dérogations peuvent toutefois être accordées par écrit par le service des Affaires juridiques de la Société.

Les Représentants peuvent promouvoir le Régime de rémunération au sein de leurs locaux, leurs foires et leurs salons commerciaux à condition que celui-ci ne soit pas exposé avec un autre plan associé à une autre entreprise de vente directe ou de marketing de réseau.

11.11 Réclamations relatives à un produit ou des services

Les Représentants ne doivent pas faire d'allégation, de déclaration ou de garantie concernant un quelconque produit de la Société, à l'exception de celles expressément approuvées à l'avance par écrit par la Société ou incluses dans la documentation officielle de la Société, comme les P&P.

11.12 Publipostage et courrier indésirable

Tout publipostage ou envoi d'e-mails non sollicités (courrier indésirable) est formellement interdit.

11.13 Tenue de la comptabilité

La Société encourage tous les Représentants à tenir une comptabilité complète et précise de toutes leurs transactions.

11.14 Conformité juridique

Tout outil ou technique de présentation utilisé(e) par un Représentant comme moyen de promotion des activités de la Société, des produits proposés et/ou du Régime de rémunération doit se limiter aux droits

du Représentant dans son/sa pays/état/province respectif(ve). Le Représentant doit garantir que toutes les déclarations formulées ou les techniques de démonstration utilisées sont légalement autorisées dans son/sa pays/état/province. Si une licence ou un diplôme professionnel spécial(e) est requis(e) à un endroit déterminé pour effectuer légalement ces déclarations ou ces présentations, ou conduire ses activités, le Représentant doit obtenir la licence, le diplôme ou le permis nécessaire.

11.15 Accord d'exonération de responsabilité

Tous les Représentants doivent mettre hors de cause et exonérer la Société, ses actionnaires, ses délégués, ses directeurs, ses employés et ses agents de toute réclamation, toute demande, toute responsabilité, toute perte, tout coût ou toute dépense tels que les frais judiciaires et honoraires d'avocat réclamés, subis ou entraînés par les Représentants, résultant directement ou indirectement ou prétendument liés :

- a) aux activités du Représentant en tant que tel ;
- b) à une violation des conditions du présent Contrat par le Représentant ;
- c) à une violation ou à un manquement de respect des lois, des réglementations et des règles en vigueur.

12) Dispositions générales

12.01 Interdiction de l'employé par la Société

Les employés de la Société et les membres directs de leur famille (par exemple époux/épouse, père, mère, frère, sœur, etc.) domiciliés dans le même foyer que l'employé ne peuvent bénéficier du Régime de rémunération. Toute violation de cette politique sera considérée comme grave et peut conduire au licenciement de l'employé et à la suppression de tout son réseau au profit de la Société. Les Représentants salariés transférés vers une fonction rémunérée ou démarrant un emploi au sein de la Société doivent, avant d'accepter leur emploi ou fonction rémunérée, adresser un avis de cession de propriété à la Société et céder leurs droits de propriété et privilèges de leurs TC.

12.02 Responsabilité

Dans les limites prévues par la loi, la Société ne doit pas être tenue responsable, chaque Représentant exonère la Société et renonce à toute réclamation relative à une perte de profits, à des dommages directs, indirects, spéciaux ou consécutifs ou à toute perte quelconque survenue ou subie par un Représentant en raison :

- a) d'une violation dudit Contrat, des conditions des P&P et/ou du Régime de rémunération par un autre Représentant ;
- b) de l'activité d'un autre Représentant ;
- c) de toute donnée ou information incorrecte, erronée ou induite fournie par la Société ;
- d) de tout manque d'information ou de données nécessaires aux Représentants pour l'exercice de leur activité, y compris, mais sans toutefois s'y limiter, au marketing et à la promotion de produits de la Société et/ou à la présentation ou au parrainage de personnes en tant que Clients/Représentants de la Société.

12.03 Force majeure

La Société ne doit pas être tenue responsable des retards ou des défauts de performance provoqués par des circonstances qui échappent au contrôle de la Société, comme des grèves, des difficultés de main-d'œuvre, un incendie, une guerre, des décrets ou des arrêtés gouvernementaux, ou encore l'interruption d'une source d'approvisionnement traditionnelle tierce.

12.04 Violations

Les Représentants ont l'obligation de respecter et de maintenir l'intégrité des P&P. Si un Représentant remarque une quelconque violation de la part d'un autre Représentant, il traitera ladite violation directement avec le fautif. Si le Représentant souhaite signaler la violation à la Société, il devra, par écrit, en rapporter les détails ou remplir le formulaire de plainte de la Société, téléchargeable sur le site officiel de la Société à l'adresse suivante : www.qnet.net, et indiquer « à l'attention de : Network Compliance Department », ou envoyer un e-mail à NCD@qnet.net.

12.05 Modifications

La Société se réserve le droit d'amender/modifier les P&P, ses prix au détail, la disponibilité de ses produits et de ses services et/ou le Régime de rémunération à tout moment et sans préavis. Toute modification sera communiquée aux Représentants via les publications officielles de la Société ou sur le site Internet www.qnet.net. Toute modification entre en vigueur et est applicable dès sa publication sur le site Internet de la Société. En cas de conflit entre les documents ou les politiques d'origine et une modification quelconque, la modification prévaut.

12.06 Attribution/Novation/Cession

La Société peut, à tout moment et sans l'accord du Représentant, attribuer, nover ou céder tout ou une partie de ses avantages, droits ou obligations aux termes du présent contrat à un tiers, et le Représentant s'engage à exécuter et accomplir toute tâche que la Société peut exiger pour parfaire ou achever ladite attribution, ladite novation ou ledit transfert.

12.07 Clause de non-renonciation

Aucun manquement de la Société à exercer son autorité dans le cadre des P&P ou à insister sur la stricte conformité du Représentant avec une obligation ou une clause contenue dans ce document, ni aucune coutume ou pratique des parties déviant des P&P, ne constitue une renonciation de la part de la Société au droit d'exiger le respect strict de l'accord et/ou des P&P.

La renonciation de la Société à la suite d'un manquement spécifique par un Représentant n'affectera et n'invalidera pas les droits de la Société vis-à-vis de manquements ultérieurs. De même, cela n'affectera en aucun cas les droits ou les obligations de tout autre Représentant. Aucun retard ou omission de la Société lié à l'exercice d'un droit découlant d'une défaillance n'affecte ou ne diminue les droits de la Société en rapport avec cette défaillance ou toute défaillance subséquente ou future. Tout communiqué de la Société n'est valable que s'il est effectué par écrit par un délégué autorisé de la Société.

12.08 Loi applicable

Le contrat, les P&P et le Régime de rémunération sont régis par les lois de la région administrative spéciale de Hong-Kong de la République populaire de Chine.

12.09 Compétence

Tout conflit, toute controverse ou toute réclamation résultant ou lié(e) au présent Contrat, aux P&P et/ou au Régime de rémunération, ou à la résiliation par violation ou à l'invalidité en découlant (désigné par la suite par « Affaire ») doit d'abord être résolu(e) à l'amiable entre le Représentant concerné et la Société. Si le Représentant et la Société ne parviennent pas à résoudre l'Affaire à l'amiable dans les soixante (60) jours à compter de la date à laquelle l'Affaire a été signalée pour la première fois par une partie à l'autre, celle-ci devra être réglée par arbitrage à Hong-Kong d'après les Règles d'arbitrage UNCITRAL conformément aux procédures HKIAC pour l'administration de l'arbitrage international en vigueur à la date du présent contrat. Il ne doit y avoir qu'un seul arbitre. En ce qui concerne toutes les affaires nécessitant un arbitrage dans le cadre de cette clause, le droit d'appel en vertu de l'article 23 du Chapitre 341 des Lois de Hong-Kong intitulé Règlement d'arbitrage et le droit de formuler une candidature en vertu de l'article 23A, sont de fait exclus.

12.10 Contrat intégral

Le Contrat, les P&P et le Régime de rémunération constituent ensemble l'intégralité du Contrat conclu entre un Représentant et la Société.

12.11 Divisibilité

Si une quelconque clause du présent Contrat et/ou des P&P est ou devient illégale, invalide, ou inapplicable d'après la loi d'une quelconque juridiction, ni la légalité, la validité ou l'applicabilité des autres clauses du présent Contrat et/ou des P&P en vertu de la loi de cette ou de toute autre juridiction, ni la légalité, la validité ou l'applicabilité d'une telle clause en vertu de la loi de toute autre juridiction, ne sera affectée ou altérée.

12.12 Avis d'information et communication

Tout avis, toute demande ou autre communication devant être reçu(e) ou effectué(e) dans le cadre du présent Contrat, des P&P et/ou du Régime de rémunération par la Société à l'attention d'un Représentant doit être effectué(e) par écrit et remis(e) ou envoyé(e) à la partie concernée à la dernière adresse postale ou électronique entrée dans les archives. Tout avis, toute demande ou autre communication adressé(e) à la Société doit être envoyé(e) ou remis(e) au Network Compliance Department (service de Conformité de réseau) de la Société à son bureau de Hong-Kong ou par e-mail à l'adresse suivante : NCD@qnet.net. Tout avis, toute demande ou autre communication adressé(e) ainsi à la partie concernée doit être délivré(e) dans les quinze (15) jours si celle-ci est remis(e) ou effectué(e). Toutefois, s'il ne s'agit pas d'un jour ouvré dans le lieu de destination, l'avis, la demande ou autre communication sera remis(e) le jour ouvré suivant. Si un tel avis, une telle demande ou autre communication est effectué(e) par e-mail, la partie tierce devra envoyer une confirmation par e-mail dès réception.

12.13 Rubriques et table des matières

Les rubriques et la table des matières du présent Contrat, des P&P et du Régime de rémunération sont fournies pour des raisons de commodité uniquement et ne font pas partie de ces documents. Par conséquent, ils ne doivent pas servir de base à une quelconque interprétation de ces documents, ni de preuve d'intention des parties.

12.14 Genre, etc.

Sauf stipulation contraire, les mots au singulier doivent inclure le pluriel et les mots au masculin doivent inclure le féminin ou la forme neutre et vice et versa. Par ailleurs, les références à des personnes doivent inclure les entreprises, les organismes, les sociétés constituées et non constituées.

12.15 Prédominance de l'anglais

Dans le cas où les Règlements et procédures (« P&P ») sont traduites en une autre langue et qu'une incohérence quelconque se manifeste dans toute disposition entre la version en langue anglaise et la version traduite des P&P, la version en langue anglaise devra toujours primer.

RÈGLEMENTS ET PROCÉDURES

ANNEXE 1 : RÉGIME DE RÉMUNÉRATION

01 Titre

Il s'agit là du « Régime de rémunération QNET » ou du « Régrém » mentionné dans les Règlements et Procédures (« P&P ») de QNET Ltd. Ce Régime de rémunération couvre l'affiliation et le calcul des commissions et/ou primes des Représentants indépendants de QNET Ltd.

02 Définitions et interprétation

Sauf indication contraire ci-dessous, tous les termes du présent Régime de rémunération ont la même signification que ceux définis dans les P&P.

« RI actif » désigne un RI atteignant un volume d'affaires personnel trimestriel minimum de 60 via l'eStore Renouvellement.

« TC activé » désigne un RI admissible ayant placé au moins une recrue directe admissible de chaque côté de ses Centres de suivi.

« Période binaire » désigne une période d'une durée d'une semaine débutant à 00 h 01 le samedi et prenant fin à 23 h 59 le vendredi suivant, heure de Hong Kong.

« Volume d'affaires » ou « BV » désigne la valeur en points d'un produit utilisée pour rendre les TC admissibles et calculer les Commissions intermédiaires.

« Banque de BV » désigne l'endroit où sont conservés les BV acquis par le RI.

« Période de commission » désigne la période pour laquelle la commission est calculée et versée sur la base des ventes de la semaine précédente.

« Échelon de rémunération » fait référence à l'échelon de paie d'un Représentant indépendant. Les commissions et/ou les primes sont versées en fonction de l'échelon de rémunération d'un RI et conformément au Tableau 1 de la présente Annexe 1.

« Compression » : lorsqu'un RI ne satisfait pas à l'exigence trimestrielle de 60 BV, les RI actifs de rang inférieur à celui de ce RI prendront temporairement sa place pour ce qui concerne les commissions.

« Guichet » fait référence à un mécanisme de calcul d'un TC, qui se situe à la gauche et à la droite de chaque TC ; il permet de refléter le solde des BV cumulés par leur groupe subalterne afin de pouvoir par la suite calculer la Commission intermédiaire. Les Guichets sont activés ou désactivés en fonction des règles décrites au sous-alinéa 8.03.

« Cycle de commission » désigne les six (6) Étapes de commission.

« Étape de commission » désigne une (1) partie du Cycle de commission équivalente à un BV de 3 000 sur la branche à plus faible volume.

« Client » désigne toute personne qui a acheté un ou plusieurs produits de la Société et qui n'est pas enregistrée en tant que Représentant.

« Politique de rétrogradation » : dans le cas où un RI ne satisfait pas aux exigences minimum du rang de rémunération auquel il se trouve actuellement, il sera rétrogradé au rang inférieur correspondant à ses réalisations durant le trimestre en question.

« Groupe subalterne » a la même signification que celle fournie au sous-alinéa 7.02 ci-dessous.

« Paiement anticipé » désigne le paiement que les nouveaux RI reçoivent dès qu'ils atteignent le BV admissible sur chacune des branches, gauche et droite, de leur TC principal. Ce paiement est valable pour le TC principal dans le cadre de la première Commission intermédiaire du Cycle 1, indépendamment du rang auquel le nouveau RI se trouve, et le paiement total est versé selon le Tableau 1. La procédure de paiement anticipé est telle qu'expliquée au sous-alinéa 7.03.

« Point de bon électronique (EP) » désigne les points reçus à chaque étape 6 de tout cycle de commission donné, échangeables contre des produits.

« Profit du premier achat » désigne la différence entre le prix du premier achat d'un nouveau RI et le prix réduit de RI. Le prix du premier achat du nouveau RI équivaut au Prix de détail.

« Vidange » ou « Vidangé » désigne la suppression du BV excédentaire lorsqu'un RI a dépassé, pour la Période de commission, les recettes maximales au titre de son Échelon de rémunération.

« Renouvellement de volume d'affaires de groupe ou « GRBV » désigne les BV acquis à partir des renouvellements de ventes effectuées par les Subalternes de vos réseaux de parrainage.

« Branche intérieure » fait référence à la branche subalterne gauche d'un TC, si celui-ci se trouve au niveau de la branche subalterne droite de son supérieur immédiat ou à la branche subalterne droite si ce TC se trouve au niveau de la branche subalterne gauche de son supérieur immédiat. Fait référence à l'autre côté de la branche en-dessous de laquelle se trouve le TC.

« Prix réduit pour RI » fait référence aux prix auxquels la Société vend ses produits aux RI.

« Branche à plus faible volume » désigne la branche plus faible ou présentant le plus faible volume dans la hiérarchie binaire, en fonction de laquelle les commissions binaires sont calculées.

« Maintien » signifie qu'un RI doit atteindre ou se maintenir au niveau des critères liés à son rang actuel (Tableau 3 de l'Annexe 1) sur une base trimestrielle et ce, afin de pouvoir bénéficier du régime de rémunération.

« Branche extérieure » désigne la branche subalterne d'un TC autre que sa branche intérieure.

« Paiement correspondant » signifie que si un RI ne parvient pas à maintenir son rang actuel lors d'un trimestre spécifique, il sera rémunéré au rang inférieur auquel il est admissible au cours de cette période. Ainsi, si le rang actuel du RI est, par exemple, le rang Diamond Star, mais qu'il n'est pas en mesure de satisfaire au maintien pour le rang Diamond Star et qu'il est parvenu à ne satisfaire qu'au maintien du rang Gold Star, alors il sera rémunéré en fonction du rang inférieur qu'est le rang Gold Star (le rang auquel il est admissible). Pour dissiper tout doute, cela s'applique à chaque rang et au rang correspondant.

« Volume d'affaires personnel » ou « PBV » désigne le BV que le RI est chargé de produire ou d'atteindre à titre personnel, que ce soit par des ventes au détail à un client ou par sa consommation personnelle via l'eStore Renouvellement.

« Positionnement » désigne la manière dont sont placés les TC dans la base de données de la Société, comme indiqué dans la Hiérarchie.

« TC principal » désigne le premier TC cédé à un Représentant lorsqu'il devient Représentant pour la première fois. On le reconnaît généralement à l'extension 001 figurant après le numéro d'identification du représentant.

« Admissible » signifie qu'un TC a atteint le BV minimum requis (Le TC principal [TC-001] requiert un BV de 500 et les TC-002 et 003 requièrent chacun un BV de 500).

« Boutique de points QNET » désigne la boutique de points disponible et accessible à partir du Bureau virtuel (VO) des RI.

« Trimestre/Trimestriel(le) » désigne 13 semaines de commissions.

« Rang » désigne le titre de reconnaissance donné à un RI sur la base de l'Échelon de rémunération qu'il a atteint.

« Avancement dans la hiérarchie » signifie qu'un RI est promu à un rang supérieur lorsqu'il satisfait, au cours d'un trimestre, à toutes les exigences relatives à ce nouveau rang, telles que définies dans le Tableau 3 de la présente Annexe 1.

Bronze Star est le rang par défaut des nouveaux RI admissibles et activés.

Silver Star est le rang de promotion suivant le rang Bronze Star, une fois que toutes les exigences définies dans le Tableau 3 de la présente Annexe 1 sont remplies.

Silver Star est le rang de promotion suivant le rang Bronze Star, une fois que toutes les exigences définies dans le Tableau 3 de la présente Annexe 1 sont remplies.

Silver Star est le rang de promotion suivant le rang Bronze Star, une fois que toutes les exigences définies dans le Tableau 3 de la présente Annexe 1 sont remplies.

Diamond Star est le rang de promotion suivant le rang Platinum Star, une fois que toutes les exigences définies dans le Tableau 3 de la présente Annexe 1 sont remplies.

« Parrainage » désigne l'activité consistant à parrainer des clients de vente au détail ou de nouveaux RI pour le compte de la Société ;

« eStore Renouvellement » désigne la boutique électronique accessible sur www.qnet.net pour des achats de produits récurrents ;

« Renouvellement des ventes » désigne l'achat ou la vente récurrente des produits de la Société.

« Points de renouvellement des ventes » ou « RSP » désigne les points acquis grâce aux renouvellements de ventes ou achats effectués par les subalternes des trois niveaux immédiatement inférieurs au vôtre de votre réseau de parrainage, et convertibles en espèces ou en BV.

« Commission de renouvellement des ventes » désigne la commission provenant du cumul des points de renouvellement des ventes.

« Prix au détail » fait référence aux prix au détail des produits de la Société auxquels la Société vend ses produits aux Clients.

« Profit au détail » désigne l'écart entre le Prix au détail et le Prix réduit du RI d'un produit de la Société. Seul un RI vendant les produits de la Société à des clients de vente au détail peut bénéficier de ce prix.

« Commission d'étape » désigne la commission progressive versée selon l'échelon de rémunération d'un RI.

« Centre de suivi » ou « TC » fait référence à une position dans la base de données de la Société. Les commissions et/ou les primes sont calculées en fonction de chaque Centre de suivi.

03 Acquisition de TC

3.01 Centres de suivi

Un RI se verra accorder trois (3) TC après avoir été accepté en tant que RI pour la première fois. Les trois (3) TC devront figurer dans la Hiérarchie selon la configuration suivante : le TC principal TC-001 étant au premier rang, il est directement relié à sa gauche au TC-002 et à sa droite au TC-003.

3.02 Habilitier tous les TC

Un RI doit d'abord habilitier tous ses TC avant d'en acquérir de nouveaux.

3.03 BV minimum

Dans le but d'acquérir des TC supplémentaires et d'en habilitier un, le BV minimum pouvant être alloués à un (1) TC est fixé à cinq cents (500) pour le TC principal et les autres extensions de TC.

3.04 Acquérir des TC supplémentaires

Conformément à la sous-clause 3.05, après avoir rendu tous ses TC admissibles, un RI peut faire l'acquisition d'un TC supplémentaire, en atteignant un volume d'affaires personnel de cinq cents (500) BV. Ce BV de 500 sera ensuite alloué au nouveau TC créé.

3.05 Nombre maximal de TC supplémentaires par transaction

Un RI peut uniquement créer un maximum de deux (2) TC supplémentaires en une seule transaction, indépendamment du fait que le PBV acquis ait ou non excédé le BV minimum requis pour créer les deux (2) TC.

04 Positionnement

4.01 Droit de positionnement

Un Parrain a le droit de placer le TC principal d'un RI qu'il a personnellement parrainé ou tout autre TC supplémentaire alloué à ce dernier (autrement dit, chacun décide du positionnement de son propre 004 et des extensions de TC suivantes tel que décrit au sous-alinéa 3.04 des présentes) sous réserve des Règles de positionnement énoncées ci-dessous.

05 Règles de positionnement

5.01 Limite des TC rattachés

Chaque TC peut uniquement avoir deux (2) TC qui y sont rattachés.

5.02 TC directement au-dessus

Seulement un (1) TC peut être directement au-dessus de chaque TC.

5.03 Droits de positionnement d'un Parrain

Conformément au sous-alinéa 5.08, seul un Parrain est habilité à placer le TC principal d'un RI qu'il a personnellement parrainé. Conformément à ce qui a été précédemment stipulé, un RI a le droit de placer tout TC qui lui est alloué.

5.04 Droits de positionnement d'un RI

Conformément au sous-alinéa 5.07, un RI peut placer tout TC qu'il est habilité à placer en dessous des TC existants de son subalterne, commençant n'importe où en dessous de son TC principal (TC-001). Toutefois, il n'est pas habilité à placer un TC à une position déjà occupée par un autre TC.

5.05 Positionnement au-dessus du TC principal

Un RI n'est pas autorisé à placer un TC au-dessus de son TC principal.

5.06 Positionnement au-dessous du TC principal

Un RI ne peut pas placer de TC qu'il est autorisé à placer dans une position supérieure à son TC principal. Autrement dit, il ne peut effectuer un positionnement de TC allant à l'encontre du sous-alinéa 5.08.

5.07 Extensions de TC à la suite du TC-003

Conformément au sous-alinéa 5.01, toutes les extensions de TC appartenant à un RI à la suite du TC-003 (à savoir TC-004 et suivants) ne peuvent pas être placées/rattachées directement au même RI.

5.08 Positionnement par défaut

Si les instructions de positionnement d'un RI parrain sont confuses, erronées, contraires aux P&P (y compris au Régime de rémunération) ou si ce parrain ne fournit aucune instruction de positionnement, le positionnement par défaut tel que stipulé à la clause 6 « Méthode de positionnement par défaut » s'appliquera.

06 Méthode de positionnement par défaut

6.01 Positionnement par défaut d'un TC

Un TC placé par défaut doit uniquement être placé, dans la Hiérarchie, à la première position vacante à l'extérieur de son TC ou de celui de son parrain.

07 Commissions et/ou primes

- a) Tous les RI ont droit au Profit de détail. Aucun Client n'a droit à des primes et/ou des commissions, même si un TC sera placé pour son achat.

- b) Seuls les TC habilités et activés sont admissibles pour le gain de primes et/ou de commissions autres que le Profit de détail.
- c) Aucun BV accumulé avant l'activation ne permet à un même RI de recevoir des commissions sauf si cela se produit dans la même Période d'activation de la commission.
- d) Toutes les primes et/ou commissions payables dans le cadre du présent Régime de rémunération s'appuient sur la vente des produits de la Société et non sur l'introduction de personnes au sein de la Société.

7.01 Profit de détail

- a. Un RI a le droit de percevoir le Profit de détail pour chaque produit qu'il parvient à promouvoir à un Client qui décidera de l'acheter par la suite à la Société.
- b. Un Parrain a également le droit de percevoir les profits de détail de son premier achat personnel (qui peut comprendre plusieurs produits) au prix de détail par les subalternes qu'il a personnellement parrainés.

7.02 Commission intermédiaire

- a. Les Commissions intermédiaires sont payées aux RI sur la base des BV accumulés pour les ventes de produits réalisées par les Clients ou les RI. Seul un RI admissible et activé a le droit de percevoir une Commission intermédiaire.
- b) .
 - a. Des BV seront attribués à chaque type de produit et ces mêmes types de produits seront ensuite attribués à différentes unités de BV.
 - b. Dès que la vente d'un produit est effectuée, la Société doit créditer un certain nombre de BV, qui doit être égal au BV de ce produit, à un (1) des TC ou à la banque de BV d'un RI qui a personnellement acheté ce produit ou qui est parvenu à vendre le produit à un Client. Dans le cas de produits vendus à un Client, la Société doit créditer le BV assigné à ce produit à une banque BV du RI qui est parvenu à vendre ce produit. Le RI devra par ailleurs allouer dans les sept (7) jours le BV ainsi obtenus à son TC.
 - c. Dans la Hiérarchie, les TC au sein d'une branche intérieure d'un TC donné représentent un groupe subalterne de ce TC. Les TC dans la branche extérieure représentent un autre groupe subalterne. Autrement dit, chaque TC doit avoir un (1) groupe subalterne dans sa branche intérieure et un (1) groupe subalterne dans sa branche extérieure.
 - d. Pour chaque TC, il existe un (1) Guichet enregistrant l'accumulation de BV de chaque groupe subalterne.
 - e. Les commissions doivent être calculées pour chaque TC, en fonction du total de BV accumulé dans les deux groupes subalternes d'un TC, tel que spécifié dans ses Guichets et conformément au Tableau 1.
 - f. La commission est calculée tous les jours et versée chaque semaine. La commission payable à un TC doit être calculée à la fin de la Période de commission et tout solde restant pour les BV n'ayant pas fait l'objet d'une commission doit être reporté à la Période de commission suivante.
 - g. Une commission intermédiaire hebdomadaire maximale est fixée pour chaque échelon de rémunération des Représentants indépendants tel que spécifié dans le Tableau 1.

Tout BV accumulé sur une seule semaine pendant une Période de commission, après que la Commission intermédiaire hebdomadaire correspondante a été atteinte, doit être considéré comme perdu et ne devra pas être considéré pour le calcul de toute commission d'étape payable au RI.

7.03 Paiement anticipé

Les nouveaux IR peuvent recevoir un paiement de commissions plus tôt, lorsqu'ils atteignent le BV admissible dans la branche de leur TC principal à plus faible volume. Ce paiement est valable pour le TC principal dans le cadre de la première Commission intermédiaire du Cycle 1, indépendamment du rang auquel le nouveau RI se trouve, et le paiement total est versé selon le Tableau 1.

Illustration de la procédure de paiement anticipé : un nouveau RI se trouvant au premier rang (Bronze Star) recevrait immédiatement 50 \$ US pour son premier puis pour son second 1 000 BV générés dans sa branche à plus faible volume. Le solde restant du paiement total désigné de l'étape 1 pour son rang actif s'élevant à 100 \$ US, sera versé lorsqu'il atteindra son troisième 1 000 BV. Autrement dit, pour le rang Bronze Star, le paiement total de la commission de l'étape 1 s'élevant à 200 \$ US est versé partiellement selon la base suivante : 50 \$ US pour le premier et pour le second 1 000 BV et 100 \$ US pour le troisième 1 000 BV du total requis de 3 000 BV de la branche à plus faible volume pour l'Étape 1 du Cycle de commission 1. Veuillez vous référer au Tableau 2.

7.04 Points de renouvellement des ventes et commission de renouvellement des ventes

Un RI a la possibilité de convertir les points de renouvellement des ventes qu'il a reçus en espèces ou en BV, tel que défini dans le Tableau 4.

On appelle « Commission de renouvellement des ventes » l'argent en espèces converti à partir de points de renouvellement des ventes.

Pour chaque renouvellement d'achat effectué par un RI, qui génère un certain BV et RSP, le RI recevra lui-même le BV, tandis que ses parrains directs des trois échelons immédiatement supérieurs au sien recevront les RSP désignés, à condition qu'ils aient satisfait aux critères de maintien trimestriel.

Pour chaque renouvellement des ventes effectuée auprès d'un client de vente au détail et qui génère un certain BV et RSP, le RI à l'origine du parrainage du client de vente au détail devient le parrain direct de premier échelon et reçoit le BV et les RSP désignés. Les parrains directs des deuxième et troisième niveaux recevront également les RSP désignés, à condition qu'ils aient satisfait au maintien trimestriel.

Pour acquérir des RSP, un RI est tenu de satisfaire aux critères de maintien trimestriel de 60 PBV acquis par le biais de renouvellements de ventes.

7.05 Modification des commissions et/ou des primes

La Société peut, à sa seule discrétion, remplacer les Tableaux du présent Régime de rémunération, les amender de manière à modifier la méthode ou la somme associée, ajouter des éléments aux présents Tableaux ou en supprimer.

Si la Société souhaite remplacer, modifier ou supprimer les Tableaux du Régime de rémunération, elle doit au préalable en avvertir les RI en publiant lesdites modifications sur son site Internet officiel. Le remplacement, la modification ou la suppression doivent prendre effet immédiatement dès l'expiration de la période de notification raisonnable.

08 Activation et habilitation

8.01 Habilitation

- a. Pour habilitier un TC, un RI peut uniquement utiliser le BV alloué à un produit qu'il a personnellement acheté ou qu'il est parvenu à vendre à un Client.
- b. Un RI doit habilitier son TC principal (001) pour pouvoir habilitier ses autres TC.
- c. Après avoir habilité son TC principal, un RI peut allouer son BV restant à d'autres extensions de TC. Autrement dit, une fois que le RI a alloué 500 BV à son TC principal, ce dernier est alors considéré comme étant habilité et s'il alloue 500 BV à d'autres extensions de TC, ces dernières seront également considérées comme étant habilitées.

8.02 Activation

Un RI peut activer tous ses TC à condition (i) d'avoir au moins une (1) Recrue directe admissible placée sur chaque branche de son TC principal (001), de son TC secondaire (002) ou son TC secondaire (003); ou si (ii) ses TC secondaires (002) et (003) sont tous les deux habilités. Toutefois, pour être activé, un RI doit habilitier au moins son TC principal. Aucune des recrues directes admissibles qu'il a placées avant qu'il n'habilite l'un de ses TC ne sera prise en considération pour son activation.

8.03 Activation des guichets d'un TC

Les Guichets d'un TC seront uniquement activés après habilitation de ce TC et activation de son RI.

09 Promotion

9.01 Échelons de rémunération

Il existe cinq (5) Échelons de rémunération de RI pour le versement de la Commission intermédiaire. L'ordre ascendant ensuite est tel qu'il est défini dans le Tableau 1.

9.02 Promotion vers un rang supérieur

Les RI peuvent être promus vers un rang supérieur une fois qu'ils ont satisfait aux exigences désignées pour chaque rang. Les critères minimum par trimestre pour les cinq (5) rangs sont indiqués dans le Tableau 3.

9.03 Rétrogradation

Les RI qui ne satisfont pas aux exigences trimestrielles minimales ou de maintien du rang auquel ils se trouvent actuellement conserveront leur rang actuel mais leur rémunération sera celle du rang inférieur correspondant à leurs réalisations au cours du trimestre en question.

Les nouveaux RI s'inscrivant le 14 avril 2012 ou ultérieurement et les RI promus sous le statut « inscrits » seront positionnés au rang Bronze Star puis aux rangs supérieurs Silver Star, Gold Star, Platinum Star et Diamond Star, après avoir satisfait aux exigences nécessaires. Cependant, s'ils ne sont pas en mesure de satisfaire au maintien de leur rang au cours du trimestre, ils conserveront leur rang actuel mais leur rémunération sera celle du rang inférieur correspondant à leurs réalisations. Le rang le plus bas auquel le paiement d'un RI peut être rétrogradé est le rang Silver Star. Ainsi, les nouveaux RI promus aux rangs Gold Star, Platinum Star et Diamond Star peuvent être rémunérés au rang inférieur, mais ne seront en aucun cas rémunérés au rang inférieur à celui de Silver Star.

Les nouveaux RI qui étaient inscrits et admissibles avant le 14 avril 2012 seront promus au rang Gold Star puis aux rangs supérieurs Platinum Star et Diamond Star, après avoir satisfait aux exigences

nécessaires. Cependant, s'ils ne sont pas en mesure de maintenir leur rang actuel au cours du trimestre, ils conserveront leur rang actuel mais leur rémunération sera celle du rang inférieur correspondant à leurs réalisations. Le rang le plus bas auquel le paiement d'un RI existant peut être rétrogradé est le rang Gold Star. Ainsi, ces RI existants promus aux rangs Platinum Star et Diamond Star peuvent être rémunérés au rang inférieur, mais ne seront en aucun cas rémunérés au rang inférieur à celui de Gold Star.

Les RI qui ne parviennent pas à maintenir leur rang actuel au cours du trimestre seront rémunérés au rang inférieur à compter du trimestre suivant.

TABLEAU 1 : ÉCHELON DE RÉMUNÉRATION PAR RANG

Étape	Volume d'affaires (BV)	Rang				
	Branche à plus faible volume (BV)	Bronze Star	Silver Star	Gold Star	Platinum Star	Diamond Star
1	3 000 BV	200 \$ US	225 \$ US	250 \$ US	275 \$ US	300 \$ US
2	3 000 BV	200 \$ US	225 \$ US	250 \$ US	275 \$ US	300 \$ US
3	3 000 BV	200 \$ US	225 \$ US	250 \$ US	275 \$ US	300 \$ US
4	3 000 BV	200 \$ US	225 \$ US	250 \$ US	275 \$ US	300 \$ US
5	3 000 BV	200 \$ US	225 \$ US	250 \$ US	275 \$ US	300 \$ US
6	3 000 BV	10 EP	10 EP	10 EP	10 EP	10 EP

*Un point de bon électronique (EP) vaut dix (10) points de cycle et ne peut être utilisé qu'à des fins d'échange contre des produits dans la Boutique de points de QNET.

COMMISSION INTERMÉDIAIRE

Commission intermédiaire hebdomadaire maximale par Centre de suivi

Rang	Bronze Star	Silver Star	Gold Star	Platinum Star	Diamond Star
Paiement par étape	200 \$ US	225 \$ US	250 \$ US	275 \$ US	300 \$ US
Étapes maximisées par semaine	40	50	60	70	80
Paiement maximisé par semaine	6 800 \$ US + 60 EP	9 450 \$ US + 80 EP	12 500 \$ US + 60 EP	16 225 \$ US + 110 EP	20 100 \$ US + 130 EP

TABLEAU 2 : PAIEMENT ANTICIPÉ

Branche à volume inférieur	Paiement anticipé
1 000 BV	50 \$ US
1 000 BV	50 \$ US
1 000 BV	100 \$ US

Les figures ci-dessus illustrent uniquement le paiement anticipé pour l'étape 1 du cycle de commission 1 du TC principal des IR au-dessous du premier rang (Bronze Star) lorsque le paiement total est de 200 \$ US.

TABLEAU 3 : EXIGENCES RELATIVES À L'AVANCEMENT DANS LA HIÉRARCHIE
Exigences minimum pour chaque rang par trimestre (13 semaines de commissions)*

EXIGENCES TRIMESTRIELLES RELATIVES À L'AVANCEMENT DANS LA HIÉRARCHIE

Numéro	CRITÈRES	Définition	Bronze Star	Silver Star	Gold Star	Platinum Star	Diamond Star
1	Volume d'affaires personnel, BV	Votre BV atteint grâce aux achats personnels/ventes au détail dans l'eStore Renouvellement.	S/O	S/O	60	60	60
2	Étapes gagnées	Nombre d'étapes gagnées après le 14 avril 2012. Il s'agit d'une exigence unique devant être satisfaite au rang Gold Star.	S/O	S/O	2		
3	Nombre de recrues directes admissibles	Vos nouvelles recrues directes admissibles, ultérieures au 14 avril 2012. Il s'agit d'une exigence unique devant être satisfaite au rang Silver Star.	S/O	3			
4	Points de renouvellement des ventes (RSP)	Points reçus par le biais de renouvellement de ventes ou d'achats personnels effectués par vos recrues directes à 3 niveaux, pouvant être convertis en espèces ou en BV.	S/O	S/O	200	600	1200
5	BV provenant de nouvelles recrues directes, BV	Le BV atteint grâce aux achats de vos recrues directes dans les eStores Qualification et Renouvellement.	S/O	S/O	500	1000	1500
6	Renouvellement de volume d'affaires de groupe, GRBV	Le BV atteint grâce aux renouvellements de vente effectués vers votre réseau de parrainage ou au sein de votre réseau <u>Pour le rang Gold Star</u> : 1000 GRBV issus des renouvellements de ventes de votre réseau. <u>Pour le rang Platinum Star</u> : 15 000 GRBV avec pas moins de 7500 GRBV provenant de chaque réseau de parrainage direct. Ce qui signifie que ces 15 000 GRBV doivent provenir d'au moins deux réseaux de parrainage directs <u>Pour le rang Diamond Star</u> : 50 000 GRBV avec pas moins de 12 500 GRBV provenant de chaque réseau de parrainage direct. Ce qui signifie que ces 50 000 GRBV doivent provenir d'au moins quatre réseaux de parrainage directs.	S/O	S/O	1000	15 000	50 000
7	Nombre de recrues indirectes avec nouvel avancement dans la hiérarchie	Vos recrues indirectes passées du rang Silver Star au rang Gold Star ou au-dessus	S/O	S/O	S/O	30	90
8	Branche à plus faible volume, BV	Votre BV dans la branche la plus faible de la hiérarchie binaire <u>Pour le rang Platinum Star</u> : Atteindre 120 000 BV par semaine pendant 8 semaines au cours d'un trimestre. PROMO : Atteindre 86 400 BV dans la branche à plus faible volume entre le 30 septembre 2012 et le 29 mars 2013 <u>Pour le rang Diamond Star</u> : Atteindre 180 000 BV par semaine pendant 8 semaines au cours d'un trimestre	S/O	S/O	S/O	PROMO : 86 400 BV entre le 30 septembre 2012 et le 29 mars 2013 Régulier : 120 000 BV	180 000
9	Maintien du rang de paiement	<u>Pour passer du rang Gold Star à Platinum Star</u> : atteignez les exigences Platinum Star pendant deux trimestres consécutifs et accédez au rang Platinum Star au début du trimestre suivant. <u>Pour passer du rang Platinum Star à Diamond Star</u> : atteignez les exigences Platinum Star pendant quatre trimestres consécutifs et accédez au rang Diamond Star au début du trimestre suivant.	S/O	S/O	S/O	Atteignez les exigences Platinum Star pendant deux trimestres consécutifs.	Atteignez les exigences Diamond Star pendant quatre trimestres consécutifs.

EXIGENCES TRIMESTRIELLES RELATIVES À L'AVANCEMENT DANS LA HIÉRARCHIE

Numéro	CRITÈRES	Définition	Bronze Star	Silver Star	Gold Star	Platinum Star	Diamond Star
1	Volume d'affaires personnel, BV	Votre BV atteint grâce aux achats personnels/ventes au détail dans l'eStore Renouvellement.	S/O	S/O	60	60	60
2	Étapes gagnées	Nombre d'étapes gagnées après le 14 avril 2012. Il s'agit d'une exigence unique devant être satisfaite au rang Gold Star	S/O	S/O	2		
3	Nombre de recrues directes admissibles	Vos nouvelles recrues directes admissibles, ultérieures au 14 avril 2012. Il s'agit d'une exigence unique devant être satisfaite au rang Silver Star	S/O	3			
4	Points de renouvellement des ventes (RSP)	Points reçus par le biais de renouvellement de ventes ou d'achats personnels effectués par vos recrues directes à 3 niveaux, pouvant être convertis en espèces ou en BV.	S/O	S/O	200	600	1200
5	BV provenant de nouvelles recrues directes, BV	Le BV atteint grâce aux achats de vos recrues directes dans les eStores Qualification et Renouvellement.	S/O	S/O	500	1000	1500
6	Renouvellement de volume d'affaires de groupe, GRBV	Le BV atteint grâce aux renouvellements de vente effectués vers votre réseau de parrainage ou au sein de votre réseau. Pour le rang Gold Star : 1000 GRBV issus des renouvellements de ventes de votre réseau. Pour le rang Platinum Star : 15 000 GRBV avec pas moins de 7500 GRBV provenant de chaque réseau de parrainage direct. Ce qui signifie que ces 15 000 GRBV doivent provenir d'au moins deux réseaux de parrainage directs. Pour le rang Diamond Star : 50 000 GRBV avec pas moins de 12 500 GRBV provenant de chaque réseau de parrainage direct. Ce qui signifie que ces 50 000 GRBV doivent provenir d'au moins quatre réseaux de parrainage directs.	S/O	S/O	1000	15 000	50 000
7	Nombre de recrues indirectes avec nouvel avancement dans la hiérarchie	Vos recrues indirectes passées du rang Silver Star au rang Gold Star ou au-dessus.	S/O	S/O	S/O	30	90
8	Branche à plus faible volume, BV	Votre BV dans la branche la plus faible de la hiérarchie binaire Pour le rang Platinum Star : Atteindre 120 000 BV par semaine pendant 8 semaines au cours d'un trimestre. PROMO : Atteindre 86 400 BV dans la branche à plus faible volume entre le 30 septembre 2012 et le 29 mars 2013 Pour le rang Diamond Star : Atteindre 180 000 BV par semaine pendant 8 semaines au cours d'un trimestre	S/O	S/O	S/O	PROMO : 86 400 BV entre le 30 septembre 2012 et le 29 mars 2013 Régulier : 120 000 BV	180 000

TABLEAU 4

Conversion des RSP en argent au comptant et en BV

RSP	Valeur au comptant	Équivalent en BV
60	10 4 US	20 BV
300	60 \$ US	160 BV
600	150 \$ US	420 BV
1 000	300 \$ US	900 BV

Les RSP seront automatiquement convertis en espèces après deux (2) trimestres, qui seront directement portées au crédit du compte Q (QA).

Tout RSP restant sera calculé en USD en utilisant un taux de proportion basé sur 60 RSP.

Copyright © 2004-2012 QNet Ltd. Tous droits réservés.

Dernière mise à jour datée du 26 octobre 2012.