

# BODI® FRANCE

## POLITIQUES ET PROCÉDURES APPLICABLES AUX DISTRIBUTEURS

### TABLE DES MATIERES

<b>ARTICLE 1 - INTRODUCTION .....</b>		<b>4</b>
1.1	Politiques et Plan de rémunération intégrés à l'Accord relatif aux Distributeurs .....	4
1.2	Finalité des Politiques.....	4
1.3	Modifications de l'Accord.....	4
1.4	Retards.....	5
1.5	Politiques et dispositions séparables .....	5
1.6	Renonciation.....	5
1.7	Code de déontologie du Distributeur BODi .....	5
<b>ARTICLE 2 : DEVENIR DISTRIBUTEUR .....</b>		<b>6</b>
2.1	Exigences pour devenir Distributeur BODi indépendant .....	6
2.2	Combien ça coûte ? .....	6
2.3	Statut fiscal du Distributeur indépendant .....	6
2.4	Avantages du Distributeur.....	7
<b>ARTICLE 3 : DIRIGER UNE ENTREPRISE DE DISTRIBUTEURING.....</b>		<b>7</b>
3.1	Activités trompeuses, frauduleuses et illégales .....	7
3.2	Publicité.....	8
3.2.1	Articles de marque .....	8
3.2.2	Publicité dans les médias .....	8
3.2.3	Sites Web du Distributeur et autres moyens de communication.....	8
3.2.4	Marques déposées, droits d'auteur et noms de domaines .....	9
3.2.5	Utilisation d'actifs de tiers connexes .....	9
3.2.6	Médias et demandes des médias .....	10
3.2.7	E-mails non sollicités .....	10
3.2.8	Fax et appels téléphoniques ou autres messages non sollicités.....	10
3.2.9	Conduite sur les réseaux sociaux et sur Internet .....	11
3.2.9.1.	Messages préenregistrés .....	13
3.2.10	Enchères en ligne, plateformes de vente, mots-clés et sites de boutiques en ligne.....	13
3.2.11	Gestion de Votre BODi Challenge Group ou BOD Group.....	13
3.2.12	Utilisation des entraînements BODi par des entraîneurs de fitness.....	14
3.3	Utilisation des sites, groupes ou pages hébergés par BODi ..	14
3.3.1	Directives des publications .....	14
3.4	Achat de bonus interdit.....	15
3.5	Comptes professionnels.....	15
3.5.1	Entités commerciales .....	15
3.5.2	Exceptions et limitations applicables aux entreprises familiales .....	16
3.6	Modification d'une entreprise BODi.....	16

3.6.1	Ajout de codemandeurs.....	16
3.6.2	Changement de parrainage.....	16
3.6.3	Annulation et nouvelle candidature .....	17
3.7	Réclamations et poursuites non autorisées .....	17
3.7.1	Indemnisation.....	17
3.7.2	Allégations concernant les produits et témoignages	17
3.7.3	Déclarations concernant les revenus .....	18
3.8	Point de vente commercial/de détail.....	18
3.9	Salons, expositions ou autres forums de vente.....	18
3.10	Conflits d'intérêts .....	19
3.10.1	Non-sollicitation.....	19
3.10.2	Participation aux activités de plusieurs Entreprises de marketing en réseau.....	19
3.10.3	Participation à d'autres opportunités commerciales	20
3.10.4	Infractions aux politiques par des membres du foyer du Distributeur BODi.....	20
3.10.5	Rapports de généalogie .....	20
3.11	Parrainage croisé .....	20
3.12	Compensation et erreurs de généalogie.....	21
3.13	Approbation ou soutien d'organismes gouvernementaux .....	21
3.14	Statut d'entrepreneur indépendant.....	21
3.15	Assurance .....	22
3.16	Marketing à l'international .....	22
3.17	Accumulation de stocks.....	22
3.18	Respect des lois, règlements et réglementations .....	22
3.19	Limite d'une Entreprise BODi par Distributeur.....	22
3.20	Actions des membres du foyer ou de personnes affiliées.....	22
3.21	Demandes de documents .....	23
3.22	Vente, transmission ou cession d'une entreprise BODi.....	23
3.23	Séparation d'une entreprise BODi.....	23
3.24	Succession .....	24
3.24.1	Transmission en cas de décès d'un Distributeur BODi	24
3.24.2	Transmission en cas d'invalidité d'un Distributeur BODi .....	24
3.24.3	Procédures .....	24
<b>ARTICLE 4 : Responsabilités des Distributeurs BODi.....</b>		<b>24</b>
4.1	Changement d'adresse ou de numéro de téléphone.....	24
4.2	Développement continu.....	25
4.2.1	Assistance.....	25
4.2.2	Formation .....	25
4.2.3	Formation sur les Politiques.....	25
4.3	Non-dénigrement .....	25
4.4	Signalement d'infractions à la Politique ou d'activités frauduleuses.....	25
4.5	Programmes de responsables BODi.....	25
4.5.1	Programme applicable aux clients potentiels.....	26
4.5.2	Programme de prospects du Success Club.....	26
4.5.3	Programme de connexion des Distributeurs .....	27
4.5.4	BODi On Demand.....	27
4.6	Protection des données .....	28
4.6.1	Utilisation des informations personnelles à des fins de marketing.....	28
4.6.2	Droits individuels relatifs à la protection des données	28

4.6.3	Données sensibles .....	28
4.6.4	Transfert de données .....	28
4.6.5	Responsable du traitement .....	28
<b>ARTICLE 5 : Exigences en matière de ventes .....</b>		<b>29</b>
5.1	Paiement par carte de crédit pour l'achat de produits .....	29
5.2	Prix des produits et méthodes de vente .....	29
5.2.1	Cagnottes de bonus et récompenses .....	29
5.3	Non-exclusivité des territoires.....	30
5.4	Informations précontractuelles et reçus de vente .....	30
5.5	Programmes de collecte de fonds .....	30
5.6	Dons de bienfaisance.....	30
<b>ARTICLE 6 : Bonus et commissions.....</b>		<b>30</b>
6.1	Qualification aux bonus et aux commissions .....	30
6.2	Ajustement des bonus et des commissions.....	30
6.3	Rapports.....	30
<b>ARTICLE 7 : Garantie des produits, retours et rachat de stock .....</b>		<b>31</b>
7.1	Garantie des produits .....	31
7.2	Retour de produits et de supports de vente par les Distributeurs : droits en cas de résiliation de l'Accord .....	31
7.3	Procédures pour tous les retours.....	32
<b>SECTION 8 : Résolution des litiges et instances disciplinaires .....</b>		<b>32</b>
8.1	Mesures disciplinaires .....	32
8.2	Domages et intérêts .....	33
8.3	Griefs et plaintes.....	33
8.4	Règlement des litiges de bonne foi, arbitrage individuel exécutoire et renonciation aux procédures de recours et d'arbitrage collectifs.....	33
<b>ARTICLE 9 : Paiement et expédition.....</b>		<b>36</b>
9.1	Prise d'effet de l'annulation .....	36
9.2	Reclassement après Annulation pour cause d'inactivité ou de non-paiement des frais de service d'entreprise.....	36
9.3	Résiliation pour faute .....	36
9.3.1	Annulation globale.....	36
9.4	Annulation volontaire .....	37
9.5	Placement des Distributeurs dans la généalogie, affectation des clients du Distributeur et de ses Distributeurs à l'annulation.....	37
9.6	Période de réflexion.....	37
<b>Annexe A : LISTE PARTIELLE DES MARQUES DÉPOSÉES DE BODI</b>		<b>38</b>
<b>Annexe B : PLAN DE RÉMUNÉRATION DU DISTRIBUTEUR BODI</b>		<b>39</b>

# ARTICLE 1 - INTRODUCTION

BIENVENUE CHEZ BODI ! Vous faites désormais partie d'un groupe dynamique de personnes qui se consacrent à améliorer leur santé et de celle de leurs famille et de leurs amis, tout en ayant décidé d'améliorer leur bien-être personnel et leur situation financière. Nous allons partager de merveilleux moments ensemble et Vous allez Vous épanouir au-delà de ce que Vous auriez pu imaginer. Vous trouverez ci-après les politiques et procédures de BODi, aussi appelées les « **P et P** ». Il s'agit des règles qui régiront Votre entreprise de Distributeur de BODi. Si Vous les respectez à la lettre, Votre entreprise restera sur la bonne voie.

Avant de lire les présentes P et P, Nous aimerions Nous assurer que Vous comprenez bien Votre engagement. En devenant Distributeur BODi, Vous saisissez l'opportunité de collaborer avec une grande marque pour vendre des produits formidables à un certain nombre de clients et de gagner des revenus par ce biais, selon l'ardeur dont Vous ferez preuve dans Votre travail et Votre succès. Néanmoins, la réussite de Votre entreprise dépend largement des efforts que Vous fournirez. Veuillez noter les trois points suivants, qui étaient également mis en évidence dans Votre formulaire de Candidature de Distributeur BODi : 1) il est interdit à toute personne organisant ou participant à un programme commercial de convaincre quiconque d'effectuer un paiement sur la promesse qu'il obtiendra des bénéfices en invitant d'autres personnes à participer au programme ; 2) ne Vous laissez pas induire en erreur par ceux qui Vous assurent que Vous pouvez facilement obtenir des revenus élevés de cette manière car cette activité requiert beaucoup d'investissement personnel et d'efforts et, 3) si Vous signez le présent Accord, Vous disposez de quatorze (14) jours pour annuler et Vous faire rembourser. Reportez-Vous à l'article 10.6 pour de plus amples détails.

## 1.1 Politiques et Plan de rémunération intégrés à l'Accord relatif aux Distributeurs

Votre contrat de Distributeur BODi comprend plusieurs documents. Outre les conditions générales, les conditions d'utilisation et la politique de confidentialité que Vous avez acceptées en Vous inscrivant, Votre contrat avec BODi inclut les présentes Politiques et procédures, le Plan de rémunération de BODi, et si Vous Vous êtes inscrit en tant qu'entité commerciale (SARL ou société), la Demande et entente de l'entité commerciale. Le terme « Accord » sera employé pour désigner collectivement les documents susmentionnés. La dernière version de l'Accord, y compris les présentes Politiques et procédures, sera publiée sur le site Web de BODi et dans Votre Bureau du Distributeur. Lorsque les termes « Nous », la « Société », « BODi » ou « Notre/Nos » sont employés dans l'Accord, ils désignent BODi UK, Ltd. dont le siège se situe à Harpenden Hall, Southdown Road, Harpenden, Hertfordshire, AL5 1TE, Royaume-Uni. Lorsque le terme « BODi » est employé dans l'Accord, il désigne BODi et toutes ou une partie de ses sociétés affiliées et filiales. Lorsque les termes « Vous », « Votre/Vos » ou « Distributeur BODi » sont employés, ils font référence à Vous et à Nos autres Distributeurs BODi indépendants. Lorsque le terme « Client » est employé, il désigne les individus ayant acheté un produit BODi soit directement auprès de BODi, soit sur Votre version reproduite du site Web BODi. Lorsque les termes « Nous », la « Société », « Notre » ou « Nos » sont employés dans l'Accord, il s'agit de BODi. Les termes « Vous », « Votre », « Vos », « Distributeur » ou « Partner » seront employés pour désigner collectivement le « Distributeur ».

## 1.2 Finalité des Politiques

Outre de ses autres canaux de vente, BODi commercialise ses produits par l'intermédiaire de commerciaux indépendants appelés « Distributeurs BODi ». Afin de définir clairement la relation qui unit les Distributeurs BODi et BODi et d'établir une norme d'éthique professionnelle acceptable, BODi a mis en place l'Accord.

Vous êtes un entrepreneur indépendant, et non un employé de BODi, donc Vous ne serez pas traité comme un employé pour ce qui concerne les taxes, avantages ou autres. Vous êtes libre d'exercer Votre activité de Distributeur BODi aux heures qui Vous conviennent et Vous pouvez cesser de travailler en tant que Distributeur BODi à tout moment. Pour de plus amples détails, voir l'article 3.14.

Les Distributeurs BODi sont tenus de lire et de respecter les conditions définies dans l'Accord, ainsi que l'ensemble des législations régissant leur entreprise BODi et leur conduite. Il se peut que Vous ne connaissiez pas l'ensemble desdites normes, il est donc très important que Vous lisiez l'Accord et y adhérez. Veuillez examiner attentivement les informations présentées dans ce guide. Elles expliquent les règles qui régissent la relation entre Vous, entrepreneur indépendant, et BODi. Pour toute question concernant une politique ou une règle, n'hésitez pas à consulter les Distributeurs de Votre lignée ascendante ou Notre service de conformité. Le service de conformité peut être contacté par e-mail à [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com).

## 1.3 Modifications de l'Accord

Du fait de l'évolution régulière des législations locales, ainsi que du contexte commercial, BODi se réserve le droit de modifier l'Accord et ses prix à tout moment et à son entière discrétion, à condition que Nous Vous fournissions un préavis écrit au moins soixante (60) jours à l'avance Vous informant de toute modification apportée à Vos obligations financières par l'intermédiaire de Votre Bureau du Distributeur, ou de tout autre moyen permettant de Vous communiquer directement un avis par écrit.

## 1.4 Retards

BODi ne saurait être tenu responsable de tout retard ou manquement dans l'exécution de ses obligations si ladite exécution est rendue irréalisable sur le plan commerciale en raison de circonstances indépendantes de sa volonté. Celles-ci incluent, sans s'y limiter, les cas suivants : grèves, conflits de travail, émeutes, guerres, actes de terrorisme, cas de force majeure, catastrophes naturelles, facteurs échappant au contrôle de BODi, incendie, décès, réduction de la source d'approvisionnement d'une des parties ou décrets ou ordonnances gouvernementaux.

## 1.5 Politiques et dispositions séparables

Si toute disposition de l'Accord, dans son format actuel ou telle qu'elle pourrait être modifiée, est jugée non valide ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, seules la ou les parties non valides de la disposition seront supprimées et les dispositions restantes demeureront pleinement applicables et devront être interprétées comme si la disposition non valide ou inapplicable n'avait jamais fait partie de l'Accord.

## 1.6 Renonciation

BODi ne renoncera en aucun cas à son droit d'insister sur le respect de l'Accord et des législations applicables régissant l'exercice de Votre entreprise. Tout manquement de la part de BODi à exercer tout droit ou pouvoir en vertu de l'Accord ou à insister sur le strict respect d'un Distributeur BODi à l'égard de toute obligation ou disposition de l'Accord, et toute habitude ou pratique des parties en désaccord avec les termes de l'Accord ne sauraient en aucun cas constituer une renonciation au droit de BODi d'exiger une conformité stricte vis-à-vis de l'Accord. Toute renonciation de BODi ne peut être effectuée que par écrit, par l'intermédiaire d'un agent autorisé de BODi. La renonciation de BODi à tout manquement particulier de la part d'un Distributeur BODi n'aura aucune incidence sur les droits de BODi concernant tout manquement ultérieur, et n'affectera aucunement les droits ou obligations de tout autre Distributeur BODi. En outre, aucun retard ou omission de BODi d'exercer tout droit découlant d'un manquement ne portera atteinte aux droits de BODi concernant ledit manquement ou tout manquement ultérieur.

L'existence de toute réclamation ou poursuite d'un Distributeur BODi à l'encontre de BODi ne saurait constituer un moyen de défense contre l'application par BODi de toute condition ou disposition de l'Accord.

## 1.7 Code de déontologie du Distributeur BODi

Les Distributeurs BODi ont l'occasion unique de représenter BODi, Notre vision et Nos produits et services auprès de la communauté. C'est pourquoi Nous attendons des Distributeurs BODi qu'ils respectent les normes de BODi et que chaque Distributeur BODi agisse comme un ambassadeur de Notre mission et de Nos marques. Par conséquent, outre toutes les dispositions de l'Accord, tous les Distributeurs BODi doivent accepter le Code de déontologie du Distributeur BODi suivant :

- En tant que Distributeur BODi indépendant, je m'engage à faire preuve d'éthique et d'intégrité, et à traiter les autres comme j'aimerais être traité moi-même dans le cadre des activités de mon entreprise. Je m'engage à respecter le présent Code de déontologie et à le promouvoir auprès des autres Distributeurs BODi.
- Je m'engage à respecter les valeurs fondamentales de BODi, ainsi que les Politiques et procédures applicables aux Distributeurs de BODi et à ne m'impliquer dans aucune pratique de recrutement déloyale, illégale ou contraire à l'éthique, et à n'adopter ni encourager aucune autre conduite susceptible de nuire ou de présenter une image négative de moi-même, des autres Distributeurs BODi ou de BODi. Sont interdits, entre autres : les achats de bonus et toute autre forme de manipulation du Plan de rémunération, les réclamations abusives au titre de revenus, de résultats ou de frais médicaux, le démarchage auprès de Distributeurs BODi ou toute autre promotion d'autres opportunités de vente multinationales auprès de Distributeurs ou de Clients BODi ou la vente de produits BODi sur des marchés interdits.
- Je m'engage à apprendre et à comprendre le Plan de rémunération de BODi et le catalogue de produits BODi, ainsi qu'à les représenter de façon adéquate auprès de mes Clients et des Distributeurs BODi potentiels sans les induire en erreur ni leur donner de fausses attentes. Toute réclamation, représentation ou déclaration que je fais concernant les produits BODi ou les opportunités de devenir Distributeur BODi contiendront les remarques importantes et avis de non-responsabilité fournis par BODi.
- Je m'engage à accepter et à assumer mes responsabilités concernant la formation des Distributeurs BODi que j'ai personnellement parrainés pour veiller à ce qu'ils ne s'impliquent dans aucune pratique de recrutement déloyale, illégale ou contraire à l'éthique et n'adoptent ni n'encouragent aucune autre conduite susceptible de nuire ou de présenter une image négative de moi-même, des autres Distributeurs BODi ou de BODi. Je traiterai mon entreprise de Distributeur BODi comme n'importe quelle autre entreprise et à honorer chaque engagement pris vis-à-vis de mes Clients, des autres Distributeurs BODi ou autres associés.
- Je m'engage à accepter et à assumer mes responsabilités concernant la formation des Distributeurs BODi que j'ai personnellement parrainés. Je traiterai mon entreprise de Distributeur BODi comme n'importe quelle autre entreprise et à honorer chaque engagement pris vis-à-vis de mes Clients, des autres Distributeurs BODi ou autres associés.
- Je m'engage à faire la promotion des opportunités commerciales de BODi auprès des Distributeurs BODi potentiels avec honnêteté et intégrité. Je ne présenterai pas d'image déformée des ventes ou revenus réels ou potentiels. J'utiliserai les



outils professionnels qui m'ont été fournis, tels que la Déclaration relative aux revenus des Distributeurs indépendants et rappellerai à chaque nouveau Distributeur BODi potentiel que la réussite de chacun dépend des efforts personnels fournis.

- Je m'engage à respecter, protéger et traiter les informations personnelles des autres Distributeurs BODi, des clients et toute autre information reçue de la part de BODi ou autre par l'intermédiaire de mon entreprise BODi de façon confidentielle et à respecter leur droit à la vie privée à tout moment.
- Je m'engage à fournir à mes clients le plus haut niveau de service, en leur proposant mon aide pour tout échange de produit ou remboursement.
- Je m'engage à faire preuve de loyauté et de professionnalisme à l'égard du secteur du marketing en réseau dans son ensemble et à ne pas m'impliquer dans des critiques injustifiées de BODi ou de toute autre entreprise de marketing en réseau, y compris les concurrents directs de BODi.
- Je m'engage à respecter l'ensemble des lois qui régissent mon entreprise. Je comprends qu'en tant que responsable de mon entreprise de Distributeur BODi indépendant, je suis tenu de respecter lesdites loi et l'Accord.

## ARTICLE 2 : DEVENIR DISTRIBUTEUR

### 2.1 Exigences pour devenir Distributeur BODi indépendant

Pour devenir Distributeur BODi indépendant en France (métropolitaine), il convient de respecter les exigences suivantes :

- Avoir au moins 18 ans.
- Être résident et autorisé à travailler en France et être dûment inscrit en tant que vendeur à domicile indépendant (VDI) ou tout autre statut d'indépendant valide Vous permettant d'exercer Vos activités.
- Acheter un kit Outils de démarrage d'entreprise de Distributeur
- Après Votre inscription, fournir une photocopie de tout autre document personnel et administratif, tel que Votre Carte vitale et Votre numéro SIRET (en cours de validité).

### 2.2 Combien ça coûte ?

Pour familiariser les nouveaux Distributeurs BODi avec les produits, services, techniques de vente et supports de vente de BODi, Vous êtes tenu d'acheter un Kit Outil de démarrage d'entreprise. Outre ledit Kit, Vous n'êtes pas tenu d'acheter aucun produit, service ou support de vente BODi ni de payer de frais ou redevances pour devenir Distributeur BODi.

Au moment de l'inscription, BODi Vous offre également la possibilité d'acheter à un prix réduit un pack Défi, composé de produits BODi, pour Votre usage personnel. Le pack Défi ne contient aucun support de vente. Dans ce cas, si Vous achetez le pack Défi, Vous recevrez un kit Outil de démarrage d'entreprise gratuitement. **Notez qu'en aucun cas Vous ne serez tenu d'acheter un pack Défi pour Vous inscrire en tant que Distributeur BODi. Il s'agit simplement d'une offre qui Vous est proposée.**

BODi rachètera à tout Distributeur BODi résiliant son Accord en vertu des conditions de l'article 10.6 les kits Outil de démarrage d'entreprise et packs Défi pouvant être revendus.

Lorsque Vous serez inscrit en tant que Distributeur BODi, Vous paierez une redevance de service professionnelle qui Vous donnera accès à Votre Bureau du Distributeur, une plateforme en ligne personnalisée qui Vous aidera dans la gestion de Votre entreprise BODi et qui Vous proposera une bibliothèque de ressources de formation, ainsi que différents rapports personnalisables qui pourront Vous aider à surveiller Vos objectifs professionnels.

### 2.3 Statut fiscal du Distributeur indépendant

En fonction de Votre situation personnelle en termes de revenus et d'objectifs en tant que nouveau Distributeur, et après consultation de Votre conseiller fiscal le cas échéant, Vous devez déterminer le statut fiscal d'indépendant qui s'applique à Votre cas, conformément aux législations en vigueur.

Si Vous exercez Votre activité à titre occasionnel et optez pour le statut de vendeur à domicile indépendant (VDI), tel que défini par les articles L-135-1, L-135-2 et L135-3 du Code du commerce, Vous serez couvert par le régime général de sécurité sociale en application des articles L311-2 et L311-3 alinéa 20 du code de la sécurité sociale. Dans ce cas, Vos cotisations sociales sont calculées sur la base de l'échelle actuelle, conformément au décompte effectué par BODi et réglées directement à la sécurité sociale. Sauf indication contraire de Votre part, cette option sera choisie par défaut pour tous les nouveaux Distributeurs.

Pour bénéficier du statut fiscal de VDI, Vous devez déclarer Votre activité auprès du Centre des formalités d'entreprise (CFE) de l'URSSAF, par exemple sur le site de l'URSSAF à l'adresse : [www.cfe.urssaf.fr](http://www.cfe.urssaf.fr) dans les cinq (5) jours ouvrables suivant le début de Votre inscription en tant que Distributeur. Vous communiquerez Votre numéro SIRET à BODi dès que Vous l'aurez reçu.

Si Vous n'avez pas fourni de numéro SIRET valide à BODi dans les trente (30) jours suivant le premier jour où Vous avez commencé à gagner des commissions ou bonus, tel qu'expliqué dans le Plan de rémunération du Distributeur BODi, BODi retiendra tout paiement en cours, en attente ou futur jusqu'à recevoir ledit numéro. Si BODi n'a pas reçu de Votre part un numéro SIRET valide dans les soixante (60) jours suivant la date de Votre premier gain, BODi clôturera définitivement Votre compte de Distributeur et la totalité des rémunérations en attente, retenues ou futures découlant dudit compte de Distributeur sera saisie de façon permanente et irrévocable.

Si Votre revenu dépasse 50 % du plafond annuel de la sécurité sociale pendant trois (3) années civiles consécutives conformément aux conditions de l'article L135-3 du Code du commerce, Vous devez immédiatement en informer BODi et choisir un autre statut adapté, conformément aux réglementations en vigueur.

Dans ce cas, tout changement de statut et tout changement d'adresse doivent être communiqués à BODi dans un délai de sept (7) jours par le biais de Votre Bureau du Distributeur ou à l'adresse suivante : BODi UK, Ltd. Harpenden Hall, Southdown Road, Harpenden, Hertfordshire, AL5 1TE, Royaume-Uni.

En cas de manquement aux conditions du présent article, tout fond payable au Distributeur responsable dudit manquement sera retenu et/ou l'Accord sera immédiatement résilié.

## 2.4 Avantages du Distributeur

Une fois que Nous avons accepté Votre Candidature et Votre Accord de Distributeur, Vous pouvez bénéficier des avantages du Plan de rémunération du Distributeur BODi et de l'Accord. Lesdits avantages incluent le droit de :

- Vendre et passer des commandes de produits BODi et les envoyer à BODi afin qu'elles soient exécutées.
- Participer au Plan de rémunération du Distributeur BODi (recevoir des bonus et des commissions, si Vous y êtes éligible).
- Parrainer d'autres personnes en tant que Clients ou Distributeurs BODi, créer une organisation de marketing et avancer dans le Plan de rémunération du Distributeur BODi.
- Participer aux activités de soutien, de service, de formation, de motivation et de reconnaissance sponsorisées par BODi.
- Participer aux concours promotionnels et programmes de récompenses sponsorisés par BODi pour ses Distributeurs BODi.

# ARTICLE 3 : DIRIGER UNE ENTREPRISE DE DISTRIBUTEURING

## 3.1 Activités trompeuses, frauduleuses et illégales

Il est interdit de participer à des activités trompeuses, frauduleuses ou illégales en rapport avec Votre entreprise de Distributeuring BODi ou de faire des réclamations fausses ou trompeuses concernant des produits ou opportunités commerciales BODi. De même, Vous devez Vous comporter de sorte que Vos activités à l'extérieur de Votre entreprise de Distributeuring BODi ne nuisent pas à Votre entreprise de Distributeuring BODi ni à la réputation de BODi. Par exemple, si Vous êtes reconnu coupable d'un acte criminel ou de toute autre activité illégale sans rapport avec Votre entreprise de Distributeuring BODi, cela risquerait de nuire à la réputation et au prestige de BODi. Par conséquent, Nous Nous réservons le droit de résilier Votre Accord si Vous êtes accusé, déclaré coupable ou plaidez coupable pour un acte criminel ou délit impliquant de la drogue, une fraude, un vol, toute violence ou abus physique ou sexuel et tout autre délit impliquant un comportement malhonnête ou trompeur.

Les Distributeurs BODi doivent promouvoir l'entreprise BODi et proposer ses produits de manière cohérente avec les méthodes présentées dans les ressources de formation BODi. Les Distributeurs BODi ne peuvent pas créer, publier ou utiliser des systèmes de marketing ou de formation qui ne sont pas approuvés par écrit par BODi, et ne peuvent pas utiliser des contrats ou des formulaires qui n'ont pas été publiés par BODi. Les Distributeurs BODi ne peuvent pas exiger ou inciter la signature de tout accord ou contrat autre que les contrats et accords BODi officiels pour devenir Distributeur BODi auprès d'autres Clients ou Distributeurs BODi actuels ou potentiels. Les Distributeurs BODi ne peuvent pas vendre ni tirer profit de quelque manière que ce soit (directement ou indirectement), ni promouvoir tout système de marketing ou système de génération de contacts de prospects, ni vendre ou promouvoir des listes de prospects à d'autres Distributeurs BODi.

Les Distributeurs BODi ne peuvent ni facturer, ni recevoir de rémunération ou autres avantages de quelque sorte que ce soit (tels qu'un revenu, un échange de services ou des services gratuits, un dédommagement, des dons de bienfaisance, etc.) pour les outils, conseils destinés aux Distributeurs BODi, logiciels ou autres supports de vente, ni demander à d'autres Distributeurs BODi d'utiliser des outils tiers dans le cadre de leur entreprise de Distributeuring BODi.

Les Distributeurs BODi ne peuvent pas commercialiser d'autres biens ou services auprès de tout Distributeur BODi ou Client par le biais des outils ou médias BODi ou à l'aide de tout contact ou information fourni par BODi. Cependant, les Distributeurs BODi sont autorisés à commercialiser leurs propres biens et services (sous réserve d'autres restrictions énoncées dans les présentes politiques, y

compris les restrictions concernant une autre activité de marketing en réseau, des outils et des logiciels de vente) sur les réseaux sociaux courants et les intermédiaires n'appartenant pas à BODi.

Concernant notamment les événements professionnels BODi, les Distributeurs peuvent émettre une facture uniquement pour récupérer les frais directs vérifiables déboursés (pour couvrir leurs frais d'hébergement standard : chambre, restauration et transports) dans le cadre des formations BODi et des événements spécifiques aux Distributeurs pour un maximum de quatre (4) événements en direct par an (en plus de tout événement organisé pour le Super Weekend et les Fit Clubs). BODi pourra procéder à une vérification à tout moment. En toute circonstance, il est interdit de facturer dans le cadre d'événements de recrutement, pour bénéficier d'avantages ou pour le temps personnel consacré. Si Vous facturez un événement de formation professionnelle BODi, Vous devez proposer à tout Distributeur BODi non satisfait de la formation un remboursement intégral (moins le coût de subsistance) dans un délai de 14 jours à partir de la fin de la formation.

## 3.2 Publicité

### 3.2.1 Articles de marque

Vous pouvez créer des articles portant la marque BODi (t-shirts, casquettes, etc.) uniquement pour Votre usage personnel (Vous ne pouvez pas les vendre à des fins lucratives) et uniquement avec l'approbation préalable et écrite de Notre Service de conformité. Vous devez soumettre Vos créations par e-mail à l'adresse : [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com). Tout article arborant Notre marque que Vous proposez doit être conforme à l'Accord et ne pas comporter le nom, la photo ou l'image d'un entraîneur BODi quel qu'il soit.

### 3.2.2 Publicité dans les médias

Vous n'êtes pas autorisé à faire de la publicité à la télévision, à la radio ou dans une vidéo si Vous n'avez pas reçu l'approbation écrite de BODi au préalable. Toute demande d'approbation de publicité à la télévision ou à la radio doit être soumise à Notre service de conformité à l'adresse : [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com).

### 3.2.3 Sites Web du Distributeur et autres moyens de communication

Vous pouvez promouvoir Votre entreprise de Distributing BODi sur un site Web. Nous fournissons à tous les Distributeurs BODi des répliques du site Web de BODi. Ces sites sont des modèles sur lesquels Vous pouvez vendre des produits BODi et inscrire de nouveaux Distributeurs BODi. Si Vous souhaitez utiliser un site Web autre qu'un site Web répliqué fourni par BODi, Vous devez d'abord créer une version bêta et la soumettre à BODi qui la vérifiera et Vous enverra une approbation écrite pour Vous permettre de la rendre publique. Vous devez respecter les règles fondamentales suivantes :

- Votre site doit être conforme à l'Accord.
- Votre site doit utiliser le texte, ainsi que l'ensemble des avertissements et avis de non-responsabilité du site Web officiel de BODi.
- Votre site ne doit pas annoncer un prix ou finaliser la vente d'un produit BODi pour un prix inférieur au prix de détail annoncé par BODi sur son site Web officiel.
- Votre site Web ne peut pas accepter les inscriptions de nouveaux Distributeurs BODi. Le seul forum en ligne sur lequel Vous pouvez inscrire de nouveaux Distributeurs BODi ou Clients est Votre site Web BODi répliqué.
- Soyez particulièrement vigilant si Vous utilisez des contenu tiers sur Votre site Web. Si un contenu appartenant à un tiers figure sur Votre site, Vous risquez d'être tenu responsable d'une violation des droits d'auteur ou de la propriété intellectuelle. Lorsque BODi examine Votre site Web, Nous ne vérifions PAS la présence d'abus des droits d'auteur ou de la propriété intellectuelle dans le contenu, car Nous n'avons aucun moyen de savoir quel éléments appartiennent à un tiers. C'est à Vous seul qu'incombe cette responsabilité. Par conséquent, Vous devez toujours veiller à disposer d'une licence pour tout contenu que Vous utilisez ou Vous êtes procuré auprès d'un tiers et à payer les redevances de licence associées.
- Pour tout contenu ajouté par Vous, Vous devez Vous assurer qu'il est exact et non trompeur, et que Vous avez légalement le droit de l'utiliser.
- Votre site Web doit montrer de façon claire et évidente qu'il s'agit du site d'un Distributeur BODi indépendant.
- Votre site Web indépendant doit comporter une politique de confidentialité conforme aux législations applicables en matière de protection et de confidentialité des données, parmi lesquelles le Règlement général sur la protection des données (« RGPD »). Il Vous incombe de veiller à respecter lesdites législations, ainsi que les engagements que Vous avez pris dans Votre politique de confidentialité.
- Si Votre site utilise Vos propres cookies, ceux d'un tiers ou des technologies de suivi similaires, il Vous incombe d'obtenir le consentement nécessaire qui peut être requis en vertu des législations applicables en matière de protection et de confidentialité des données pour lesdites technologies.
- Si Votre site Web autorise les Distributeurs BODi, les Clients ou d'autres tiers à s'inscrire pour recevoir des e-mails marketing ou similaires, il Vous incombe de veiller à obtenir les consentements et à respecter toute autre exigence susceptible d'être requise en vertu des législations applicables en matière de protection et de confidentialité des données



pour ce type de marketing. Vous devez toujours fournir aux destinataires de Vos e-mails de marketing la possibilité de se désabonner facilement pour ne plus recevoir de messages, et les informer de la manière de se désabonner. Vous devez honorer la demande des personnes qui choisissent de ne plus recevoir d'e-mails de marketing et ne devez plus leur en envoyer.

- Une fois que Vous recevez une notification écrite de BODi autorisant Votre site Web, Vous pouvez le mettre en ligne. Nous Nous réservons toutefois le droit de révoquer l'autorisation à tout moment si Vous ne respectez pas Vos obligations contractuelles. Si Nous révoquons l'autorisation, Vous devez supprimer le site Web immédiatement. Si l'autorisation est révoquée, Nous ne Vous rembourserons aucun frais engagé par Vous pour la création ou la maintenance de Votre site Web. Par conséquent, si Vous créez et lancez Votre propre site Web, sachez que c'est un risque auquel Vous Vous exposez. Par ailleurs, une fois que Votre site Web est approuvé, Vous devez recevoir une approbation écrite de Notre service de conformité avant d'y apporter toute modification importante.

### 3.2.4 Marques déposées, droits d'auteur et noms de domaines

Les Distributeurs BODi ne sont pas autorisés à utiliser, tenter d'inscrire ou inscrire auprès d'un bureau ou registre des marques, ou registraire de nom de domaine, les éléments suivants ou leurs traductions (dans n'importe quelle langue), seuls ou associés à n'importe quel autre mot, dessin ou symbole : (1) Notre nom BODi ; (2) les noms de marque, noms commerciaux, marques déposées, marques de service, noms de produit, noms de domaine, symboles, logos, slogans, illustrations ou autres éléments d'identification ou appellations d'origine de BODi (les « Marques »), dont une liste partielle est jointe aux présentes dans l'Annexe A ; (3) tout élément ressemblant à s'y méprendre ou très similaire à une ou plusieurs des Marques, tel que déterminé par BODi, y compris toute partie, toute modification ou tout dérivé de l'une des Marques. Cette restriction inclut toute utilisation de l'un des éléments susmentionnés, tel que ou en rapport avec tout symbole, mot-clé, espace d'achat, texte caché ou toute autre activité considérée comme une optimisation d'Internet, ainsi que tout nom de domaine Internet (y compris, mais sans s'y limiter, tel qu'un sous-domaine sur le site Web de BODi), ou tel que le nom de compte ou identifiant d'utilisateur du Distributeur BODi sur des blogs, sites de réseaux sociaux ou sites tels que, entre autres, Facebook, YouTube, Instagram ou Twitter ; ou tel que les chiffres/désignations dans un numéro de téléphone de Distributeur BODi (par exemple, 0800-BUY-P90X).

Les produits BODi bénéficient d'une forte notoriété. Étant donné que les marques BODi sont largement reconnues, Nous devons consacrer beaucoup d'efforts à les protéger. Tant que Vous êtes inscrit en tant que Distributeur BODi, Vous disposez d'une licence limitée pour utiliser les Marques aux seules fins d'établir Votre entreprise de Distributeur BODi (présenter et promouvoir Votre entreprise de Distributeur BODi) et de vendre des produits BODi. Vous pouvez télécharger les Marques depuis Votre Bureau du Distributeur et Vous ne pouvez utiliser que les Marques disponibles au téléchargement. En d'autres termes, Vous ne pouvez pas essayer de copier ou de recréer une ou plusieurs des Marques ou toute marque similaire aux Marques. Il Vous est formellement interdit de modifier les Marques de quelque manière que ce soit.

Enfin, Vous ne pouvez pas utiliser une ou plusieurs Marques dans un nom de domaine, une adresse e-mail, un identifiant de réseau social ni les utiliser dans un nom d'équipe ou d'entreprise, ou sur une plaque d'immatriculation personnalisée.

Nous devons également protéger Nos supports comportant le droit d'auteur. Par conséquent, Vous ne devez ni copier ni produire à des fins commerciales, de distribution ou de publicité tout support protégé par le droit d'auteur appartenant à BODi, ni enregistrer les événements et discours de BODi sans l'autorisation expresse et écrite de BODi. De même, BODi produit ses propres vidéos promotionnelles, dont certaines sont publiées sur Votre Bureau du Distributeur pour Vous permettre de les utiliser. Si Vous utilisez une ou plusieurs de ces vidéos, Vous devez l'utiliser telle qu'elle a été publiée et ne jamais l'éditer. Si Vous utilisez l'un de Nos supports protégé par copyright dans Vos supports promotionnels, BODi estime que Vous enfreignez le présent Accord ou l'un de ses droits de propriété intellectuelle et Nous pourrions Vous demander de retirer immédiatement lesdits supports promotionnels et de supprimer Nos supports protégés par le droit d'auteur.

Dans l'éventualité où les Distributeurs BODi prennent connaissance de toute activité susceptible de porter atteinte aux marques déposées, à des droits d'auteur ou à d'autres droits de propriété intellectuelle de BODi, ils sont tenus d'en informer BODi par e-mail dans les plus brefs délais à l'adresse [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com). Les Distributeurs BODi ne doivent pas, et ne sont pas autorisés à agir au nom de BODi dans de telles situations pour de nombreux motifs, notamment car cela risquerait de nuire aux efforts constants de BODi en matière d'application de la loi.

### 3.2.5 Utilisation d'actifs de tiers connexes

Nous entretenons des relations commerciales avec des entreprises de renommée. Nous possédons généralement une licence pour utiliser leurs marques mais Notre licence est limitée. Cela signifie que Nous sommes uniquement autorisés à utiliser leurs marques conformément aux conditions de Notre contrat avec elles. Par conséquent, Nous devons veiller à ne pas utiliser leurs marques de façon abusive. Si Nous avons une licence d'utilisation pour des Marques d'autres entreprises, et qu'elles ont autorisé les Distributeurs BODi à utiliser leurs marques également, Nous publierons les Marques autorisées et approuvées dans Votre Bureau du Distributeur. Vous

pourrez UNIQUEMENT utiliser les marques publiées dans Votre Bureau du Distributeur et ne devrez jamais reproduire de marque de tiers.

### 3.2.6 Médias et demandes des médias

La présente politique vise à garantir que les informations communiquées au public soient précises et cohérentes, de même qu'à protéger Notre image publique. Les Distributeurs BODi ne sont pas autorisés à publier ou à laisser un tiers publier une revue ou un communiqué de presse avant d'avoir obtenu au préalable l'approbation écrite du contenu et des canaux proposés par le service de conformité de BODi. Les revues de presse proposées peuvent être soumises par e-mail à Notre service de conformité pour être examinées et approuvées. Si Vous êtes contacté par les médias, veuillez les rediriger vers Nous à l'adresse [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com). Notre équipe de médias et relations publiques se chargera de leur répondre.

### 3.2.7 E-mails non sollicités

Les législations européennes et internationales relatives aux e-mails non sollicités (spam) sont très strictes et complexes. Pour faire simple, Vous ne pouvez pas envoyer de spam. Si Vous voulez envoyer des e-mails non sollicités concernant un aspect de BODi, y compris ses opportunités commerciales ou produits, avant de les envoyer, Vous devez fournir à BODi un avis juridique écrit d'un avocat autorisé dans le pays dans lequel Vous souhaitez envoyer l'e-mail qui spécifie que la campagne par e-mail que Vous proposez est conforme à la législation dudit pays (les frais juridiques restant à Votre charge). Soyez prudent toutefois, certaines personnes risquent d'essayer de Vous vendre une liste d'adresses e-mail de prospects. Elles peuvent même prétendre qu'il s'agit de « prospects présélectionnés ». Nous Vous avertissons que Vous risquez probablement de perdre de l'argent. Il est très peu probable que Vos gains dépassent ce que Vous paierez pour les prospects. Il est également peu probable que les personnes figurant sur ladite liste aient donné leur accord pour recevoir des e-mails marketing de Votre part.

#### (a) Exigences relatives aux messages par e-mail

BODi n'autorise pas les Distributeurs BODi à envoyer des e-mail commerciaux non sollicités, sauf si lesdits e-mails respectent strictement les législations et réglementations en vigueur. Dans certains pays, cela peut signifier que Vous aurez besoin d'obtenir le consentement du destinataire avant de pouvoir lui envoyer des e-mails commerciaux non sollicités. Il Vous incombe d'obtenir un consentement lorsque celui-ci est requis.

Un e-mail envoyé par un Distributeur faisant la promotion de BODi, de l'opportunité d'entreprise de Distributeur BODi ou des produits et services BODi doit respecter les législations et réglementations en vigueur et se conformer aux exigences suivantes :

- i. L'e-mail doit comporter une adresse e-mail de retour à l'expéditeur fonctionnelle.
- ii. L'e-mail doit contenir un avis clair et évident (en caractères gras de taille 10 au minimum) informant le destinataire qu'il peut demander à ne plus recevoir ou à se désinscrire de toute sollicitation ou correspondance ultérieure par e-mail en cliquant sur le lien de refus ou de désinscription applicable contenu dans l'e-mail ou, le cas échéant, en répondant à l'adresse e-mail de retour valide.
- iii. L'e-mail doit comporter le nom du Distributeur BODi et son adresse postale physique.
- iv. L'e-mail doit indiquer de façon claire et évidente qu'il s'agit d'une publicité ou sollicitation.
- v. L'utilisation de lignes d'objet trompeuses et d'informations d'en-tête fausses est interdite.
- vi. Toutes les demandes de ne plus recevoir d'e-mail, qu'elles soient reçues par e-mail ou par courrier postal, doivent être honorées dans les plus brefs délais. Si un Distributeur BODi reçoit une demande de ne plus recevoir d'e-mail de la part du destinataire d'un e-mail, le Distributeur BODi doit également transmettre ladite demande à BODi.

BODi peut envoyer régulièrement des e-mails commerciaux à Vos Clients. En signant l'Accord, le Distributeur BODi accepte que BODi envoie de tels e-mails et que le nom et les adresses e-mail et postale du Distributeur BODi soient incluses dans lesdits e-mails, tel qu'indiqué ci-dessus. Les Distributeurs BODi sont tenus d'honorer les demandes de ne plus recevoir d'e-mail générées suite à l'envoi de tels e-mails par BODi.

### 3.2.8 Fax et appels téléphoniques ou autres messages non sollicités

Le recours aux appels téléphoniques, SMS/textos, fax ou autres messages en rapport avec Votre entreprise de Distributeur BODi est strictement réglementé et en cas de non-conformité avec la législation, Vous et Votre entreprise de Distributeur BODi Vous exposez à d'importantes responsabilités financières et juridiques. Comme avec toute autre démarche marketing que Vous entreprenez en tant qu'entreprise indépendante, il Vous incombe de connaître et de respecter l'ensemble des législations, règles et réglementations, y compris celles qui s'appliquent à ce type de marketing. Par conséquent, Vous devez d'abord consulter un juriste expérimenté afin de respecter les différentes exigences juridiques qui s'appliquent à ce type de démarches marketing.

Si la personne est un Client existant de l'Espace Économique Européen, Vous pourrez lui envoyer des SMS, fax ou e-mail marketing de produits ou services similaires sans consentement exprès préalable. Ladite règle s'applique lorsque : (a) Vous avez obtenu les coordonnées de la personne dans le cadre d'une vente, ou de négociations pour la vente, d'un produit ou service à ladite personne ; (b) le message marketing contient uniquement un produit ou service similaire ; et (c) le Client a la possibilité de refuser des messages marketing non sollicités par un moyen simple au moment où ses coordonnées sont collectées et s'il ne demande pas à ne plus recevoir ce type de message, il lui sera proposé de le faire de façon simple dans chaque message ultérieur. Si lesdites circonstances ne s'appliquent pas ou si la personne n'est pas un Client existant, Vous ne devez pas lui envoyer de message marketing sans avoir obtenu son consentement exprès au préalable.

### **Liste rouge**

Si Vous faites de la publicité par courrier ou téléphone : une personne peut être inscrite sur liste rouge pour indiquer qu'elle ne souhaite pas recevoir d'appels téléphoniques de vente et de marketing non sollicités. La loi Vous interdit de passer de tels appels sur des numéros inscrits sur liste rouge, à moins d'avoir obtenu le consentement de la personne. Une personne est peut-être inscrite sur liste rouge pour indiquer qu'elle ne souhaite pas recevoir de courriers de marketing direct par la poste. Il est préférable de consulter les bases de données pour vérifier si les personnes sont sur liste rouge et de tenir compte de leurs préférences, et Nous Vous demandons de le faire. Si Vous menez des activités de marketing par fax, Vous devez également vérifier les contacts de Votre base de données pour Vous assurer qu'ils ne figurent pas sur liste rouge et supprimer quiconque de Votre liste de contacts s'est inscrit sur liste rouge pour ne plus recevoir de communications marketing de Votre part par fax. Vous êtes légalement tenu de ne pas faxer de communications marketing aux numéros inscrits sur liste rouge, sauf si les personnes Vous ont donné leur consentement. Si Vous voulez diffuser des e-mails de marketing, il est préférable (et conforme aux services de liste rouge d'autres moyens de marketing) de vérifier régulièrement Votre base de données et toute liste rouge d'adresses e-mail nationale.

Tout message texte envoyé par un Distributeur BODi au sujet de la promotion de son entreprise ou de tout produit ou service BODi doit clairement identifier l'expéditeur en tant que Distributeur BODi indépendant.

### **3.2.9 Conduite sur les réseaux sociaux et sur Internet**

Les Distributeurs BODi s'appuient largement sur les réseaux sociaux pour développer leur activité et partager leurs passions. Que Vous le fassiez en collaborant sur un blog, dans une vidéo, un wiki, un réseau social ou toute autre forme de publication ou de discussion en ligne, il est important de ne pas oublier que les réseaux sociaux sont très réglementés et incluent un ensemble de règles et de directives que tout Distributeur BODi est tenu de respecter.

#### **Vous êtes responsable de Vos publications**

Vous êtes personnellement responsable de Vos publications et de toute autre activité en ligne que Vous menez en lien avec BODi. Par conséquent, même si Vous ne gérez ou n'exploitez pas un blog ou site de réseau social, si Vous publiez du contenu sur un site au sujet de BODi, Vous êtes responsable de la publication. Vous êtes également responsable des publications qui apparaissent sur un blog ou site de média social que Vous gérez ou exploitez et ce, même si un tiers publie un contenu inapproprié sur ledit site.

#### **S'identifier en tant que Distributeur BODi indépendant.**

Vous devez révéler Votre nom complet dans toutes Vos publications sur les réseaux sociaux et indiquer de manière claire et visible que Vous êtes Distributeur BODi indépendant. Les publications anonymes, annonces aveugles ou l'utilisation de pseudonymes ne sont pas autorisées. Cette identification doit figurer sur la publication d'origine, et non dans un commentaire distinct qui pourrait être englouti par les commentaires successifs, ou dans les informations Vous concernant. Dès lors que Vous fournissez Votre opinion personnelle, Vous devez clairement indiquer qu'il s'agit de Votre opinion et non d'une position de BODi en spécifiant par exemple « Les publications qui apparaissent sur mon site m'appartiennent et ne reflètent pas nécessairement la position, la stratégie ou l'opinion de BODi et de ses marques. »

#### **Réseaux sociaux comme forum de vente et de promotion**

Certains réseaux sociaux soutiennent l'utilisation commerciale de leur site, tandis que d'autres l'interdisent. Il Vous incombe de consulter et de respecter les conditions d'utilisation et politiques des sites des réseaux sociaux. N'oubliez pas que Votre utilisation du contenu fourni par BODi sur les pages de réseaux sociaux et autres sites Web gérés par BODi, ainsi que sur le Bureau du Distributeur est strictement limitée. En aucun cas un Distributeur BODi n'est autorisé à télécharger ou à publier plus de deux minutes d'un contenu d'entraînement BODi original (audio ou vidéo) sauf s'il s'agit d'un contenu publié directement par BODi à des fins d'utilisation promotionnelle par les Distributeurs BODi (tel qu'un nouveau produit, une offre groupée spéciale ou une vidéo promotionnelle). Les Distributeurs BODi sont seulement autorisés à publier des vidéos d'eux-mêmes en train d'exécuter un entraînement BODi, n'incluant aucun contenu audio ou vidéo original BODi, à condition que la durée totale de la vidéo (entière ou divisée en plusieurs vidéos) ne dépasse pas cinq minutes. Tout contenu ne respectant pas ces restrictions et/ou limites de durée (y compris si le contenu est divisé en plusieurs vidéos) ou enfreignant de quelque autre manière que ce soit les droits d'auteur sera supprimé du site associé par BODi sans

notification préalable au titulaire du compte contrevenant, et risque d'entraîner des mesures disciplinaires en vertu des présentes politiques et procédures de même que la suspension ou résiliation du compte de l'utilisateur.

### **Les ventes et inscriptions sur les sites de réseaux sociaux sont interdites**

Les ventes et inscriptions en ligne ne doivent être réalisées que sur Votre site Web BODi répliqué. Vous ne devez pas utiliser un site de réseau social pour accepter des commandes ou pour tenter de sponsoriser ou d'inscrire des Distributeurs BODi potentiels. Vous ne devez pas utiliser un site de réseau social pour expliquer une partie ou l'ensemble du Plan de rémunération BODi.

### **Utilisation de la propriété intellectuelle de tiers dans les publications**

Concernant le contenu que Vous utilisez sur Votre propre site Web, si Vous utilisez les marques déposées, marques de commerce, marques de service, droits d'auteur ou la propriété intellectuelle d'un tiers dans une publication, il Vous incombe de veiller à Vous procurer la licence appropriée pour le faire et à payer les redevances de licence correspondantes. Toute propriété intellectuelle de tiers doit être dûment référencée en tant que propriété dudit tiers et Vous êtes tenu de respecter toute restriction et condition que le propriétaire de ladite propriété intellectuelle impose sur l'utilisation de son bien.

### **Respect de la vie privée**

Vous devez toujours respecter la vie privée des personnes dans Vos publications. En tant que membre de la communauté BODi, Vous ne devez pas participer à des commérages ni faire circuler des rumeurs concernant un individu, une entreprise, un produit ou un service concurrent quels qu'ils soient.

### **Professionalisme**

Il Vous incombe de veiller à l'authenticité et à l'exactitude de Vos publications. Cela comprend toutes les références que vous faites à votre titre (Distributeur indépendant de BODi), ainsi que toutes les autres références professionnelles que vous détenez. Les entraîneurs ne doivent pas hériter d'une qualification professionnelle ou d'une certification qu'ils ne possèdent pas. En plus, pour cela, Vous devez vérifier les documents que Vous publiez. Vous devez également vérifier attentivement l'orthographe, la ponctuation et la grammaire de Vos publications. Il est interdit d'utiliser un langage injurieux ou des images inappropriées.

### **Publications interdites**

Vous ne pouvez pas publier de contenu ni de lien vers une publication ou autre document qui :

- Est à caractère sexuel, obscène ou pornographique ;
- Est de nature injurieuse, vulgaire, haineuse, menaçante, blessante, diffamatoire, calomnieuse, harcelante ou discriminatoire (sur la base de la race, de l'origine ethnique, des croyances, de la religion, du sexe, de l'orientation sexuelle, d'un handicap ou autre) ;
- Comporte un graphisme de violence ;
- Incite à un comportement illégal ;
- Constitue une attaque personnelle à l'égard d'un individu, d'un groupe ou d'une entité ;
- Constitue une violation au présent Accord ou à tout droit de propriété intellectuelle de BODi ou aux droits de tout tiers.

### **Réponse à des publications négatives**

Ne tentez pas de discuter avec une personne qui publie un commentaire négatif sur Vous, d'autres Distributeurs BODi ou BODi. Vous pouvez signaler des publications négatives ou tout élément Vous préoccupant à Notre service de conformité par e-mail à l'adresse : [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com). Le fait de répondre à des publications négatives ne fait qu'alimenter une conversation avec une personne motivée par le ressentiment qui n'atteint pas l'état d'esprit positif de BODi, et par conséquent, nuit à la réputation et à la renommée de BODi.

### **Sites de réseaux sociaux agissant comme des sites Web indépendants**

Étant donné que certaines pages de réseaux sociaux offrent une fonctionnalité très riche, la distinction entre une page de réseau social et un site Web n'est pas toujours évidente. BODi se réserve donc le droit exclusif de classer certaines pages de réseaux sociaux comme des sites Web et exige Votre adhésion aux politiques de BODi concernant les sites Web indépendants si Vous utilisez de telles pages de réseaux sociaux.

### **Promotion d'autres entreprises de vente directe sur les réseaux sociaux**

En plus de respecter toutes les autres exigences spécifiées dans les présentes politiques, si Vous utilisez un réseau social, quel qu'il soit, dans Votre entreprise de Distributeur BODi, toute publication liée à BODi ou à ses produits doit renvoyer uniquement à Votre site Web BODi répliqué. Si Vous créez une page de profil professionnel sur un site de réseau social qui fait la publicité ou concerne BODi, ses produits ou l'opportunité de Distributeur BODi, la page du profil professionnel doit concerner exclusivement Votre entreprise de Distributeur BODi et Vos produits BODi. Si Votre entreprise de Distributeur BODi est radiée pour quelque raison que ce soit, Vous devez immédiatement désactiver la page de profil professionnel et tout autre lien qui renvoie à celle-ci ou à Votre entreprise de Distributeur BODi.

Le non-respect des présentes directives risque d'entraîner la suspension ou la résiliation de Votre Entreprise de Distributeur BODi (également nommée Centre d'affaires du Distributeur) et de tous les sites Web associés.

Les Distributeurs BODi qui sont contactés directement par e-mail, SMS, téléphone ou sur un réseau social par un Client demandant à ne plus être contacté ou sollicité doivent obligatoirement éliminer ledit Client de toute communication ultérieure (y compris les eCartes BODi, e-mails, publications sur Facebook et autres moyens de communication sur les réseaux sociaux). Afin de rester conformes à Nos procédures, les Distributeurs BODi doivent indiquer la mention « Ne pas contacter » dans le Bureau du Distributeur pour les Clients qui demandent à ne pas être contactés.

Il est interdit aux Distributeurs BODi d'utiliser un quelconque outil électronique, forum ou site Web fourni par BODi (y compris les pages de réseaux sociaux hébergées par BODi) pour faire la promotion, de solliciter ou de gérer autrement des entreprises et activités de tiers et/ou toute autre opportunité commerciale tierce à quelque moment que ce soit. En outre, les Distributeurs BODi ne doivent pas utiliser lesdits forums pour promouvoir leur entreprise de Distributeur BODi, offrir des produits BODi à la vente ou recruter des Distributeurs BODi dans leur organisation ou groupe Défi BODi.

### 3.2.9.1. Messages préenregistrés

En collaborant en tant que Distributeur BODi et en acceptant l'Accord, Vous autorisez BODi à mettre en place des messages téléphoniques préenregistrés sur le ou les numéros de téléphone que Vous avez indiqué(s) dans Votre Candidature et Votre Accord de Distributeur BODi.

### 3.2.10 Enchères en ligne, plateformes de vente, mots-clés et sites de boutiques en ligne

Vous ne pouvez pas offrir ou faciliter l'offre de produits BODi sur ou par l'intermédiaire d'un quelconque site d'enchères en ligne ou de petites annonces, y compris et sans s'y limiter sur eBay, iOffer et/ou Craigslist ou toute plateforme de vente en ligne de marque tierce, telle qu'Amazon Marketplace.

Vous pouvez utiliser les plateformes de vente en ligne et les sites de réseaux sociaux uniquement pour discuter de l'opportunité d'entreprise de Distributeur BODi, mais devez toujours Vous identifier en tant que Distributeur BODi indépendant sur chacun desdits forums. De même que pour la publicité sur les sites Web, un titre ou contenu de site Web, compte ou autre forum de réseau social quel qu'il soit ne doit en aucune manière impliquer que ledit forum et son contenu proviennent directement de ou sont de quelque manière que ce soit sponsorisés ou approuvés par BODi.

Vous ne pouvez pas acheter ou utiliser de mots-clés, de liens sponsorisés ni d'adwords incluant des Marques ou autres termes interdits, tels que définis à l'Annexe A, sur des moteurs de recherche, sites Web ou autres plateformes de vente en ligne (y compris Facebook et d'autres points de vente de réseau social). De même, Vous ne pouvez pas faire de listes ou de publicité sur les sites de comparaison d'achats ou moteurs de comparaison de prix de produits similaires sur lesquels Vous devez acheter un positionnement ou listing (y compris, sans s'y limiter, Google Product Search, Shopzilla et NextTag) et devez respecter les politiques et interdictions spécifiées sur tout site d'achat dont l'inscription est gratuite (y compris, sans s'y limiter, Google Product Search).

### 3.2.11 Gestion de Votre BODi Challenge Groupe ou BOD Groupe

Dans le cadre de Votre démarche consistant à aider des personnes à essayer les produits BODi et à atteindre leurs objectifs de fitness, Vous pouvez organiser, héberger et gérer Votre propre Fit Club BODi à condition de respecter les directives définies dans le Bureau du Distributeur et de Vous conformer strictement aux exigences suivantes :

- Pour héberger, promouvoir ou diriger un BODi Challenge Groupe ou BOD Groupe, Vous devez toujours Vous identifier en tant que Distributeur BODi indépendant.
- Vous devez proposer une sélection aléatoire de programmes BODi que l'invité du Challenge Groupe pourra essayer à l'occasion de rencontres hebdomadaires. Il est interdit de diffuser un programme de fitness complet dans l'ordre des entraînements fourni et sur la durée du programme de fitness complet (par exemple les 90 jours de P90X ou les 60 jours d'Insanity).
- Le groupe ne doit comporter qu'une présentation par le Distributeur BODi s'appuyant sur des DVD BODi ou une diffusion en streaming BODi On Demand (« BOD ») d'un entraînement en groupe. Un entraînement Fit Club offert ne doit jamais être diffusé en streaming direct ou sur les réseaux sociaux pour faire participer un individu ou groupe situé dans un lieu autre que l'emplacement physique du Fit Club.
- Un groupe Défi BODi peut être mené par un Distributeur BODi et faire participer d'autres individus en personne ou virtuellement. Un Distributeur BODi peut offrir des prix aux participants de ses groupes Défi en suivant les directives relatives aux promotions et aux prix définies aux articles 5.2 et 5.2.1 des présentes Politiques et procédures.
- Les enfants ne peuvent pas participer aux entraînements BODi Challenge Groupe ou BOD Groupe ni à des groupes Défi car la plupart des programmes de fitness BODi ne sont pas destinés à être exécutés par des personnes de moins de 18 ans.



## **A AUCUN MOMENT VOUS NE POUVEZ AGIR COMME UN FITNESS OU TOUT AUTRE TYPE D'INSTRUCTEUR DANS UN ENTRAÎNEMENT DE GROUPE.**

Vous ne pouvez pas demander à un invité de payer uniquement pour assister au BODi Challenge Groupe ou BOD Group en n'effectuant qu'un entraînement BODi. Vous pouvez en revanche demander une contribution financière (a) pour couvrir les coûts de la location du local dans lequel se déroule le Fit Club BODi, ou (b) si lesdits invités souhaitent goûter des suppléments ou consommables, tels que Shakeology® ou les boissons de la ligne BODi Performance™ après l'entraînement.

Chaque Distributeur faisant la promotion ou dirigeant un groupe de défi BODi ou un groupe BOD comprend et accepte expressément que la société n'approuve, ne parraine ou ne promet en aucune manière un groupe de défi ou un groupe BOD proposé par un Distributeur.

**En hébergeant, en dirigeant ou en promouvant un groupe Défi BODi ou BOD Group, Vous consentez à indemniser, défendre et dégager de toute responsabilité BODi et ses ayants droits, cessionnaires, sociétés affiliées, membres, agents et employés vis-à-vis de possibles recours en justice, actions civiles, blessures, pertes, dommages, jugements, frais ou dépenses, notamment les honoraires et frais juridiques encourus par l'un d'eux, résultant de quelque manière que ce soit de ou en rapport avec Vos activités de groupe Défi ou BOD Group.**

### **3.2.12 Utilisation des entraînements BODi par des entraîneurs de fitness**

Des Distributeurs BODi peuvent également être entraîneurs de fitness mais ils ne sont pas pour autant autorisés à intégrer les programmes d'entraînement BODi dans leurs propres programmes d'exercices dans des établissements de fitness (salle de sport, centre sportif ou autre). Bien que lesdits cours de fitness puissent faire référence à des exercices inspirés par les produits BODi, tels que la « pliométrie » et le « kenpo », Vous ne pouvez jamais utiliser une marque déposée BODi quelle qu'elle soit (telle que « cours BODi » ou « circuit P90X ») dans le nom ou la description du cours, et ne devez jamais diffuser de programme BODi (que ce soit sur DVD ou BOD) pour de tels cours.

## **3.3 Utilisation des sites, groupes et pages hébergés par BODi**

Vous ne pouvez pas publier de messages (directement ou par l'intermédiaire d'un tiers) sur un site Web hébergé par BODi (y compris, mais sans s'y limiter, les groupes BOD, les babillards électroniques, le groupe de médias sociaux, la page ou le canal) faisant la promotion ou faisant allusion à l'opportunité commerciale de BODi de quelque manière que ce soit. Les sites, groupes et pages hébergés par BODi sont maintenus uniquement pour offrir un soutien, des conseils et une atmosphère de motivation d'équipe aux membres participants..

### **3.3.1 Directives des publications**

#### **Noms d'utilisateur**

Vous ne pouvez pas utiliser « BODi » ou « Distributeur » (ou d'autres noms, tels que « Top Distributeur ») dans un pseudonyme de forum de discussion conformément à l'article 3.2.4 des Politiques et procédures. Par exemple, Vous pouvez choisir le nom d'utilisateur « Distributeur Seb » mais ne pouvez pas utiliser seulement « Distributeur » comme nom d'utilisateur.

#### **Contenu offensant**

Les publications contenant des propos blasphématoires, des commentaires racistes, haineux, diffamatoires, insultants ou injurieux ou des commentaires à caractère sexuel sont interdites et seront immédiatement supprimées.

#### **Liens du profil**

Les liens vers des pages de profil qui redirigent une personne vers une page autre que Votre site Web BODi répliqué ne sont pas autorisés.

#### **Liens**

Nous autoriserons uniquement les liens d'accès à Vos fils de discussion et outils BODi favoris. Il est interdit aux membres de publier des liens qui redirigent des membres vers des sites extérieurs aux forums de la communauté. Nous Nous réservons le droit de modifier, supprimer ou suspendre toute publication ou fil de discussion qui ne respecte pas les présentes règles.

#### **Coordonnées**

Pour lutter contre les spams, Vous ne devez publier AUCUNE coordonnée, y compris les numéro de téléphone, noms d'utilisateur de messagerie instantanée, liens vers des sites Web, signature et adresse e-mail.

#### **Promotion des produits**

Vous n'êtes pas autorisé à faire la promotion de produits concurrents (notamment, compléments alimentaires, vidéos d'entraînements, équipements sportifs ou produits de beauté) dans Nos forums de discussion. Vous pouvez discuter de programmes autres que BODi que Vous utilisez ou avez utilisés.

## Intégrité

Vous pouvez publier des remarques sincères et honnêtes au sujet de BODi mais Vos remarques ne doivent pas être calomnieuses, fausses, diffamatoires, haineuses ou offensives ni comporter d'attaques personnelles à l'encontre d'un entraîneur de fitness, d'un Distributeur, d'un membre, d'un produit, d'un service ou de tout autre individu ou entreprise BODi. Les mêmes normes s'appliquent quant à la critique de tout autre individu ou entreprise (y compris un concurrent de BODi).

Nous pouvons supprimer ou vous demander de supprimer tout message susceptible d'enfreindre ces règles. Pour maintenir une communauté axée sur le bien-être, le soutien et la motivation, vous ne devez pas publier de messages identiques dans plusieurs fils de discussion et/ou forums. Nous nous réservons le droit de restreindre l'utilisation ou l'accès de tout utilisateur à toute plateforme hébergée par BODi sans notification préalable.

\* Les présentes politiques s'ajoutent aux Conditions standard du site Web et à toutes les autres Politiques et procédures du Distributeur qui régissent l'utilisation des plateformes de médias sociaux. Veuillez consulter les conditions d'utilisation ici : <https://www.beachbody.co.uk/product/about/terms-of-use.do>.

## 3.4 Achat de bonus interdit

L'achat de bonus est strictement interdit. L'« achat de bonus » comprend : (a) l'inscription d'individus ou entités sans l'autorisation ou à l'insu de tels individus ou entités ; (b) l'inscription frauduleuse d'un individu ou d'une entité en tant que Distributeur ou Client BODi ; (c) l'inscription ou la tentative d'inscription d'individus ou d'entités inexistantes en tant que Distributeurs ou Clients (clients « fantômes ») ; (d) l'achat de produits ou services BODi pour le compte d'un autre Distributeur ou d'un Client, ou sous le numéro de carte d'identité d'un autre Distributeur ou d'un Client pour avoir droit à des commissions ou bonus ; et (e) tout autre mécanisme ou artifice visant à avoir droit à un avancement de rang, à des mesures incitatives, à des prix, à des commissions ou à des bonus qui ne proviennent pas de l'achat de produits ou services de bonne foi par des consommateurs.

L'utilisation de cartes de crédit, cartes de débit ou autres instruments de paiement individuels pour acheter des produits ou frais de service pour le compte de tout autre Distributeur ou Client autre que deux autres membres de la famille immédiats (parent, conjoint ou enfant) est strictement interdite. Si Vous souhaitez acheter des produits ou régler des frais de service pour un membre de Votre famille immédiate, Vous devez en informer Notre service de conformité en remplissant le formulaire d'utilisation de carte de crédit que Vous trouverez ici : <https://fs6.formsite.com/beachbody/youplustwo/index.html>. De même, sous réserve de l'autorisation accordée dans la phrase précédente, chaque Distributeur doit effectuer des paiements en rapport avec son propre compte et ne peut utiliser l'instrument de paiement d'un tiers pour payer ses produits ou services BODi. Dès la première identification d'un achat de bonus, tout Distributeur ayant le rang à vie Diamant ou supérieur peut faire l'objet d'une amende allant **jusqu'à 100 000 \$** et tout Distributeur ayant un rang à vie Rubis ou inférieur peut faire l'objet d'une amende allant **jusqu'à 250 \$**, à déduire du ou des paiements à venir dudit Distributeur.

Si le Distributeur dont il a été avéré qu'il participait, facilitait ou encourageait activement de quelque autre manière que ce soit une quelconque activité d'achat de bonus (y compris par l'intermédiaire de communications, par l'utilisation de cartes de crédit ou de cartes de débit prépayées, etc.) aurait autrement le droit de participer au Bonus de leadership diamant étoile, ledit Distributeur perdra la totalité de son Bonus de leadership Diamant étoile pour le trimestre en cours (à tous les niveaux Diamant étoile) et fera l'objet d'amendes et de mesures disciplinaires supplémentaires, parmi lesquelles la suspension ou la clôture immédiate de son entreprise de Distributeur BODi. Si l'achat de bonus intervient dans l'organisation d'un Distributeur Diamant étoile à l'insu dudit Distributeur, mais que l'activité associée contribue à la capacité du Distributeur Diamant étoile à augmenter ou maintenir son rang (ce qui sera retracé auprès des trois premiers niveaux de parrainage direct, également appelés l'équipe d'avancement du Distributeur), l'activité d'achat de bonus sera supprimée et le rang du Distributeur Diamant étoile sera recalculé sans en tenir compte, mais le Distributeur Diamant étoile qui ignorait la situation ne sera pas exposé à des mesures disciplinaires. Même si le Distributeur Diamant étoile qui n'a pas directement pris part à l'achat de bonus ne sera pas exposé à des procédures disciplinaires, les autres Distributeurs qui ont activement participé à l'achat de bonus le seront, tel qu'indiqué ci-dessus.

## 3.5 Comptes professionnels

### 3.5.1 Entités commerciales

Une entreprise, un partenariat ou toute autre entité commerciale (collectivement appelés une « Entité commerciale » aux fins du présent article) peut déposer une candidature pour devenir Distributeur BODi en envoyant son Certificat de constitution, son Contrat de partenariat ou autres documents constitutifs (collectivement appelés « Documents de l'entité ») à BODi avec un formulaire d'inscription d'entité commerciale dûment rempli. Tous les propriétaires détenant plus de cinq pour cent (5 %) d'intérêts dans l'Entité commerciale doivent être déclarés dans le Formulaire d'inscription d'entité commerciale applicable à remettre à BODi. Tous les propriétaires répertoriés dans la Candidature de l'Entité commerciale ou autres individus signalés par écrit à BODi sont acceptés en tant que personnes responsables du compte professionnel, à condition que lesdites personnes responsables ne détiennent ou ne gèrent pas par ailleurs d'autre entreprise de Distributeur BODi. Un signalement écrit acceptable correspond à l'envoi du Formulaire de mise à jour de contact commercial, qui peut être demandé à Notre Service client à l'adresse <https://faq.BODi.com/app/contactus>. Une entreprise de

Distributeur BODi peut changer de statut en gardant le même parrain, et passer du statut d'auto-entreprise à celui d'Entité commerciale, ou d'un type d'Entité commerciale à un autre. Le formulaire d'Inscription de l'Entité commerciale doit être signé par l'ensemble des parties prenantes, membres, partenaires ou membres du conseil d'administration. Les membres de l'entité sont tenus conjointement et individuellement responsables de toute dette ou autre obligation envers BODi. Le nom d'un contact principal doit être indiqué pour chaque entreprise de Distributeur BODi.

### 3.5.2 Exceptions et limitations applicables aux entreprises familiales

Les conjoints ou les couples résidant dans le même foyer peuvent gérer la même entreprise de Distributeur BODi ou deux entreprises de Distributeur BODi distinctes. Néanmoins, pour les conjoints ou couples vivant sous le même toit qui partagent la même Entité commerciale, il ne peut y avoir plus de deux entreprises de Distributeur BODi par foyer. De même, si les conjoints ou couples vivant sous le même toit et dirigeant chacun une entreprise de Distributeur BODi souhaitent établir une entité commerciale unique pour des motifs fiscaux ou commerciaux, leurs entreprises de Distributeur BODi respectives peuvent être détenues comme des actifs de l'entité commerciale qu'ils constituent et leurs entreprises de Distributeur distinctes peuvent être transformées en une entité commerciale commune, mais leurs entreprises de Distributeur BODi seront reconnues et traitées par BODi comme des entreprises distinctes bien qu'elles appartiennent à une entité commerciale commune.

## 3.6 Modification d'une entreprise BODi

### 3.6.1 Ajout de codemandeurs

Pour ajouter un codemandeur (un individu ou une entité commerciale) à une entreprise de Distributeur BODi existante, une demande par écrit doit être envoyée à BODi, de même qu'une Candidature et un Accord de Distributeur dûment remplis contenant les documents et signatures du demandeur et du codemandeur. Pour éviter un contournement de l'article 3.22 (concernant les transmissions et cessions d'une entreprise de Distributeur BODi), le demandeur initial doit rester partie de la Candidature et de l'Accord de Distributeur initiaux. Si le Distributeur BODi initial souhaite mettre fin à sa relation avec BODi, il doit transmettre ou céder son entreprise de Distributeur BODi en vertu de l'article 3.22 ou l'entreprise de Distributeur BODi pourra être annulée au moment du retrait du Distributeur BODi initial. Tout paiement de bonus et commission sera envoyé à l'adresse enregistrée du Distributeur BODi initial. À sa discrétion, BODi peut demander des documents certifiés avant de mettre en œuvre une modification d'entreprise de Distributeur BODi. Veuillez compter trente (30) jours après la réception de la demande pour que BODi traite celle-ci. Veuillez noter que les modifications autorisées relevant du présent paragraphe ne comprennent pas les changements de parrainage. Les changements de parrainage sont traités à l'article 3.6.2.

### 3.6.2 Changement de parrainage

Pour protéger l'intégrité de toute organisation de marketing, ainsi que le travail soutenu de tous les Distributeurs BODi, Nous déconseillons vivement les changements de parrainage. Il est rarement autorisé de passer d'un parrain à un autre. Si Vous souhaitez faire une demande de changement, Vous devez envoyer une demande écrite par e-mail à Notre service de conformité ([compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com)) et indiquer le motif du changement. Si le Distributeur BODi demandeur souhaite également déplacer l'un des Distributeurs dans son organisation de marketing, chaque Distributeur BODi de lignée descendante doit également se procurer un formulaire de transmission de parrainage qu'il doit dûment remplir et renvoyer à BODi. Les demandes de transmission seront considérées uniquement dans les circonstances suivantes :

- (a) Dans les cas d'incitation frauduleuse ou de parrainage contraire à l'éthique, Vous pouvez demander Votre transmission dans une autre organisation sans modifier Votre organisation de marketing. Toutes les demandes de transmission motivées par des pratiques d'inscription frauduleuse seront évaluées au cas par cas à la seule discrétion de BODi. De telles demandes doivent être soumises dans les trente (30) jours suivant la date d'inscription du Distributeur BODi.
- (b) Dès le départ d'un Distributeur ayant un rang à vie Diamant étoile ou supérieur, ses Distributeurs personnellement parrainés pourront effectuer une demande d'exception de changement de parrainage au cours des trente premiers jours (30) suivant l'annulation de leur parrain. Tout Distributeur faisant une demande d'exception ne se verra accorder comme parrain que le coach Diamant étoile actif suivant dans sa lignée ascendante. Toute exception accordée par la Société ne concernera que le parrainage et ne comportera aucun changement de placement dans la généalogie.
- (c) Vous pouvez changer de parrain dans un délai de dix (10) jours calendaires suivant l'envoi de Votre Candidature et de Votre Accord de Distributeur. Pour changer de parrain dans ce délai, Vous devez remplir un formulaire d'annulation de Distributeur indépendant et l'envoyer avec une nouvelle Candidature et un nouvel Accord de Distributeur spécifiant le nouveau parrain. BODi doit recevoir la documentation au plus tard à 17 h GMT, le dixième jour calendaire suivant la date de réception par BODi de la Candidature et de l'Accord de Distributeur initiaux. Si Vous changez de parrain en vertu de la présente politique, la période d'attente de 6 mois au titre de l'article 3.6.3 ne s'applique pas. Aucun frais ne sera appliqué au changement, mais si le Distributeur BODi possède un Distributeur de lignée descendante dans son entreprise initiale,

ledit Distributeur BODi de lignée descendante restera à sa position initiale et ne changera pas de lignée de parrainage sauf s'il répond lui aussi aux exigences et suit les procédures définies au présent article 3.6.2(b).

En outre, Nous Nous réservons le droit, à Notre seule discrétion, de transférer un Distributeur BODi d'une organisation ou d'un parrain personnel vers un(e) autre si Nous estimons que cela est nécessaire pour préserver l'intégrité de la généalogie.

Dans les cas où les procédures de changement de parrainage appropriées ne sont pas respectées, où Nous commettons une erreur dans le placement d'un Distributeur BODi ou si Nous exerçons Notre pouvoir discrétionnaire pour permettre à un Distributeur BODi de changer d'organisation, Nous Nous réservons le droit de déterminer la position finale de l'organisation de lignée descendante à Notre entière discrétion. VOUS RENONCEZ À TOUTE PLAINTÉ À L'ENCONTRE DE BODI ET DE SES PROPRIÉTAIRES, EMPLOYÉS ET AGENTS CONCERNANT LA CESSION PAR BODI DE TOUTE ORGANISATION DE LIGNÉE DESCENDANTE.

### 3.6.3 Annulation et nouvelle candidature

Si Vous êtes inscrit en tant que Distributeur depuis dix (10) jours ouvrables ou moins, Vous pouvez solliciter un changement de parrain en contactant le Service client à l'adresse : [https://faq.beachbody.com/app/contact\\_us/lob/Coach](https://faq.beachbody.com/app/contact_us/lob/Coach) comme il est spécifié dans la Section 3.6.2(c) ci-dessus. Si Vous êtes inscrit depuis plus de dix (10) jours ouvrables, Vous pouvez procéder à une annulation et vous réinscrire avec un nouveau parrain uniquement si Vous clôturez officiellement votre entreprise ([https://faq.beachbody.com/app/Coach\\_cancellation\\_form/lob/team](https://faq.beachbody.com/app/Coach_cancellation_form/lob/team)) et restez inactif (Vous ne procédez à aucun achat de produits BODi à des fins de revente, à aucune vente de produits BODi, à aucun parrainage, ne participez à aucune autre forme d'activité de Distributeur) pendant trois (3) mois ouvrables entiers ; toutefois, un Distributeur étant inscrit depuis plus de dix (10) jours ouvrables, mais moins de trente (30) jours qui annule son CAC et se réinscrit immédiatement auprès de son ancien parrain sera positionné dans la même branche de l'organisation dudit parrain, du même côté. Remarque : Cette condition de trois (3) mois d'attente s'applique à un Distributeur ou à un client privilégié souhaitant changer de parrainage à condition d'être inscrit comme Distributeur ou client privilégié depuis plus de dix (10) jours ouvrables.

Indépendamment du motif de votre réinscription en qualité de Distributeur BODi, si Vous vous réinscrivez, Vous devez démarrer Votre nouvelle entreprise sous un nouveau CAC et ne pouvez pas la transmettre à un quelconque CAC existant. En outre, si Vous vous réinscrivez, Vous n'aurez plus le droit de bénéficier de Votre rang, Vos bénéfices, Votre volume ou Votre position précédents dans la généalogie.

## 3.7 Réclamations et poursuites non autorisées

### 3.7.1 Indemnisation

Vous êtes entièrement responsable de l'ensemble de Vos déclarations et actions concernant BODi, ses produits et le Plan de rémunération du Distributeur qui ne sont pas expressément inclus dans les documents officiels de BODi. Vous acceptez d'indemniser BODi (notamment, sans s'y limiter, les directeurs, responsables, employés et agents de BODi) et de les exonérer de toute responsabilité quant à l'ensemble des pertes, dommages ou dettes, y compris tout(e) poursuite, procédure, réclamation, règlement, jugement, pénalité, remboursement, honoraire de conseil ou d'avocat et frais de justice subi(e) ou engagé(e) par BODi découlant de ou en rapport avec Vos déclarations, actes, omissions ou toute autre violation de l'Accord. La présente disposition restera applicable après la résiliation du présent Accord.

### 3.7.2 Allégations concernant les produits et témoignages

Aucune allégation (y compris un témoignage personnel quel qu'il soit) ne pourra être avancée quant aux propriétés thérapeutiques, curatives ou de diagnostic de quelque produit que ce soit proposé par BODi, à l'exception des allégations figurant dans la documentation officielle de BODi. De telles allégations pourront être réitérées ou publiées de nouveau uniquement dans le format publié par BODi et ce, dans leur intégralité. En particulier, aucun Distributeur BODi n'est autorisé à déclarer que les produits BODi sont utiles pour soigner, traiter, diagnostiquer, limiter ou prévenir une maladie quelle qu'elle soit. De telles déclarations peuvent être perçues comme des allégations médicales ou médicamenteuses. Non seulement de telles revendications enfreignent les politiques de BODi, mais elles peuvent également aller à l'encontre des législations et réglementations nationales et internationales. Lorsqu'un Distributeur BODi utilise un produit ou des documents sur les opportunités de BODi, il doit toujours inclure l'ensemble des notices, avertissements et avis de non-responsabilité fournis par BODi.

Si Vous organisez un groupe Défi ou Fit Club, Vous ne devez pas publier les résultats d'un participant sans son consentement exprès. En outre, Vous ne devez pas déclarer ou insinuer que les résultats obtenus par lesdits groupes Défi ou Fit Clubs sont de quelque manière que ce soit scientifiques, cliniques, constituent un traitement pour une maladie ou une blessure, ni formuler une quelconque allégation médicale. Les images ou autres actifs numériques mis à la disposition des Distributeurs BODi par l'intermédiaire du Bureau du Distributeur peuvent être utilisés au format proposé sans requérir de consentement supplémentaire de la part de BODi ou de tout

Distributeur ou Client BODi, mais lesdits actifs ne peuvent pas être modifiés ni édités de quelque manière que ce soit. En outre, les Distributeurs BODi qui reçoivent des informations relatives à des Distributeurs ou Clients BODi à l'issue de la collecte d'informations via un site Web, une application mobile, ou autre outil ou support publicitaire géré par BODi ne doivent pas publier de résultats personnels relatifs à un individu sans avoir obtenu au préalable l'accord de celui-ci et envoyé la proposition de déclaration à Notre service de conformité afin qu'elle soit examinée. Celle-ci peut être envoyée par e-mail à l'adresse [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com).

### 3.7.3 Déclarations concernant les revenus

Vous n'êtes pas autorisé à effectuer de déclarations infondées sur les revenus liés à l'opportunité d'être Distributeur BODi. Les Distributeurs peuvent uniquement effectuer des déclarations sur les revenus s'ils sont en mesure de prouver l'exactitude des chiffres qu'ils avancent (comme leur propre revenu ou celui d'autres Distributeurs dès lors qu'ils ont la preuve pour le justifier). Les Distributeurs peuvent faire référence aux réussites financières en termes généraux, mais dans toute affirmation relative aux revenus, un Distributeur ne peut que mentionner un chiffre spécifique conforme et fidèle à la réalité tant qu'il ne dépasse pas une valeur de 500 dollars, selon que cette somme représente des paiements gagnés ou un achat effectué avec leur revenu BODi. Pour approfondir sur le sujet et consulter de bons exemples de ce genre de publication de réussite financière, merci de consulter la formation sur la conformité qui se trouve dans le Bureau en ligne.

Les Distributeurs doivent inclure la déclaration obligatoire suivante dans tous les documents écrits et promotionnels, les publications pour réseaux sociaux ou les présentations en ligne ou en direct :

**Il est illégal, pour une personne faisant la promotion d'un programme commercial ou y participant, d'inciter quiconque à payer une somme d'argent en lui promettant des avantages s'il obtient l'adhésion d'autres personnes audit programme. Ne croyez pas ceux qui vous assurent qu'il est facile d'obtenir des revenus élevés. Consultez notre déclaration des revenus des distributeurs indépendants à l'adresse : [https://tbbcoa.ch/SOICE\\_FRFR](https://tbbcoa.ch/SOICE_FRFR).**

Vous devez fournir une copie de la Déclaration des revenus des partners indépendants à tous les clients potentiels lors de chacune de Vos présentations.

Les déclarations sans fondement ou non autorisées sont interdites en vertu des présentes Politiques et procédures, et enfreignent également différentes législations et réglementations fédérales et étatiques. Par conséquent, tout Distributeur impliqué dans des déclarations sans fondement ou interdites concernant les revenus pourra faire l'objet de procédures disciplinaires immédiates, notamment, sans s'y limiter, d'une suspension ou d'une clôture d'activité de son compte de Distributeur. Les comportements interdits comprennent entre autres le partage, l'affichage ou toute autre publication sur un forum en ligne ou réseau social des montants ou des photos de toute rémunération spécifique payée à des personnes qui deviennent Distributeurs BODi (tel que des photos de paiements de rémunération, qu'il s'agisse de chèques, de déclarations d'impôts ou de captures d'écran d'un compte bancaire ou de rapports de commissions disponibles sur le bureau en ligne du Distributeur).

### 3.8 Point de vente commercial/de détail

Le modèle d'entreprise de BODi est conçu pour la vente de produits par contact direct avec les Clients. De plus, si Vous choisissez le statut de VDI, Vous pouvez uniquement vendre des produits BODi à des clients à l'extérieur d'un établissement commercial (chez Vous, chez le consommateur qui a accepté d'accueillir un événement ou sur un lieu de travail).

### 3.9 Salons, expositions ou autres forums de vente

Les Distributeurs BODi sont autorisés à exposer et à vendre des produits BODi et l'opportunité d'entreprise de Distributeur BODi dans des salons et expositions professionnelles. Avant d'envoyer un acompte à l'organisateur de l'événement, les Distributeurs BODi sont invités à contacter Notre service de conformité par écrit afin d'obtenir l'approbation de BODi. Les Distributeurs BODi doivent toujours se comporter de façon professionnelle et encourageante lors de tels événements. BODi doit approuver au préalable l'ensemble des ressources publicitaires que souhaite utiliser le Distributeur BODi ayant reçu l'approbation d'exposer à l'événement.

Tout Distributeur BODi qui souhaite participer en qualité de Distributeur BODi à un salon ou une exposition doit exclusivement représenter les produits et services BODi à l'événement approuvé, et ne peut pas commercialiser un quelconque autre produit ou service avec les produits et services BODi. Toute demande de participation à des événements futurs doit de nouveau être soumise à Notre service de conformité. BODi se réserve également le droit de refuser d'autoriser la participation à un événement que BODi ne considère pas comme un forum approprié à la promotion de ses produits, services ou à l'opportunité d'entreprise de Distributeur BODi. Aucune approbation ne sera donnée pour les bourses d'échange, vide-greniers, ventes aux enchères ou marchés aux puces, lesdits événements n'étant pas favorables à l'image professionnelle que BODi souhaite véhiculer.



## 3.10 Conflits d'intérêts

### 3.10.1 Non-sollicitation

En qualité de Distributeur BODi, Vous Vous êtes engagé à aider des personnes dans leur parcours santé et fitness. En collaborant en tant que Distributeur, Vous aurez non seulement la possibilité de bénéficier de l'opportunité d'engranger des revenus et d'autres récompenses que Vous pouvez gagner en qualité de Distributeur, mais Vous recevrez également des outils propriétaires, des listes, des contacts de prospects directs et d'autres informations sensibles considérées comme des secrets commerciaux. En conséquence, pendant la durée du présent Accord et quel(le) que soit Votre rémunération ou rang à vie, Vous n'êtes pas autorisé à recruter ou à solliciter directement ou indirectement d'autres Distributeurs ou Clients BODi pour toute autre entreprise de marketing en réseau ou à paliers multiples (collectivement « Entreprise de marketing en réseau ») sur tous les marchés sur lesquels BODi exerce ses activités.

Le terme « recruter » désigne tout(e) parrainage, toute tentative de parrainage, de sollicitation, d'inscription ou tout effort visant à influencer de quelque autre manière que ce soit, directement ou indirectement, un Distributeur ou Client BODi en vue de l'inscrire ou de le faire participer à une autre opportunité d'Entreprise de marketing en réseau, ce qui reste à tout moment expressément interdit.

Bien que Votre Candidature de Distributeur constitue un contrat contraignant entre Vous et BODi, aucune relation contractuelle ne Vous lie à un autre Distributeur BODi quel qu'il soit. Vous ne pouvez prendre aucune mesure susceptible d'interférer avec les relations contractuelles entre BODi et d'autres Distributeurs BODi indépendants, notamment, sans s'y limiter, (i) recruter, de quelque manière que ce soit, un Distributeur pour participer aux activités d'une Entreprise de marketing en réseau autre que BODi, directement, indirectement ou via un tiers, ou (ii) promouvoir, présenter ou faire la publicité de quelque autre manière que ce soit de toute autre Entreprise de marketing en réseau, y compris ses produits ou services, dans tout forum public ou BODi, ce qui inclut les contacts directs avec tout Distributeur BODi ou Client. Cela constitue une ingénierie délictuelle dans les relations contractuelles avec BODi. Tout Distributeur qui enfreint les restrictions définies dans le présent article (directement ou par l'intermédiaire d'un autre membre du foyer dudit Distributeur tel qu'indiqué à l'article 3.10.4 ci-dessous) fera l'objet de mesures disciplinaires conformément aux présentes Politiques et procédures applicables aux Distributeurs BODi, ce qui inclut, sans s'y limiter, la suspension et la résiliation du Centre d'affaires du Distributeur et BODi sera, en outre, en droit d'intenter une action en justice contre Vous, en demandant des mesures injonctives et des dommages-intérêts.

Vous convenez que toute violation de la présente Politique de non-sollicitation cause un préjudice irréparable à BODi, pour lequel il n'existe aucun recours en droit, et qu'un tel préjudice l'emporte sur tout dommage subi par Vous, si des mesures injonctives étaient accordées à BODi. BODi peut donc prétendre à des mesures de réparation justes, immédiates et permanentes visant à empêcher d'autres infractions à la présente politique.

### 3.10.2 Participation aux activités de plusieurs Entreprises de marketing en réseau

Les nouveaux Distributeurs qui rejoignent BODi et les Distributeurs inscrits auprès de BODi aux seules fins de bénéficier des tarifs préférentiels sont libres de participer à d'autres opportunités d'Entreprises de marketing en réseau, à condition que leur participation aux activités d'une autre Entreprise de marketing en réseau ne comporte jamais de tentative de sollicitation de Distributeur ou de Client BODi tel qu'expliqué à l'article 3.10.1 ci-dessus. Les Distributeurs qui se sont engagés auprès de BODi aux fins de gagner des revenus et qui développent une équipe de Distributeurs parrainés par eux-mêmes et de lignée descendante ou de clients reçoivent des informations propriétaires et sensibles sur la Société et ont accès aux prospects et clients de la Société, dont l'ensemble doit être protégé avec le plus grand soin. Pour assurer la croissance continue du réseau de Distributeurs, Nous devons compenser l'opportunité que Nous offrons à Nos Distributeurs par les limitations suivantes concernant la participation d'un Distributeur aux activités d'une autre Entreprise de marketing en réseau :

- Un Distributeur qui collabore exclusivement avec BODi, c'est-à-dire non inscrit en qualité de distributeur ou représentant auprès d'une autre Entreprise de marketing en réseau, a accès à un éventail d'avantages exclusifs, parmi lesquels l'admissibilité à recevoir des prospects de clients et de Distributeurs (tels que définis dans le Plan de rémunération), à participer et à assister à des événements spéciaux, tels que la conférence annuelle sur le leadership et à bénéficier d'une certaine reconnaissance par le biais de différentes promotions offertes tout au long de l'année. Seuls les Distributeurs travaillant exclusivement pour BODi, tel que décrit ci-dessus, ont accès à ces avantages.
- Les Distributeurs qui possèdent un rang à vie Diamant ou inférieur peuvent collaborer en qualité de distributeurs avec une autre Entreprise de marketing en réseau, à condition de se conformer aux autres restrictions spécifiées dans le présent article 3.10 relatif aux conflits d'intérêts. Les Distributeurs détenant un rang à vie diamant étoile ou supérieur ne peuvent pas collaborer en qualité de distributeur avec une autre Entreprise de marketing en réseau, quelle que soit la catégorie de produits ou de services proposés par l'autre Entreprise de marketing en réseau.
- Quel que soit le rang rémunéré ou à vie d'un Distributeur tel que défini dans Notre Plan de rémunération, celui-ci peut collaborer avec une autre Entreprise de marketing en réseau uniquement en qualité de client (y compris en qualité de « client privilégié » ou « client bénéficiant de tarifs réduits »), à condition qu'il achète uniquement des produits ou des services de l'autre Entreprise de marketing en réseau et qu'il ne reçoive aucune forme de compensation (paiement, produits

gratuits, prix, voyages, cadeaux, etc.) et ne bénéficie d'aucun autre avantage, même s'il le recycle ou en fait don. Si le Distributeur accepte une telle forme de compensation de la part de ladite autre Entreprise de marketing en réseau, BODi considérera qu'il agit en qualité de distributeur.

Tout Distributeur qui enfreint le présent article, notamment lorsque ladite infraction entraîne une quelconque interruption d'activité ou ingérence dans l'intégrité du réseau BODi et d'autres Distributeurs, fera l'objet de mesures disciplinaires, y compris, sans s'y limiter, la suspension et la résiliation du Centre d'affaires du Distributeur.

### 3.10.3 Participation à d'autres opportunités commerciales

En tant qu'entrepreneurs indépendants avec des intérêts indépendants, les Distributeurs BODi sont autorisés à s'engager dans d'autres opportunités et intérêts commerciaux sous réserve de respecter les conditions et restrictions spécifiées dans les présentes Politiques et procédures, notamment, sans s'y limiter, les limitations spécifiques stipulées dans le présent article relatif aux conflits d'intérêt.

Outre les restrictions ci-dessus, les Distributeurs BODi ne peuvent pas afficher de matériel promotionnel, de produit ou de service BODi avec tout autre support promotionnel, produit ou service d'une façon susceptible de tromper ou induire en erreur un potentiel Client, Distributeur BODi ou membre du public qui pourrait croire qu'il existe un quelconque rapport entre les produits ou services BODi et non BODi. Les Distributeurs BODi ne doivent pas proposer ou vendre l'opportunité commerciale de Distributeuring BODi, les produits BODi ou les services BODi ni en faire la publicité à des Clients ou Distributeurs BODi potentiels ou existants ou au public de manière combinée avec tout programme, opportunité, produit ou service non BODi. Les Distributeurs BODi ne sont pas autorisés à offrir des produits, services ou opportunités commerciales qui n'appartiennent pas à BODi que ce soit lors d'une réunion, d'un séminaire ou d'une convention organisés par BODi, ou immédiatement après un tel événement.

Enfin, les Distributeurs BODi ne peuvent en aucun cas (a) faire d'offre groupée ou combiner des produits ou services qui n'appartiennent pas à BODi dans une offre de vente ou une publicité avec un produit ou service BODi, ni (b) proposer ou exiger tout produit ou service qui n'appartient pas à BODi à titre d'incitation ou condition requise pour recruter des Distributeurs BODi potentiels ou dans le cadre d'une assistance ou d'une formation dispensée à des Distributeurs BODi existants.

Tout Distributeur BODi reconnu coupable d'une infraction aux présentes politiques peut s'exposer à la suspension et/ou à la résiliation de son entreprise de Distributeuring BODi.

### 3.10.4 Infractions aux politiques par des membres du foyer du Distributeur BODi

En vertu de l'article 3.20 (Actions de membres du foyer ou d'individus affiliés), les Distributeurs BODi qui vivent dans leur foyer principal avec des membres de leur famille ou d'autres individus qui sont engagés dans les activités d'autres Entreprises de marketing en réseau seront tenus responsables des activités desdits individus si ces derniers agissent d'une manière qui contreviendrait aux Politiques et procédures applicables aux Distributeurs BODi s'ils étaient Distributeurs BODi, y compris les restrictions stipulées au présent article 3.10 ci-dessus. Les mesures disciplinaires qui en découlent incluent la suspension et/ou la résiliation de l'entreprise de Distributeuring BODi. Les Distributeurs BODi qui vivent avec des individus qui sont engagés dans des activités d'Entreprises de marketing en réseau autres que BODi, tel que décrit à l'article 3.10.1, ne seront plus admissibles à recevoir les avantages exclusifs répertoriés à l'article 3.10.2.

### 3.10.5 Rapports de généalogie

Les rapports de généalogie sont disponibles dans Votre bureau du Distributeur fourni par BODi. Les informations de Votre rapport de généalogie constituent des informations relevant du secret commercial qui appartiennent exclusivement à BODi. Vous ne devez jamais utiliser ces informations à des fins autres que pour développer Votre entreprise de Distributeuring BODi et bien sûr, Vous ne devez JAMAIS permettre à quiconque d'accéder à Votre rapport de généalogie ni fournir une quelconque information du rapport à un tiers. Si Vous partagez Votre nom d'utilisateur, Votre mot de passe ou toute autre information d'accès à Votre entreprise de Distributeuring BODi, Votre Bureau du Distributeur ou Votre service BODi On Demand, Vous assumez l'entière responsabilité, parmi d'autres dommages éventuels, de tout frais et toute activité ou modification pouvant affecter Votre organisation de Distributeur BODi, Vos rapports, Votre rang ou d'autres informations financières en conséquence de cet accès non autorisé.

## 3.11 Parrainage croisé

Vous ne devez jamais détourner un Distributeur BODi d'un autre Distributeur BODi. Par détournement, également appelé « parrainage croisé », Nous entendons le fait de recruter un Distributeur BODi existant ou une personne qui était Distributeur BODi que Vous n'avez pas parrainé(e) personnellement au cours des six (6) mois civils précédents. Dans le cadre de la présente politique, il Vous est interdit de tenter de contourner celle-ci par tout autre moyen (par exemple, en utilisant le nom d'un conjoint ou en constituant une entité pour Vous permettre de le faire). La présente politique n'interdit pas le transfert d'une entreprise de Distributeuring BODi conformément à l'article 3.23.

Si Vous découvrez un cas de parrainage croisé, Vous devez immédiatement le signaler à BODi. BODi se réserve le droit de prendre des mesures disciplinaires à l'encontre du Distributeur BODi qui a changé d'organisation et des Distributeurs BODi qui ont encouragé le parrainage croisé ou y ont participé. BODi se réserve également le droit de déplacer une partie ou l'ensemble de la lignée descendante du Distributeur BODi en infraction vers l'organisation de sa lignée descendante initiale si BODi estime que cette mesure est équitable et faisable. Néanmoins, BODi n'a aucune obligation de déplacer l'organisation de la lignée descendante du Distributeur BODi ayant fait l'objet d'un parrainage croisé et la disposition définitive de l'organisation reste à la discrétion de BODi. Vous renoncez à toute réclamation et action en justice à l'encontre de BODi découlant de ou liées à la disposition par BODi de l'organisation de lignée descendante du Distributeur BODi ayant fait l'objet d'un parrainage croisé.

### 3.12 Compensation et erreurs de généalogie

Si Vous avez des questions ou estimez que des erreurs ont été introduites concernant Vos commissions, bonus, généalogie, placement, rapports d'activité descendante ou frais, Vous devez en informer BODi par écrit dans les quatre-vingt-dix (90) jours suivant la date à laquelle l'erreur présumée a eu lieu. LES DISTRIBUTEURS BODI RENONCENT EXPRESSÉMENT À TOUTE RÉCLAMATION POUR TOUTE ERREUR, OMISSION OU PROBLÈME DE COMMISSION ET/OU DE GÉNÉALOGIE N'AYANT PAS ÉTÉ SIGNALÉ(E) À BODI SOUS QUATRE-VINGT-DIX (90) JOURS.

### 3.13 Approbation ou soutien d'organismes gouvernementaux

Les organismes ou responsables de la réglementation nationale ou locale ne sont pas autorisés à approuver ou à soutenir une entreprise ou un programme de vente directe ou de marketing en réseau quels qu'ils soient. Par conséquent, Vous ne devez jamais affirmer ou insinuer que BODi ou son Plan de rémunération ont été « approuvés », « soutenus » ou autorisés de quelque autre manière que ce soit par tout organisme gouvernemental ou réglementaire.

### 3.14 Statut d'entrepreneur indépendant

Vous êtes un entrepreneur indépendant et non un employé de BODi. En conséquence, Vous êtes seul responsable du paiement de toutes les dépenses encourues (notamment les frais de déplacement, d'hébergement, de repas, d'assistance administrative, de location et autres charges). En tant qu'entrepreneur indépendant, Vous êtes seul responsable du paiement de tout impôt sur le revenu applicable au titre de toute rémunération gagnée. À titre d'exception, si Vous choisissez le statut de VDI, BODi peut retenir de Vos commissions et bonus les cotisations de sécurité sociale applicables. Vous recevrez une fiche de retenues chaque trimestre indiquant les cotisations sociales imposées, lesquelles seront déduites de Vos commissions.

Ladite fiche de retenues sera considérée comme une facture pour Vos commissions et Vous êtes seul responsable des autres frais, impôts et cotisations applicables à Votre activité.

Vous n'êtes pas habilité à contracter une quelconque dette ou obligation pour le compte de ou au nom de BODi, ni à ouvrir un compte courant pour le compte de, pour ou au nom de BODi.

Vous êtes libre de travailler en qualité de Distributeur BODi aux horaires qui Vous conviennent et Vous pouvez cesser de travailler en qualité de Distributeur BODi quand Vous le souhaitez. Vous êtes libre d'organiser Votre temps de travail et, sous réserve que l'Accord soit dûment exécuté, de définir Vos propres méthodes de travail. Vous devez utiliser Vos propres outils professionnels, tels que Votre propre ordinateur portable, téléphone et autre technologie que Vous estimerez nécessaire.

Vous ne percevrez pas d'avantages sociaux de BODi ; Vous n'y êtes pas admissible car Vous êtes un entrepreneur indépendant.

En qualité de Distributeur BODi, Vous ne pouvez pas Vous appuyer sur BODi ou l'un de ses services pour obtenir des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou tout autre conseil professionnel. Toute information fournie par BODi ou l'un de ses services lors de séminaires de formation parrainés par l'entreprise ou dans des réponses adressées par e-mail par le centre d'assistance ou dans tout autre contexte doit être vérifiée de façon indépendante par Vos propres conseillers juridiques, fiscaux, financiers ou autres conseillers professionnels.

Si Vous êtes assujetti à la TVA et êtes tenu de facturer la TVA sur les paiements dus à BODi ou d'émettre une facture en bonne et due forme incluant la TVA, le Distributeur s'engage à en informer immédiatement la Société.

Par les présentes, Vous autorisez BODi, en vertu de l'article 242 nonies de l'Annexe II au Code général des impôts, à auto-facturer Vos commissions, et Vous spécifiez que Vous accepterez les factures auto-facturées émises par BODi pendant la durée du présent Accord. Par conséquent, BODi sera en droit, en vertu du présent Accord, d'émettre des factures pour Votre compte, lesquelles comporteront la mention suivante : « facture de BODi au nom du Distributeur BODi ». BODi Vous enverra par e-mail chaque facture émise en Votre nom.

Vous restez seul responsable de Vos obligations juridiques et fiscales découlant des factures initiales émises par BODi en Votre nom en vertu du présent Accord. Vous devez informer l'administration fiscale par écrit, conformément à l'article 242 nonies de l'Annexe II au Code général des impôts, en indiquant le nom et l'adresse de BODi. À cette fin, Vous devez fournir à Votre service fiscal une déclaration au moment où Vous soumettez Votre déclaration de revenus ou de bénéfices.

Vous pouvez contester les informations figurant sur les factures émises par BODi à la lumière du présent Accord dans un délai de 30 jours à compter de la date d'émission des factures et Vous devez adresser une version révisée de la facture à BODi à l'adresse [taxes@beachbody.com](mailto:taxes@beachbody.com).

### 3.15 Assurance

Avant de Vous lancer dans Votre activité, il Vous est conseillé de souscrire un contrat de responsabilité civile professionnelle auprès d'une compagnie d'assurance notoirement solvable qui couvre les dommages que Vous pourriez causer dans le cadre de Votre activité professionnelle en qualité de Distributeur BODi, ainsi qu'un contrat d'assurance automobile couvrant Vos déplacements professionnels. La police de Votre assurance habitation ne couvre pas nécessairement les blessures liées à l'activité professionnelle ni le vol ou les dommages relatifs à des stocks de marchandises ou à des équipements professionnels, et Votre assurance automobile ne couvre pas nécessairement un usage professionnel. Contactez Votre agent d'assurance pour vérifier que Vos biens professionnels sont couverts. Vous restez cependant entièrement responsable quant à toute assurance que Vous choisissez de contracter ou non.

### 3.16 Marketing à l'international

Eu égard à d'importants aspects juridiques et fiscaux, BODi doit limiter la publicité et la vente des produits et services BODi, ainsi que la présentation de l'entreprise BODi, à des Clients et Distributeurs BODi potentiels situés dans les pays où BODi a annoncé l'ouverture officielle de ses activités de marketing en réseau. Vous pouvez Vous inscrire pour vendre des produits BODi et, sauf autorisation contraire écrite de la part de BODi, utiliser un quelconque support de vente BODi uniquement dans Votre pays de résidence légale. En outre, Vous ne devez pas Vous engager dans la vente ou des activités de création d'entreprise dans un pays dans lequel BODi n'a pas annoncé officiellement l'ouverture de ses activités.

### 3.17 Accumulation de stocks

Vous ne devez jamais acheter une quantité de produits supérieure à celle que Vous pouvez raisonnablement utiliser en un mois, et ne devez pas influencer ou tenter d'influencer un autre Distributeur BODi à acheter une quantité de produits supérieure à celle qu'il peut raisonnablement utiliser en un mois. BODi se réserve le droit, à son entière discrétion, d'annuler, de limiter ou de modifier toute commande jugée non conforme à la présente politique.

### 3.18 Respect des lois, règlements et réglementations

Vous êtes tenu de respecter l'ensemble des lois, règlements et réglementations applicables à Votre entreprise. Si un fonctionnaire local, tel qu'un agent des normes commerciales, Vous informe qu'une réglementation ou un règlement s'applique à Votre entreprise, Vous êtes tenu d'être poli et de coopérer en adressant immédiatement un exemplaire de toute communication reçue à Notre service de conformité ([compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com)).

Vous ne devez jamais payer, proposer ou promettre de payer (ni en autoriser directement ou indirectement le paiement) d'argent, de cadeaux ou tout objet de valeur à un fonctionnaire, agent ou employé du gouvernement de quelque échelon que ce soit, ou à un agent ou employé d'une entité contrôlée de quelque manière que ce soit par un gouvernement, une organisation internationale publique, une personne agissant à titre officiel pour ou au nom d'un gouvernement ou d'une organisation internationale publique, un candidat à un mandat politique, un parti politique ou un responsable de parti politique aux fins d'influencer un acte ou une décision dudit fonctionnaire ou en vue d'obtenir ou de conserver un avantage. En cas de non-respect de la présente disposition, Nous serons en droit de mettre fin à l'Accord immédiatement sans préavis, sans que cela engage Notre responsabilité de quelque façon que ce soit à Votre égard, et Vous serez seul responsable de tout préjudice (y compris, sans s'y limiter, de possibles amendes, frais et sanctions) découlant de Votre manquement.

### 3.19 Limite d'une Entreprise BODi par Distributeur

Vous pouvez exploiter ou détenir une participation dans une seule et unique entreprise de Distributeur BODi, sauf dans les cas expressément autorisés par l'article 3.5.2. À des fins de clarté, sauf dans les cas autorisés ci-dessus, aucun individu n'est autorisé à posséder, exploiter ou recevoir de rémunération de la part de plusieurs entreprises de Distributeur BODi. Par exemple, Vous ne pouvez pas détenir personnellement une entreprise de Distributeur BODi et avoir également des parts dans une entité commerciale qui détient ou exploite une entreprise de Distributeur BODi.

### 3.20 Actions des membres du foyer ou de personnes affiliées

Si un membre de Votre foyer exerce une activité qui enfreindrait toute disposition de l'Accord s'il était Distributeur BODi, ladite activité sera considérée comme une infraction de Votre part et BODi se réserve le droit de prendre des mesures disciplinaires à Votre encontre



en vertu des présentes Politiques et procédures. De même, si toute personne associée de quelque manière que ce soit à une Entité commerciale (« Personne affiliée ») enfreint l'Accord, de telles actions seront considérées comme une infraction de la part de l'Entité commerciale et de chacun de ses propriétaires, actionnaires, membres ou directeurs, et BODi se réserve le droit d'appliquer des mesures disciplinaires à l'encontre de l'Entité commerciale et de toutes les personnes qui sont propriétaires, exploitent ou gèrent l'Entité commerciale ou l'entreprise de Distributeuring BODi.

### 3.21 Demandes de documents

Toute demande de copie papier de factures, candidatures, rapports d'activité de la lignée descendante ou autres documents entraîne des frais d'administration de l'ordre de 1,00 EUR par page par copie.

### 3.22 Vente, transmission ou cession d'une entreprise BODi

Si Vous souhaitez vendre, céder ou effectuer toute autre transmission non testamentaire de Votre entreprise BODi, Vous devez suivre les procédures ci-après (les politiques de succession de BODi s'appliquent aux transmissions testamentaires tel que spécifié à l'article 3.24) :

- Avant de vendre Votre entreprise de Distributeuring BODi, Vous devez informer Notre service de conformité de Votre intention de vendre l'entreprise de Distributeuring BODi, et obtenir l'approbation préalable et écrite de BODi. Notre service de conformité est joignable par e-mail à l'adresse [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com).
- Vous devez être en règle, Vous être acquitté de l'ensemble des dettes, obligations et honoraires dus à BODi et ne pas avoir commis d'infraction importante aux Politiques et procédures applicables aux Distributeurs au cours des six (6) mois civils précédant la date à laquelle Vous demandez l'approbation de transmission.
- Le bénéficiaire ne doit pas avoir été Distributeur BODi par le passé ni avoir été propriétaire, responsable, exploitant ou agent d'une entité ayant été propriétaire d'une entreprise de Distributeuring BODi par le passé.
- Le bénéficiaire doit satisfaire les exigences de BODi en matière de connaissances et compétences requises pour soutenir et former l'organisation dont il fait l'acquisition.
- Sous réserve que la demande de transmission soit approuvée par BODi, pendant une période de trente (30) jours à compter de l'exécution de la transmission, les Distributeurs personnellement parrainés par le CAC transmis sont en droit, pour quelque raison que ce soit, de demander par le biais de leur service de conformité que leur parrainage soit transféré au responsable Diamant étoile rémunéré suivant dans leur lignée ascendante.
- Une fois que la transmission a été approuvée, le bénéficiaire et le nouveau Distributeur BODi doivent signer les candidatures et contrats appropriés, adresser les documents à BODi et payer l'intégralité des frais applicables.
- Une demande de transmission doit être signée par Vous et le Distributeur BODi qui reçoit Votre entreprise de Distributeuring BODi, et spécifier le placement et les points de fidélité actuels de l'entreprise de Distributeuring BODi dans la généalogie. Une fois la transmission réalisée, le placement de l'entreprise de Distributeuring BODi est considéré comme fixe et ne sera plus soumis à d'autres mouvements, sauf dans les cas prévus au présent article (3.22).
- Si Vous répondez aux conditions requises et exploitez plusieurs entreprises de Distributeuring BODi, Vous ne pouvez pas transmettre une entreprise de Distributeuring BODi individuelle ; si une entreprise de Distributeuring BODi est transmise, toutes les entreprises de Distributeuring BODi doivent être incluses dans la transaction.
- Les entreprises de Distributeuring BODi qui existaient déjà auparavant ne doivent pas être transmises à des Distributeurs BODi ayant un rang à vie diamant deux étoiles ou supérieur comme un moyen d'établir une nouvelle entreprise de Distributeuring BODi.
- Les points élite cumulés par le Distributeur BODi qui procède à la transmission pendant l'année civile durant laquelle survient la transmission ne seront pas transmis avec l'entreprise, sauf si la transmission est entièrement terminée avant le 1<sup>er</sup> juillet de la même année civile.

BODi se réserve le droit de refuser toute demande de transmission à son entière discrétion s'il est estimé que la transmission a pour but de contourner une quelconque disposition des Politiques et procédures applicables aux Distributeurs BODi.

### 3.23 Séparation d'une entreprise BODi

Les Distributeurs BODi exploitent parfois leur entreprise de Distributeuring BODi dans le cadre d'un partenariat entre époux, d'un PACS, d'un partenariat courant ou d'une entreprise. Si Vous divorcez, rompez Votre PACS ou si Votre entreprise de Distributeuring BODi appartient à une entité en cours de dissolution ou de restructuration et que Votre conjoint ou partenaire de PACS détient une participation dans Votre entreprise de Distributeuring BODi, pendant le divorce, la rupture du PACS ou le processus de dissolution ou de réorganisation, Vous et Votre conjoint ou partenaire de PACS devez procéder de l'une des manières suivantes :

- L'une des parties peut, moyennant le consentement écrit de l'autre partie, exploiter l'entreprise de Distributeuring BODi en vertu d'une cession par écrit (dont un exemplaire doit être adressé à BODi) dans laquelle les conjoints, directeurs et actionnaires ou partenaires qui renoncent à leurs parts autorisent BODi à traiter directement et exclusivement avec l'autre conjoint ou actionnaire, partenaire ou membre du conseil d'administration qui ne renonce pas à ses parts, ou



- Les parties peuvent continuer à exploiter conjointement l'entreprise de Distributeuring BODi normalement, et toute rémunération payée par BODi sera versée conformément à la situation existante avant la procédure de divorce ou de dissolution. Il s'agit de la procédure par défaut si les parties ne se mettent pas d'accord sur la forme susmentionnée.

En aucun cas l'organisation de lignée descendante de conjoints en cours de divorce ou d'une entité commerciale en cours de dissolution ne sera divisée. De même, en aucun cas BODi ne partagera le paiement des commissions et bonus entre deux conjoints en cours de divorce ou entre les membres d'entités en cours de dissolution. BODi ne reconnaîtra qu'une seule organisation de lignée descendante et ne procédera qu'à un seul versement de commissions par entreprise de Distributeuring BODi et par cycle de commission. Le versement de commissions doit toujours être effectué à la même personne ou entité, à moins que cela ne soit modifié conformément au présent article 3.23. Si les parties à une procédure de divorce ou de dissolution ne parviennent pas à résoudre un litige au sujet de l'aliénation des commissions et de la propriété de l'entreprise de Distributeuring BODi, l'entreprise de Distributeuring BODi sera résiliée.

Si un ex-conjoint a entièrement renoncé à l'ensemble de ses droits en vertu de l'entreprise de Distributeuring BODi initiale, il est immédiatement libre de s'inscrire auprès de tout parrain de son choix et n'est pas tenu de respecter les exigences de la période d'attente spécifiées à l'article 3.6.3. Le cas échéant, cependant, l'ex-conjoint n'a aucun droit vis-à-vis de tout Distributeur BODi dans son ancienne organisation ou vis-à-vis de tout ancien client. L'ex-conjoint doit créer sa nouvelle entreprise de la même manière que le ferait tout autre nouveau Distributeur BODi. Dans les cas de dissolution d'Entité commerciale, un ancien partenaire, membre, actionnaire ou autre individu affilié d'une Entité commerciale qui perd sa participation dans l'entreprise de Distributeuring BODi doit attendre six (6) mois civils, tel que spécifié à l'article 3.6.3, avant de s'inscrire de nouveau en qualité de Distributeur BODi.

### 3.24 Succession

À Votre décès ou si Vous devenez invalide, Votre entreprise peut être transmise à Vos héritiers, même si ceux-ci sont déjà Distributeurs BODi conformément à la réglementation en vigueur. Il Vous est donc conseillé de consulter un notaire afin qu'il Vous assiste dans l'élaboration d'un testament ou de tout autre acte testamentaire. Lorsqu'une entreprise de Distributeuring BODi est transmise à travers un testament ou toute autre procédure testamentaire, le bénéficiaire acquiert le droit de récupérer toutes les primes et commissions de l'organisation marketing du Distributeur décédé ou devenu invalide, sous réserve que les critères de qualification suivants soient satisfaits :

#### 3.24.1 Transmission en cas de décès d'un Distributeur BODi

Pour opérer la transmission testamentaire d'une entreprise de Distributeuring BODi, BODi doit recevoir du successeur les documents suivants : (1) un certificat de décès original ; (2) une lettre d'homologation (si la loi l'exige) (3) des instructions des exécutants testamentaires indiquant à BODi la marche à suivre quant à l'aliénation de l'entreprise de Distributeuring BODi ; et (4) un Accord de Distributeur rempli et signé par le successeur. Si le successeur est actuellement un Distributeur BODi, une exception lui sera consentie pour l'autoriser à détenir deux entreprises de Distributeuring BODi distinctes.

#### 3.24.2 Transmission en cas d'invalidité d'un Distributeur BODi

Pour opérer la transmission d'une entreprise de Distributeuring BODi en raison d'une invalidité, BODi doit obtenir du successeur les documents suivants : (1) une copie certifiée conforme d'une procuration établissant le droit d'un avocat à administrer l'entreprise de Distributeuring BODi ; et (2) un Accord de Distributeur rempli et signé par l'avocat en vertu de ladite procuration.

#### 3.24.3 Procédures

Dans tous les cas de succession :

- Le successeur doit signer un Accord de Distributeur BODi.
- Le successeur doit respecter les conditions et les dispositions de l'Accord.
- L'entreprise du successeur doit réunir tous les critères de qualification applicables au statut du Distributeur BODi décédé.
- Les primes et les commissions d'une entreprise de Distributeuring BODi cédée au titre du présent article seront payées en un seul versement aux légataires. Les légataires doivent indiquer à BODi un mandataire autorisé et une adresse à laquelle les paiements de toutes les primes et commissions seront adressés.
- Si l'entreprise de Distributeuring BODi est léguée à des conjoints, ceux-ci doivent former une entité commerciale ou désigner un destinataire unique dans les soixante (60) jours à compter de la date du décès du Distributeur BODi.

## ARTICLE 4 : RESPONSABILITES DES DISTRIBUTEURS BODI

### 4.1 Changement d'adresse ou de numéro de téléphone

Pour garantir la livraison des produits et des documents de support, ainsi que le versement des commissions en temps et en heure, il est très important que les dossiers de BODi soient à jour. Les adresses postales sont requises pour les envois postaux car Nos services de

livraison ne peuvent pas effectuer de livraison à une boîte postale. Si Vous prévoyez de déménager, Vous devez communiquer Votre nouvelle adresse et nouveau numéro de téléphone à Notre service client (sur [https://faq.BODi.com/app/chat/chat\\_launch/lob/beach](https://faq.BODi.com/app/chat/chat_launch/lob/beach)). Pour garantir une livraison adéquate, Vous devez informer BODi de tout changement deux (2) semaines à l'avance.

## 4.2 Développement continu

### 4.2.1 Assistance

Les Distributeurs BODi sont encouragés à assurer une communication et une assistance continues auprès de leurs Distributeurs personnellement parrainés dans leur organisation de lignée descendante. À cette fin, Vous pouvez utiliser des newsletters d'équipe, des appels d'équipe, une correspondance écrite, des réunions en personne ou sur Zoom, des appels téléphoniques et e-mails individuels, et assister à tout événement BODi avec les Distributeurs que Vous parrainez personnellement lorsque celui-ci inclut une formation, comme le Super Weekend ou le Summit.

### 4.2.2 Formation

Les Distributeurs BODi sont également encouragés à motiver et à former les nouveaux Distributeurs BODi concernant les produits BODi, les techniques de vente efficaces, le Plan de rémunération du Distributeur BODi et la conformité aux Politiques et procédures. Au fur et à mesure de leur progression à travers les différents niveaux de leadership, les Distributeurs acquerront de l'expérience dans les techniques de vente, la connaissance des produits et la compréhension des programmes BODi. Le partage de ces connaissances avec des Distributeurs moins expérimentés fait partie intégrante du rôle de chef d'équipe et de mentor d'un Distributeur chevronné.

### 4.2.3 Formation sur les Politiques

Il incombe à chaque Distributeur BODi de lire, comprendre, respecter et veiller à bien connaître la dernière version des Politiques et procédures, et de s'y conformer dans l'exploitation de son entreprise. Lors de l'inscription d'un nouveau Distributeur BODi, il incombe au Distributeur parrain de veiller à ce que le candidat reçoive ou puisse accéder en ligne à la dernière version des Politiques et procédures et du Plan de rémunération de BODi, qui seront toujours mis à disposition dans le Bureau du Distributeur et sur le site Web BODi ([www.teamBODi.com/Distributeur](http://www.teamBODi.com/Distributeur)) avant la signature de l'Accord de Distributeur BODi.

## 4.3 Non-dénigrement

BODi souhaite fournir à ses Distributeurs BODi les meilleurs produits, plans de rémunération et services de l'industrie. En conséquence, Vos critiques et commentaires constructifs Nous intéressent fortement. Vous pouvez adresser Vos commentaires par écrit à Notre service de conformité ([compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com)). N'oubliez pas que pour mieux Vous servir, Nous devons entendre Votre voix ! Bien que BODi apprécie les contributions constructives, tout commentaire et remarque négatifs exprimés sur un quelconque forum (en ligne, par écrit ou sur le terrain) par les Distributeurs BODi au sujet de BODi, de son Plan de rémunération ou d'autres Distributeurs BODi ne font que ternir l'enthousiasme des autres Distributeurs BODi. Pour cette raison, et pour donner l'exemple à Votre lignée descendante, Vous ne devez pas dénigrer, rabaisser ou émettre des remarques négatives au sujet de BODi, d'autres Distributeurs BODi, des produits BODi, du Plan de rémunération du Distributeur BODi ou des directeurs, responsables ou employés de BODi.

## 4.4 Signalement d'infractions à la Politique ou d'activités frauduleuses

Si Vous voyez un autre Distributeur BODi enfreindre la Politique, Vous êtes tenu de signaler ladite infraction directement à Notre service de conformité. Le rapport devra contenir des informations détaillées sur les incidents, telles que les dates, le nombre d'occurrences, les noms des personnes impliquées et tout document en faisant preuve. Il devra être adressé par e-mail à [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com).

## 4.5 Programmes de responsables de BODi

La Société mène diverses activités de marketing ciblant la base de données de clients du réseau de BODi. Il s'agit de clients qui ont effectué des achats par l'entremise d'infopublicités ou d'autres canaux de réponse directe. Les clients du réseau de BODi qui sont intéressés par des produits de BODi ou l'occasion de devenir Distributeur du BODi sont affectés à un Distributeur par le biais de nos divers programmes de pistes. Si la Société vous attribue une piste, vous devez rapidement prendre contact avec ces clients pour veiller à ce qu'ils tirent le maximum de leurs produits et leur présenter des produits qui pourraient potentiellement les intéresser et les aider à atteindre leurs objectifs.

Votre admissibilité à recevoir des clients potentiels dans le cadre de l'un des programmes de clients potentiels de BODi est verrouillée le premier jour calendaire de chaque mois. Si vous découvrez une inexactitude concernant votre admissibilité à recevoir des clients potentiels, vous devez signaler le problème au service à la clientèle au plus tard le cinquième jour calendaire du mois suivant. Les Distributeurs peuvent vérifier leur éligibilité aux programmes de clients potentiels dans le bureau des Distributeurs sur le rapport de qualification du programme de clients potentiels.

Tout problème ou anomalie lié aux programmes de clients potentiels doit être signalé via le formulaire suivant : [Lead Program Exception Requests](#). Si la Société vérifie une divergence dans votre éligibilité, vous serez placé dans une file d'attente prioritaire pour recevoir le nombre de clients potentiels manqués.

BODi ne peut pas vous garantir que des pistes vous seront attribuées en vertu de l'un ou l'autre de ses programmes de pistes, et ce, même si vous répondez à tous les critères d'admissibilité pour le programme en question.

#### 4.5.1 Programme applicable aux clients potentiels

Lorsqu'un client potentiel qui n'est pas associé à un Distributeur rejoint BODi, comme membre payant ou gratuit, il se voit offrir les avantages d'avoir un Distributeur gratuit. S'il répond « oui », il est alors attribué comme client potentiel à un Distributeur qualifié lors de la création du compte BODi. S'il répond « non », il ne sera pas attribué à un Distributeur, bien qu'il soit offert un Distributeur gratuitement avec tout achat.

Le client sera alors attribué en tant que piste à un Distributeur admissible. Pour être admissible, vous devez répondre aux critères suivants. Veuillez noter que vous devez répondre à tous les critères ci-dessous au cours du mois civil précédent pour recevoir des pistes le mois suivant. Par exemple, pour recevoir des pistes au mois d'août, vous devez avoir répondu aux critères au mois de juillet, et ainsi de suite.

- Vous devez avoir été rémunéré au rang d'Diamant ou à un rang supérieur pendant au moins une semaine d'affaires au cours du mois précédent
- Vous devez avoir atteint le Club Réussite 5 au cours du mois précédent
- Vous devez être un membre actif de BODi On Demand
- Vous devez être propriétaire ou co-administrateur d'un BODgroup actif disponible jusqu'au dernier jour du mois
- Vous devez être en règle et à jour avec le paiement de tous les frais de service d'entreprise et ne devez pas vous être rendu coupable d'une violation importante à une des Politiques et procédures de la Société au cours des six (6) mois civils précédant la date de l'attribution des pistes, et
- Vous ne devez pas être inscrit en tant qu'entrepreneur indépendant ou représentant d'une autre entreprise de vente directe

#### Commissions et points de volume associés

Les Distributeurs ne reçoivent aucun volume ni commission pour l'achat initial du produit d'un client potentiel ; cependant, le Distributeur assigné recevra le volume et les commissions sur tous les achats ultérieurs effectués sur TeamBODi.com par ce client potentiel.

Si un client potentiel achète un abonnement via un canal de marketing direct, tel que BODi.com, la commande initiale et toutes les commandes ultérieures pour cet abonnement resteront sans commission.

Si un client potentiel achète un abonnement via TeamBODi.com, la commande initiale ne paiera aucun volume ni commission, mais les commandes suivantes pour cet abonnement paieront volume et commissions.

#### Prospects inactifs

Pour tout prospect affecté à un Distributeur BODi qui n'a pas effectué d'autre achat pendant une période de six (6) mois, BODi peut commercialiser directement ses produits et services au prospect et pour tout achat ultérieur dudit prospect ayant répondu au marketing de BODi, aucune commission, point de volume, bonus ou autre forme de rémunération ne sera versé(e) au Distributeur BODi initial.

#### 4.5.2 Programme de prospects du Success Club

Lorsqu'une personne qui n'est pas associée à un Distributeur achète un produit sous la marque Shakeology, la marque Ultimate Reset, un pack de solutions complète BODi, elle se voit offrir les avantages d'avoir un Distributeur gratuit. S'ils répondent « oui », ils sont alors attribués comme client potentiel du Success Club à un Distributeur qualifié lors de la création du compte BODi. S'il répond « non », il ne sera pas attribué à un Distributeur.

#### Commissions et points de volume associés

La commande initiale d'un client potentiel du Success Club ne paiera aucun volume ni commission ; cependant, toutes les commandes supplémentaires, y compris les commandes d'abonnement ultérieures à partir de l'achat initial, paieront volume et commissions.

#### Critères d'admissibilité pour recevoir des pistes du Club Réussite

- Vous devez avoir été rémunéré au rang d'Diamant ou à un rang supérieur pendant au moins une semaine d'affaires au cours du mois précédent
- Vous devez avoir atteint le Club Réussite 10 au cours du mois précédent
- Vous devez être un membre actif de BODi On Demand;
- Vous devez être propriétaire ou co-administrateur d'un BODgroup actif disponible jusqu'au dernier jour du mois

- Vous devez être en règle et à jour avec le paiement de tous les frais de service d'entreprise et ne devez pas vous être rendu coupable d'une violation importante à une des Politiques et procédures de la Société au cours des six (6) mois civils précédant la date de l'attribution des pistes; et
- Vous ne devez pas être inscrit dans une autre entreprise de vente directe.

### Limites applicables au rang à vie dans le programme applicable aux clients potentiels du Success Club

Le nombre de clients potentiels du Success Club est limité par rang, afin que, quel que soit le nombre de prospects acquis par un Distributeur BODi, une limite s'applique au rang rémunéré actuel de celui-ci. Les clients potentiels du Success Club qui auraient été attribués à un Distributeur BODi ayant déjà atteint la limite du rang à vie seront affectés à d'autres Distributeurs BODi qualifiés. Les limites de la roue des prospects du Success Club (à l'exclusion des prospects générant des revenus) sont les suivantes :

Émeraude	75	Diamant 11 étoiles	11 000
Rubis	125	Diamant 12 étoiles	12 000
Diamant	500	Diamant 13 étoiles	13 000
Diamant 1 étoile	1 000	Diamant 14 étoiles	14 000
Diamant 2 étoiles	2 000	Diamant 15 étoiles	Illimité
Diamant 3 étoiles	3 000		
Diamant 4 étoiles	4 000		
Diamant 5 étoiles	5 000		
Diamant 6 étoiles	6 000		
Diamant 7 étoiles	7 000		
Diamant 8 étoiles	8 000		
Diamant 9 étoiles	9 000		
Diamant 10 étoiles	10 000		

**REMARQUE :** Seuls les prospects du Success Club pour lesquels un Distributeur BODi touche des commissions lors de l'attribution du prospect seront pris en compte pour calculer la limite de prospects du Success Club.

#### 4.5.3 Programme de connexion des Distributeurs

Lorsqu'un Distributeur ou un client privilégié s'inscrit sans parrain, il est attribué à un parrain qualifié en tant que client potentiel Connexion Distributeur.

- Vous devez avoir été rémunéré au rang de diamant à 1 étoile ou à un rang supérieur pendant au moins une semaine d'affaires au cours du mois précédent; et
- Vous devez avoir été admissible au Club Réussite 10 au cours du mois précédent;
- Vous devez être un membre actif de BODi On Demand;
- Vous devez être propriétaire ou co-administrateur d'un BODgroup actif disponible jusqu'au dernier jour du mois
- Vous devez être en règle et à jour avec le paiement de tous les frais de service d'entreprise et ne devez pas vous être rendu coupable d'une violation importante à une des Politiques et procédures de la Société au cours des six (6) mois civils précédant la date de l'attribution des pistes; et
- Vous devez être en conformité avec toutes les exigences relatives aux pistes de vente, comme indiqué ci-dessus au présent article 4.5.

#### 4.5.4 BODi On Demand

Depuis le 25 juillet 2019, toutes les commandes BODi On Demand accès complet de 3 mois, 6 mois et 12 mois passées sur BODi.com sont traitées de la façon suivante :

- Si le client n'a pas encore de compte BODi lorsque la commande est passée sur BODi.com, le client est attribué à un Distributeur par le biais du programme applicable aux clients potentiels. Aucun point de volume ni aucune commission ne seront attribués à la commande ou à une quelconque facturation de continuité ultérieure associée à ladite commande BODi On Demand. Tous les achats futurs sur TeamBODi.com effectués par ledit client alors qu'il est attribué au Distributeur porteront les commissions et les points de volume affectés correspondant au produit acheté.
- Si le client possède un compte BODi avant de passer la commande, la règle suivante s'applique :
  - Dans un premier temps, il est déterminé si le client était initialement affecté à son Distributeur en tant que prospect. Si ce n'est pas le cas, la commande BODi On Demand est attribuée au Distributeur actuel du client et ledit Distributeur reçoit les points de volume et la commission sur ladite commande BODi On Demand et sur l'ensemble des commandes de continuité et autres commandes ultérieures associées à ce client.
  - Si le client avait auparavant été affecté par l'intermédiaire du programme applicable aux prospects, la règle du prospect inactif s'applique. Si un minimum de 6 mois s'est écoulé depuis que le client a été affecté à un Distributeur et qu'il n'a pas effectué d'achat sur TeamBODi.com, aucune commission ou point de volume n'est attribué(e) à la commande ou aux commandes de continuité ultérieures associées à cette commande. Si le client

a passé une commande sur TeamBODi.com dans la période de 6 mois, la commande BODi On Demand est attribuée au Distributeur actuel du client et ledit Distributeur reçoit des points de volume et une commission sur cette commande BODi On Demand et sur toutes les commandes de continuité ultérieures associées à ce client.

## 4.6 Protection des données

De nombreux pays dans le monde entier appliquent des lois régissant la protection des informations à caractère personnel d'un individu (telles que son nom, ses coordonnées etc.). Lesdites lois, parmi lesquelles le Règlement général sur la protection des données (RGPD) applicable aux informations personnelles appartenant aux individus de l'Union européenne, sont connues sous le terme de lois relatives à la protection des données. Vous devez Vous assurer que Votre collecte et Votre utilisation d'informations personnelles d'autres Distributeurs BODi, de Clients et d'autres individus soient conformes aux lois relatives à la protection des données applicables à Votre entreprise et recourir aux services d'un conseiller juridique si Vous avez des doutes concernant Vos responsabilités, lesquelles peuvent inclure les mesures suivantes :

- inscrire Votre entreprise auprès des autorités de protection des données locales appropriées dans Votre pays ;
- mettre à disposition un avis de confidentialité conforme répondant aux exigences des lois relatives à la protection des données applicables à tout moment, et communiquer ledit avis de confidentialité à toute personne dont Vous collectez les informations personnelles ;
- veiller à être faire preuve de transparence, et à agir équitablement et conformément aux lois lorsque Vous recueillez et utilisez des informations personnelles ;
- veiller à collecter des informations personnelles uniquement à des fins spécifiques, explicites et légitimes et à ne pas utiliser les informations personnelles que Vous recueillez d'une manière incompatible avec lesdites fins ;
- veiller à recueillir et utiliser uniquement le minimum d'informations personnelles requis aux fins communiquées ;
- veiller à ce que les informations personnelles que Vous recueillez soient exactes et à jour ;
- veiller à ce que les informations personnelles que Vous recueillez restent confidentielles et protégées à tout moment ;
- veiller à ne pas conserver les informations personnelles que Vous recueillez plus longtemps que nécessaire aux fins pour lesquelles elles ont été recueillies à l'origine.

### 4.6.1 Utilisation des informations personnelles à des fins de marketing

Des règles spécifiques s'appliquent à la collecte et à l'utilisation des informations personnelles pour les activités liées au marketing, notamment l'exigence éventuelle d'obtenir le consentement préalable d'une personne pour l'utilisation de ses données à des fins de marketing et la nécessité de permettre aux individus de refuser de recevoir des informations de marketing à tout moment. Consultez l'article 3.2 ci-dessus pour plus de détails.

### 4.6.2 Droits individuels relatifs à la protection des données

Les lois relatives à la protection des données confèrent également aux individus des droits relatifs à leurs données. Ceux-ci peuvent inclure, entre autres, le droit d'accéder à des informations leur appartenant que Vous détenez, le droit de demander que Vous corrigiez des informations leur appartenant et le droit de Vous demander de supprimer des informations leur appartenant. Lorsque lesdits droits existent, Vous devez veiller à autoriser (et à aider) les individus à les exercer lorsqu'ils en font la demande.

### 4.6.3 Données sensibles

Vous devez savoir que certains pays peuvent traiter la collecte de données de fitness et de santé comme des données à caractère « spécial » ou « sensible », et imposer des exigences plus strictes quant à la collecte et à l'utilisation desdites données (par exemple, le fait de devoir obtenir un consentement explicite ou d'appliquer des mesures de protection plus strictes auxdites données). Il Vous incombe de vérifier cela et de prendre les mesures appropriées pour Vous conformer aux exigences des lois relatives à la protection des données.

### 4.6.4 Transfert de données

Dans certains pays, les législations Vous interdisent de transférer des informations personnelles à des destinataires d'autres pays. Par exemple, il est généralement interdit de transférer des informations personnelles recueillies au sein de l'Union européenne à l'extérieur de l'Union européenne, sauf si Vous avez mis en place une solution de transfert de données légale. Néanmoins, si Vous souhaitez ensuite envoyer ou transférer des informations personnelles en dehors de Votre pays, il Vous incombe de Vous renseigner concernant de telles exigences et de prendre les mesures appropriées pour Vous conformer aux exigences des lois relatives à la protection des données.

### 4.6.5 Responsable du traitement

Du fait que Vous êtes un entrepreneur indépendant, que Vous décidez comment Vous recueillez, stockez, utilisez ou gérez les données personnelles appartenant aux résidents de l'Union européenne (Royaume-Uni inclus), Vous reconnaissez et convenez que Vous êtes un « Responsable du traitement » des données personnelles au sens de l'article 4(7) du RGPD. Cela signifie que Vous êtes responsable du respect du RGPD en qualité de Responsable indépendant du traitement de telles données personnelles, ce qui inclut, sans s'y



limiter, le traitement des données personnelles de façon légale et la sécurisation des données personnelles à travers des mesures techniques et organisationnelles appropriées.

## ARTICLE 5 : EXIGENCES EN MATIERE DE VENTES

### 5.1 Paiement par carte de crédit pour l'achat de produits

Vous devez utiliser uniquement Votre propre carte de crédit, carte de débit ou autre compte pour payer Vos produits et frais de service, et Vous ne pouvez pas utiliser Vos comptes pour payer les produits ou frais d'un autre Distributeur ou Client BODi. La seule exception est que Vous pouvez utiliser Votre compte pour payer les produits ou frais de service de deux membres de Votre famille immédiate (parent, conjoint ou enfant de plus de 18 ans). En outre, si Vous souhaitez acheter des produits ou régler des frais de service pour un membre de Votre famille immédiate, Vous devez en informer Notre service de conformité par e-mail à l'adresse [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com). Votre e-mail doit inclure le nom et l'Identifiant Distributeur ou le numéro de compte client du membre de Votre famille pour lequel Vous achetez les produits et payez les frais de service, et indiquer Votre lien de parenté.

### 5.2 Prix des produits et méthodes de vente

Les Distributeurs BODi ne peuvent pas fixer leurs propres prix pour vendre des produits BODi et doivent se conformer aux prix de détail communiqués par BODi. Vous devez assurer la promotion et la vente des produits BODi au nom de BODi en respectant les prix et les conditions générales de vente qui Vous ont été communiqués et que BODi est susceptible de modifier à tout moment, sous réserve d'en informer le Distributeur BODi. Les nouveaux prix et conditions générales de vente seront réputés acceptés par le Distributeur BODi à la première commande suivant la réception de l'information par celui-ci. Le Distributeur BODi reste libre de définir son propre accord commercial, à condition de respecter les dispositions de l'Accord et toute condition de vente expresse spécifiée par BODi.

Les Distributeurs BODi font de la prospection, présentent et vendent des produits BODi exclusivement à des consommateurs conformément aux dispositions de l'article L-221-1 du code de la consommation et des dispositions dudit code concernant les ventes hors établissement commercial, le code d'éthique de la vente directe et le code de déontologie et plus généralement, l'ensemble des réglementations applicables à leur activité.

Il Vous incombe de Vous conformer à l'ensemble des modifications législatives et réglementaires et leur respect engage Votre responsabilité. En particulier, le Distributeur BODi s'engage à faire signer à chaque client, physiquement ou électroniquement, le document d'informations précontractuelles et le bon de commande fourni par BODi informant le client de son droit de retrait et d'une façon plus générale, de ses droits en vertu du code de la consommation. À l'exception des ventes conclues lors de réunions organisées par le Distributeur BODi à son domicile ou au domicile du consommateur qui a préalablement et expressément accepté que ladite opération ait lieu chez lui, le Distributeur BODi ne se fera pas payer pendant sept (7) jours à compter de la signature du contrat, conformément à l'article L-221-10 du code de la consommation.

En cas de non-respect des lois, réglementations, dispositions éthiques et règles rappelées dans ledit article, le Distributeur BODi s'expose à la résiliation de son contrat pour faute grave, sans préavis.

La remise de tout produit BODi en cadeau (d'une valeur au détail ne pouvant être supérieure à 130 EUR) est limitée à un par mois par Distributeur BODi. Vous ne pouvez pas offrir un cadeau de façon à constituer un nouveau produit ou un forfait à tarif réduit (tous les cadeaux gratuits proposés pendant une période limitée doivent être offerts indépendamment des produits BODi). Les Distributeurs BODi ne peuvent pas offrir d'inscription « gratuite » ni de réduction des frais d'inscription standard en vue d'attirer de nouveaux Distributeurs BODi en remboursant une partie ou l'intégralité des frais d'inscription initiaux d'un nouveau Distributeur BODi.

Les Distributeurs qui gèrent un groupe de défi axé sur la forme physique ou la nutrition ou BODGroup peuvent offrir des prix à leurs participants. Les prix offerts doivent être conformes aux valeurs indiquées ci-dessus. Si de l'argent est offert comme prix pour le(s) participant(s) gagnant(s), sur une base mensuelle, le Distributeur hôte ne peut pas offrir de prix en argent de plus de 250 \$ combinés pour toutes les personnes participant au groupe..

#### 5.2.1 Cagnottes de bonus et récompenses

Les Distributeurs BODi peuvent offrir des récompenses à leur équipe. Cependant, les récompenses en espèces quel qu'en soit le montant, ne sont pas autorisées, en particulier lorsqu'elles sont directement liées à une activité de recrutement. Lorsqu'un Distributeur BODi offre une récompense d'équipe non pécuniaire, chaque Distributeur BODi offrant ce type de récompense doit publier des directives claires à l'attention de son équipe qui décrivent les exigences à satisfaire pour être admissible à la récompense. De même, les récompenses doivent être fondées sur les résultats des ventes de produit et non sur le recrutement ou les inscriptions auprès d'un Distributeur ou d'une équipe BODi spécifique en tant que « prime d'inscription » ou avantage. Les Distributeurs BODi qui souhaitent offrir à leurs équipes la possibilité de participer à une cagnotte de bonus (distincte de toute prime versée par BODi tel que spécifié dans

le Plan de rémunération de BODi) doivent soumettre l'offre qu'ils souhaitent présenter à Notre service de conformité pour son approbation préalable. La participation à un défi commercial organisé par un Distributeur BODi dans le cadre duquel une cagnotte de bonus est disponible doit être complètement bénévole. La valeur combinée de la cagnotte de bonus ne doit pas être supérieure à 5 000 EUR et l'intégralité des sommes avancées par les Distributeurs BODi qui y participent doivent être reversées à tous les Distributeurs BODi participants à la fin de la promotion, sans qu'aucune somme ne soit retenue par le Distributeur BODi parrain.

### 5.2.2 Programmes de distinction créés par le Distributeur

Un partner BODi indépendant peut souhaiter créer son propre programme de distinction pour reconnaître l'activité de son équipe, qui concerne les revenus, les résultats de vente ou l'avancement de rang. Ces programmes de distinction sont autorisés à condition (1) qu'à tout moment, ces programmes soient conformes à Nos politiques et procédures BODi ainsi qu'à toute loi en vigueur et (2) que ces programmes soient la responsabilité exclusive du Distributeur et ne soient pas parrainés, cautionnés ni financés par la Société.

## 5.3 Non-exclusivité des territoires

Aucun territoire n'est exclusivement réservé à qui que ce soit.

## 5.4 Informations précontractuelles et reçus de vente

Lorsque Vous concluez la vente d'un produit BODi auprès d'un client sans utiliser Votre site Web BODi, Vous devez fournir au client un document d'informations précontractuelles et un reçu de vente l'informant de son droit d'annulation de quatorze (14) jours à compter de la livraison du produit. Lesdits documents doivent être présentés en version papier à Votre client ou leur être transmis par voie électronique. Ladite période peut être prolongée au jour ouvrable suivant si la période de quatorze (14) jours prend fin un week-end ou un jour férié officiel.

Pour chaque vente conclue, le Distributeur BODi conserve le document d'informations précontractuelles et le reçu de vente pendant une période de cinq (5) ans, les deux ayant été préalablement signés par le consommateur, et il est tenu de fournir sur demande une copie dudit document à BODi afin que BODi puisse vérifier la bonne exécution de la transaction en conformité avec les conditions de l'Accord.

## 5.5 Programmes de collecte de fonds

Les entreprises de Distributeur BODi peuvent être exploitées à des fins de collecte de fonds. Néanmoins, si Vous utilisez Votre entreprise de Distributeur BODi dans le cadre d'un programme de collecte de fonds pour le compte d'une entité ou d'un individu, Vous ne devez pas déclarer ni laisser entendre à quiconque que (a) BODi, BODi ou des Distributeurs BODi sont directement impliqués dans la campagne de bienfaisance ni que (b) l'achat que la personne effectue auprès de Vous sera au profit d'une œuvre ou d'un programme caritatif.

## 5.6 Dons de bienfaisance

Bien que les Distributeurs BODi puissent consacrer une partie de leurs revenus BODi à une œuvre caritative, Vous ne pouvez pas utiliser lesdites contributions comme un moyen de promouvoir Votre entreprise de Distributeur BODi, ni effectuer de ventes ou d'opérations promotionnelles dans lesquelles un groupe ou une œuvre caritative est identifié(e) comme étant l'organisation bénéficiaire.

# ARTICLE 6 : BONUS ET COMMISSIONS

## 6.1 Qualification aux bonus et aux commissions

Les Distributeurs BODi peuvent percevoir des bonus et des commissions basées sur les ventes réelles de produits et services à des clients conformément au Plan de rémunération. Ils reçoivent également des bonus et des commissions pour l'assistance et la formation de leur lignée descendante à condition de rester actifs (ce qui signifie qu'ils doivent vendre des produits BODi en permanence et ne pas uniquement percevoir des honoraires de formation et d'assistance). Le montant minimum pour lequel BODi effectuera un paiement est de 10 EUR. Si Vos bonus et commissions ne sont pas supérieurs ou égaux à 10 EUR, BODi cumulera les commissions et bonus jusqu'à ce qu'ils atteignent un total de 10 EUR. Un versement sera effectué une fois que 10 EUR auront été cumulés.

## 6.2 Ajustement des bonus et des commissions

Les Distributeurs BODi perçoivent des bonus et des commissions en fonction des ventes réelles de produits et services à des Clients conformément au Plan de rémunération. Lorsqu'un produit est retourné à BODi pour un remboursement ou est racheté par BODi, les bonus et commissions attribuables au(x) produit(s) retourné(s) ou racheté(s) seront déduits des revenus des Distributeurs BODi ayant perçu des bonus et commissions sur les ventes de produits remboursés. Les déductions seront faites au cours du mois durant lequel le remboursement est effectué et de chaque période de paie suivante jusqu'à ce que la commission soit récupérée. BODi peut également, à sa discrétion, déduire les VP correspondants des futurs achats et ventes du Distributeur BODi et procéder à des ajustements sur tout concours ou récompense accessible en conséquence de l'achat initial.

## 6.3 Rapports

L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS SUR LE VOLUME DE VENTES PERSONNEL ET DE GROUPE, LES RAPPORTS D'ACTIVITÉ DE LIGNÉE DESCENDANTE ET TOUTE AUTRE INFORMATION FOURNIE PAR LE BIAIS DE VOTRE BUREAU DU DISTRIBUTEUR BODI APPARTIEN EXCLUSIVEMENT ET À TOUT MOMENT À BODI, ET EST FOURNI « EN L'ÉTAT » SANS GARANTIE, EXPRESSE OU IMPLICITE, OU DÉCLARATION DE QUELQUE NATURE QUE CE SOIT. EN PARTICULIER, SANS S'Y LIMITER, NOUS NE FORMULONS AUCUNE GARANTIE QUANT À L'EXACTITUDE, L'EXHAUSTIVITÉ, L'ADÉQUATION À UN USAGE PARTICULIER OU L'ABSENCE D'INFRACTION.

DANS TOUTE LA MESURE AUTORISÉE PAR LA LOI APPLICABLE, BODI, SES PROPRIÉTAIRES, SOCIÉTÉS AFFILIÉES, SOCIÉTÉS MÈRES, FILIALES, ADMINISTRATEURS, DIRIGEANTS, REPRÉSENTANTS, AGENTS ET/OU AUTRES PERSONNES CHARGÉES DE LA CRÉATION OU DE LA TRANSMISSION DES INFORMATIONS NE SERONT EN AUCUN CAS RESPONSABLES À L'ÉGARD DE TOUT DISTRIBUTEUR BODI OU DE TOUTE AUTRE PERSONNE CONCERNANT TOUTE PERTE OU TOUT DOMMAGE DIRECT, INDIRECT, ACCESSOIRE, SPÉCIAL OU PUNITIF DÉCOULANT DE OU EN RAPPORT AVEC VOTRE UTILISATION DE OU VOTRE ACCÈS OU RECOURS AUXDITES INFORMATIONS, NOTAMMENT DÉCOULANT DE OU EN RAPPORT AVEC TOUTE PERTE DE OU CARACTÈRE INCOMPLET OU INEXACTITUDE OU ALTÉRATION DESDITES INFORMATIONS (Y COMPRIS, SANS S'Y LIMITER, LES PERTES DE PROFITS, BONUS OU COMMISSIONS, PERTES D'OPPORTUNITÉ ET DOMMAGES POUVANT DÉCOULER DE L'INEXACTITUDE, DU CARACTÈRE INCOMPLET, DU CARACTÈRE INAPPROPRIÉ, DU RETARD OU DE LA PERTE DE L'USAGE DES INFORMATIONS), MÊME SI BODI OU D'AUTRES PERSONNES CHARGÉES DE LA CRÉATION OU DE LA TRANSMISSION DES INFORMATIONS AURAIENT DÛ ÊTRE INFORMÉ(E)S DE L'ÉVENTUALITÉ DE TELS DOMMAGES. DANS TOUTE LA MESURE AUTORISÉE PAR LA LOI, BODI OU TOUTE AUTRE PERSONNE CHARGÉE DE LA CRÉATION OU DE LA TRANSMISSION DES INFORMATIONS NE SERONT TENUS RESPONSABLES ET N'AURONT AUCUNE OBLIGATION VIS-À-VIS DE VOUS OU DE TOUTE AUTRE PERSONNE DÉCOULANT DE OU EN RAPPORT AVEC LESDITES INFORMATIONS EN CAS DE DÉLIT CIVIL, RUPTURE DE CONTRAT, NÉGLIGENCE, RESPONSABILITÉ SANS FAUTE, RESPONSABILITÉ DES PRODUITS DÉFECTUEUX OU TOUT AUTRE FONDEMENT DE RESPONSABILITÉ DE QUELQUE NATURE QUE CE SOIT.

Vous accédez aux services de rapport en ligne et sur papier de BODi, les utilisez, et recourez auxdites informations à Vos propres risques. L'ensemble desdites informations Vous est fourni « en l'état ». Si Vous n'êtes pas satisfait quant à l'exactitude ou la qualité des informations, le seul et unique moyen d'y remédier est que Vous cessiez d'utiliser les services de rapport en ligne, sur papier et au téléphone de BODi, d'y accéder et de recourir auxdites informations.

BODi n'est pas responsable de tout(e) perte ou dommage subi(e) par les Distributeurs BODi découlant de ou en rapport avec des problèmes avec le système de BODi ou des problèmes avec le site Web répliqué du Distributeur BODi ou le Bureau du Distributeur, notamment les pertes dues à une erreur logicielle, un dysfonctionnement matériel, une perte de connexion à Internet, une panne de système, un accès non autorisé de tiers au système ou autres dysfonctionnements ou erreurs du système. TOUT LOGICIEL, SITE WEB, OUTIL ÉLECTRONIQUE ET AUTRE SYSTÈME OFFERT OU FOURNI PAR BODI EST FOURNI EXPRESSÉMENT « EN L'ÉTAT » ET SANS AUCUNE GARANTIE OU ASSURANCE QUELLE QU'ELLE SOIT. BODI NE GARANTIT PAS QUE LES SYSTÈMES LOGICIELS OU DE SITE WEB SONT EXEMPTS D'ERREUR ET NE CONTREVIENNENT PAS AUX DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DE TIERS.

## ARTICLE 7 : GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT DE STOCK

### 7.1 Garantie des produits

BODi offre une garantie « satisfait ou remboursé » (hors frais d'expédition et de gestion le cas échéant, si ceux-ci sont autorisés) à tous les Clients, clients de détail et Distributeurs BODi, ou clients privilégiés sur l'ensemble de Nos produits. Veuillez consulter la garantie spécifique à chaque produit car les délais de remboursement varient de 30 à 90 jours selon le produit. La garantie de BODi n'affecte pas Vos droits statutaires.

### 7.2 Retour de produits et de supports de vente par les Distributeurs : droits en cas de résiliation de l'Accord

Sur réception par BODi d'un avis d'annulation de Votre Accord de Distributeur, Vous pouvez retourner les produits et supports de vente que Vous avez achetés au cours des 12 mois précédant la date de Votre annulation pour en obtenir le remboursement. Vous devez retourner les produits et supports de vente dans un délai de 30 jours suivant la date à laquelle Vous effectuez Votre annulation et Vous ne pouvez retourner que les produits et supports de vente que Vous avez personnellement achetés auprès de BODi. Vous ne pouvez pas retourner de produits que Vous avez achetés pour un autre membre de Votre foyer qui est également Distributeur BODi. Sur réception des produits et supports de vente :

- a) si Vous annulez Votre Accord de Distributeur dans les trente (30) jours suivant sa signature, veuillez Vous reporter à l'article 10.6 ci-dessous ; ou
- b) si Vous annulez Votre Accord de Distributeur au-delà de trente (30) jours après sa signature, Vous serez remboursé le prix (TVA incluse) que Vous avez payé, moins un montant égal à toute diminution de la valeur des produits et supports de vente due à une détérioration de l'état des produits/supports de Votre fait, et moins des frais de gestion raisonnables ; ou
- c) si Nous annulons Votre Accord de Distributeur, Vous serez remboursé le prix (TVA incluse) que Vous avez payé, ainsi que tous les frais raisonnables que Vous engagez pour retourner les produits et supports de vente à Nous ou à toute personne/entité que Nous aurons désignée.

Si les achats ont été effectués avec une carte de crédit, les montants seront remboursés sur le même compte. Si une commission Vous avait été versée sur la base d'un ou plusieurs produits que Vous aviez vendu(s), et que le ou lesdits produit(s) est(sont) retourné(s) pour remboursement, la commission qui Vous avait été versée sera déduite du montant du remboursement.

Vous pouvez à tout moment et à Vos frais, sans annuler Votre Accord de Distributeur, retourner des produits ou supports de vente que Vous avez achetés conformément au programme à tout moment dans l'année suivant la date d'une telle demande, et au moment dudit retour, Vous serez remboursé 90 % du prix (TVA incluse) que Vous avez payé, moins une somme correspondant à : (i) l'ensemble des commissions, bonus ou autres avantages (en espèces ou en nature) perçus par Vous en relation avec lesdits produits, (ii) tout montant dû par Vous à BODi sur n'importe quel compte, et (iii) des frais de gestion raisonnables (pouvant inclure les frais de réemballage des marchandises à des fins de revente), et sous réserve : que lesdites marchandises n'aient pas été achetées ou acquises par Vous en violation de l'Accord ; que Vous retourniez les marchandises non usagées dans un état qui permette leur revente au plus tard 14 jours après la date de Votre avis ; que BODi ne Vous ait pas clairement informé avant l'achat que les marchandises étaient saisonnières, qu'il s'agissait de produits dont la production serait abandonnée ou d'une promotion spéciale et qu'elles n'étaient pas soumises aux présentes dispositions relatives au rachat.

### 7.3 Procédures pour tous les retours

Les procédures suivantes s'appliquent à tous les retours à des fins de remboursement, de rachat ou d'échange :

- Le Distributeur BODi ou Votre client de détail doit retourner toutes les marchandises directement au centre de traitement des commandes de BODi, conformément aux instructions du bordereau d'expédition.
- Tous les produits à retourner doivent comporter un numéro d'autorisation de retour, que Vous obtiendrez en contactant Notre service client sur [https://faq.BODi.com/app/chat/chat\\_launch/lob/beach](https://faq.BODi.com/app/chat/chat_launch/lob/beach). Ledit numéro d'autorisation de retour doit être noté sur chaque paquet retourné.
- Le retour doit être composé de : (a) une copie du reçu de vente de détail daté d'origine et (b) de la partie inutilisée du produit dans son contenant d'origine.
- Vous devez utiliser des cartons et matériel d'emballage appropriés pour emballer le(s) produit(s) retourné(s) à remplacer, et Nous Vous conseillons d'utiliser le moyen d'expédition le plus efficace et le plus économique. Tous les retours doivent être expédiés à BODi en port payé (à l'exception des cas spécifiés à l'article 7.3). Les paquets retournés à BODi en port dû ne seront pas acceptés. Le risque de perte lors de l'expédition du produit retourné est à la charge du Distributeur BODi. Si le centre de distribution de BODi ne reçoit pas le produit retourné, il incombe au Distributeur BODi de retrouver le colis.
- Si un Distributeur BODi retourne à BODi des marchandises qui lui ont été retournées par l'un de ses clients de détail, BODi doit recevoir le produit dans les trente (30) jours suivant la date à laquelle le client de détail a retourné la marchandise au Distributeur BODi, et il devra être accompagné d'une copie du reçu de vente que le Distributeur BODi a remis au client de détail au moment de la vente.

Sauf dans les cas spécifiés à l'article 7.3, aucun remboursement ou remplacement de produit ne sera effectué si les conditions des présentes règles ne sont pas réunies.

## SECTION 8 : RESOLUTION DES LITIGES ET INSTANCES DISCIPLINAIRES

### 8.1 Mesures disciplinaires

Si Vous enfreignez l'Accord ou si Vous Vous livrez à des actions illicites, frauduleuses, trompeuses ou contraires à l'éthique dans la conduite de Votre entreprise, ou à tout(e) acte ou omission susceptible, à l'entière discrétion de BODi, de nuire à la réputation et au portefeuille de clients de BODi, Vous encourez des mesures disciplinaires qui, à l'entière discrétion de BODi, peuvent entraîner une ou plusieurs des actions suivantes :



- Émission d'un avertissement ou d'une mise en garde écrit(e) exigeant que Vous engagiez immédiatement des mesures correctives.
- Clôture de Votre entreprise de Distributeur BODi. Si Votre entreprise de Distributeur BODi est clôturée pour des raisons disciplinaires, toute rémunération en attente, retenue ou future liée à Votre compte de Distributeur sera confisquée de manière permanente et irrévocable.
- Toute autre mesure expressément autorisée par une quelconque disposition de l'Accord ou dont BODi jugerait la mise en œuvre raisonnable et appropriée à une réparation équitable des préjudices causés partiellement ou exclusivement par Votre infraction à l'Accord.
- Dans les situations que BODi jugera appropriées, BODi se réserve le droit d'engager des poursuites judiciaires en vue d'obtenir un dédommagement pécuniaire et/ou équitable.

## 8.2 Dommages et intérêts

Dans un contexte découlant de ou lié à une résiliation abusive d'un Accord de Distributeur BODi et/ou d'une entreprise indépendante, les parties conviennent que les dommages seront extrêmement difficiles à évaluer. En conséquence, les parties stipulent que si la résiliation d'un Accord de Distributeur BODi par BODi et/ou la perte de leur entreprise de Distributeur BODi est reconnue comme abusive dans la décision finale suivant l'ouverture d'un contentieux, le Distributeur BODi pourra UNIQUEMENT prétendre aux dommages et intérêts suivants :

- Pour les Distributeurs BODi au rang de Distributeur rémunéré jusqu'à Émeraude, les dommages et intérêts seront du montant de l'indemnisation brute qu'ils ont gagnée en vertu du Plan de rémunération de BODi au cours des trois (3) mois précédant immédiatement la résiliation.
- Pour les Distributeurs BODi au rang rémunéré rubis jusqu'à diamant, les dommages et intérêts seront du montant de l'indemnisation brute qu'ils auront gagnée en vertu du Plan de rémunération de BODi au cours des six (6) mois précédant immédiatement la résiliation.
- Pour les Distributeurs BODi au rang rémunéré diamant 1 étoile jusqu'à diamant 9 étoiles, les dommages et intérêts seront du montant de l'indemnisation brute qu'ils auront gagnée en vertu du Plan de rémunération de BODi au cours des neuf (9) mois précédant immédiatement la résiliation.
- Pour les Distributeurs BODi au rang rémunéré diamant 10 étoiles et au-delà, les dommages et intérêts seront du montant de l'indemnisation brute qu'ils auront gagnée en vertu du Plan de rémunération de BODi au cours des douze (12) mois précédant immédiatement la résiliation.

L'indemnisation brute comprendra les commissions et bonus gagnés par le Distributeur BODi en vertu du Plan de rémunération de BODi, ainsi que les bénéfices sur la vente de détail gagnés par le Distributeur pour la vente de marchandises BODi. Cependant, le Distributeur BODi doit justifier les bénéfices sur la vente de détail en fournissant à BODi des copies authentiques et précises des reçus de vente dûment remplis fournis par le Distributeur BODi aux clients d'une vente au détail ou Clients Privilégiés au moment de la vente.

Les parties conviennent que le calendrier de dommages et intérêts susmentionné est juste et raisonnable.

## 8.3 Grievs et plaintes

En cas de grief ou de plainte à l'encontre d'un autre Distributeur BODi, Vous devez d'abord signaler le problème au parrain de l'autre Distributeur BODi, qui examinera la situation et, si celle-ci n'implique pas l'interprétation des Politiques et procédures, tentera de la résoudre avec le parrain de l'autre partie. Si le problème ne peut pas être résolu, ou s'il requiert une interprétation des Politiques et procédures, il doit être signalé par écrit à Notre service de conformité à l'adresse [compliance@beachbody.com](mailto:compliance@beachbody.com). Notre service de conformité examinera les faits et résoudra le problème. Dans Vos envois à Notre service de conformité, Vous devez spécifier la conduite du Distributeur BODi qui, selon Vous, est en infraction des Politiques, et identifier la ou les politiques concernées.

## 8.4 Règlement des litiges de bonne foi, arbitrage individuel exécutoire et renonciation aux procédures de recours et d'arbitrage collectifs

Aux fins du présent article, le terme « Litige » désignera tout litige, réclamation ou poursuite judiciaire entre Vous et BODi découlant de ou en rapport avec l'Accord, ou toute autre transaction impliquant Vous et BODi, que ce soit en vertu d'un contrat, d'une garantie, d'une fausse déclaration, d'une pratique frauduleuse, d'un délit civil, d'un délit civil volontaire, d'un statut, d'un règlement, d'une ordonnance ou de toute autre base juridique, et sera interprété dans sa signification la plus large au sens de la loi. **VOUS ET BODI CONVENEZ QUE LE TERME « LITIGE », TEL QUE DÉFINI DANS L'ACCORD, NE DÉSIGNE AUCUNE RÉCLAMATION OU POURSUITE PAR VOUS OU BODI FONDÉE SUR (A) UNE VIOLATION DE SECRET COMMERCIAL, (B) UNE VIOLATION DE BREVET, (C) UNE VIOLATION OU UTILISATION ABUSIVE DE COPYRIGHT, (D) UNE VIOLATION OU DILUTION DE MARQUE, (E) TOUT(E) MESURE INJONCTIVE OU ÉQUITABLE OU JUGEMENT SUR LE FOND SOLlicité(E) PAR BODI À VOTRE ENCONTRE POUR FAIRE APPLIQUER TOUTE CONDITION OU EXIGENCE DE L'ACCORD ET (F) TOUTE OBLIGATION D'INDEMNISATION**



**DE BODI ATTRIBUABLE À UN DISTRIBUTEUR BODI EN VERTU DE L'ACCORD OU DE TOUTE AUTRE DISPOSITION. De plus, nonobstant toute autre disposition de l'Accord, Vous convenez qu'un tribunal, et non l'arbitre, peut décider si une réclamation relève de l'une des six exceptions ci-après.**

**Avis de litige.** En cas de Litige, Vous ou BODi devez d'abord envoyer à l'autre partie un avis de Litige qui devra inclure une déclaration écrite indiquant le nom, l'adresse et les coordonnées de la partie émettrice, les faits ayant donné lieu au Litige, et la réparation requise (« Avis de litige »). L'Avis de litige à BODi doit être envoyé à l'adresse suivante : BODi UK Ltd., Harpenden Hall, Southdown Road, Harpenden, Hertfordshire, AL5 1TE, Royaume-Uni. Une copie devra être adressée à l'adresse suivante : Beachbody, LLC, 400 Continental Boulevard, 4th Floor El Segundo, CA 90245, États-Unis, à l'attention de : Chief Legal Officer (« Adresse de l'avis de BODi »). L'Avis de litige Vous concernant Vous sera envoyé à la dernière adresse figurant dans Nos dossiers. Si BODi et Vous ne parvenez pas à un accord pour résoudre le Litige dans les soixante (60) jours suivant la réception de l'Avis de litige, Vous ou BODi pouvez commencer une procédure d'arbitrage en vertu du présent article. À l'issue de l'envoi et de la réception de l'Avis de litige, chacune des parties acceptent d'agir de bonne foi pour chercher à résoudre le Litige avant d'entamer une procédure d'arbitrage.

**Arbitrage exécutoire.** Si Vous et BODi ne parvenez pas à un accord pour résoudre le Litige tel qu'indiqué au paragraphe précédent, Vous et BODi convenez : (a) d'arbitrer l'ensemble des Litiges entre les parties en vertu des dispositions de l'Accord ; (b) que le Federal Arbitration Act (9 U.S.C. §1, et seq.) régit l'interprétation et l'application du présent article ; et (c) que le présent article reste applicable après la résiliation de l'Accord. **UNE PROCÉDURE D'ARBITRAGE SIGNIFIE QUE VOUS RENONCEZ À VOS DROITS À RECOURIR À UN JUGE OU UN JURY DANS UNE PROCÉDURE JURIDIQUE ET QUE VOS MOTIFS D'APPEL SONT LIMITÉS.** L'arbitre peut Vous accorder les mêmes dommages et intérêts qu'un tribunal compétent, et peut accorder des mesures injonctives ou un jugement sur le fond uniquement en faveur de la partie demandant réparation et uniquement dans la mesure nécessaire pour constituer une réparation justifiée par la réclamation de ladite partie. En outre, dans certains cas, les coûts d'arbitrage peuvent être supérieurs aux frais de litige et le droit de communication peut être davantage limité dans une procédure d'arbitrage par rapport à un tribunal. La décision de l'arbitre est définitive et exécutoire par tout tribunal compétent.

**RENONCIATION AU RECOURS COLLECTIFS ET ARBITRAGES COLLECTIFS. BODI ET VOUS CONVENEZ QUE CHAQUE PARTIE PEUT SOUMETTRE DES LITIGES CONTRE L'AUTRE PARTIE UNIQUEMENT À TITRE INDIVIDUEL, ET NON EN QUALITÉ DE RÉCLAMANT OU MEMBRE DANS LE CADRE D'UNE PROCÉDURE DE RECOURS COLLECTIF, Y COMPRIS, SANS S'Y LIMITER, LES RECOURS COLLECTIFS OU LES ARBITRAGES COLLECTIFS. EN CONSÉQUENCE, EN VERTU DES PROCÉDURES D'ARBITRAGE DÉCRITES DANS LE PRÉSENT ARTICLE, UN ARBITRE NE DOIT PAS REGROUPER OU METTRE EN COMMUN DES RÉCLAMATIONS DE PLUSIEURS PARTIES SANS LE CONSENTEMENT ÉCRIT DE TOUTES LES PARTIES CONCERNÉES PAR LA PROCÉDURE D'ARBITRAGE.**

**Procédure d'arbitrage.** Si une partie choisit de lancer un arbitrage, ledit arbitrage sera régi par les règles de l'organisation JAMS (Judicial Arbitration and Mediation Services) en vigueur au moment du lancement de la procédure d'arbitrage (« Règles de JAMS »), disponibles sur <http://www.jamsadr.com>, et en vertu des règles spécifiées dans le présent article, étant entendu que JAMS ne pourra peut-être pas gérer d'arbitrages impliquant plusieurs réclamants ou arbitrages collectifs, les parties convenant que l'arbitrage sera limité à la résolution de réclamations à titre individuel uniquement. En cas de contradiction entre les Règles de l'organisation JAMS et les règles spécifiées dans le présent article, ces dernières prévalent. Vous pouvez, dans un arbitrage, présenter toutes les voies de recours juridiques dont Vous disposez par ailleurs. Tous les Litiges seront résolus par un seul arbitre neutre et les deux parties auront l'opportunité de participer au choix de l'arbitre dans la mesure du raisonnable. L'arbitre est lié par les conditions de l'Accord. L'arbitre, et non tout(e) tribunal ou institution d'un territoire donné, aura la compétence exclusive pour résoudre tous les Litiges découlant de ou en rapport avec l'interprétation, l'applicabilité ou la force exécutoire ou la formation de l'Accord, notamment, mais sans s'y limiter, toute allégation que tout ou partie de l'Accord est nul ou révoquant. Nonobstant la présente délégation de pouvoir à l'arbitre, un tribunal doit déterminer si la réclamation ou poursuite concerne : (a) une violation de secret commercial ; (b) une violation de brevet ; (c) une violation ou utilisation abusive de copyright ; (d) une violation ou dilution de marque ; (e) tout(e) mesure injonctive ou équitable ou jugement sur le fond sollicité(e) par BODi à Votre encontre pour faire appliquer toute condition ou exigence de l'Accord ; et (f) toute obligation d'indemnisation de BODi due par un Distributeur en vertu de l'Accord ou de toute autre disposition, qui sont exclus de la définition de « Litiges ». L'arbitre est habilité à accorder toute mesure de réparation qui serait prévue par un tribunal en vertu de la loi. La décision de l'arbitre sera définitive et aura valeur de jugement devant tout tribunal compétent en la matière. Vous pouvez choisir de participer à une audience d'arbitrage par visioconférence ou téléphone. Les audiences d'arbitrage autres que par visioconférence ou téléphone seront tenues dans un lieu raisonnablement accessible depuis Votre résidence principale, ou dans le comté de Los Angeles en Californie, à Votre discrétion.

- (a) Lancement d'une procédure d'arbitrage. Si Vous ou BODi décidez d'arbitrer un Litige, Nous décidons de convenir de la procédure suivante :

- i. Rédiger une demande d'arbitrage. La demande doit comprendre une description du Litige et le montant de dommages et intérêts sollicité. Vous trouverez un exemplaire de demande d'arbitrage sur <http://www.jamsadr.com> (« Demande d'arbitrage »).
- ii. Envoyer trois copies de la Demande d'arbitrage, ainsi que les frais de dossier applicables à l'adresse suivante :

JAMS  
707 Wilshire Blvd  
46<sup>th</sup> Floor  
Los Angeles, CA 90017, ÉTATS-UNIS.

- iii. Envoyer un exemplaire de la Demande d'arbitrage à l'autre partie à la même adresse que l'Avis de litige, ou autre adresse convenue entre les parties.
- (b) Forme de l'audience. Dans toutes les formes d'audience, l'arbitre délivrera une décision par écrit expliquant les constatations et conclusions principales sur lesquelles, le cas échéant, est basée sa décision. Durant l'arbitrage, le montant de toute offre de règlement émanant de BODi ou de Vous ne sera pas révélé à l'arbitre tant qu'il n'aura pas déterminé le montant, le cas échéant, auquel Vous ou BODi avez droit. La découverte ou l'échange d'informations non confidentielles relatives au Litige est autorisé(e) durant l'arbitrage.
  - (c) Frais d'arbitrage. BODi paiera ou (le cas échéant) Vous remboursera l'ensemble des frais de dossier JAMS, d'administration et d'arbitrage pour tout arbitrage lancé (par Vous ou BODi) en vertu des conditions de l'Accord.
  - (d) Retrait. Vous pouvez choisir de Vous retirer (Vous exclure) de la procédure d'arbitrage individuelle, exécutoire et finale et de la renonciation aux procédures de recours collectif et aux mesures représentatives mentionnées dans le présent article en adressant un courrier à l'Adresse de l'avis de BODi dans les trente (30) jours suivant Votre envoi d'un formulaire de candidature pour devenir Distributeur rempli, qui inclura : (i) Votre nom et le numéro d'identifiant Distributeur qui Vous a été fourni, (ii) Votre adresse postale, (iii) Votre demande à être exclu de la procédure d'arbitrage individuelle, exécutoire et finale et de la renonciation aux procédures de recours collectif et aux mesures représentatives mentionnées dans le présent article. Dans le cas où Vous choisissez de Vous retirer en suivant la procédure décrite ci-dessus, toutes les autres conditions continuent de s'appliquer, y compris l'obligation de fournir un avis préalable à l'arbitrage.

**Modifications au présent article.** Nonobstant toute disposition contraire de l'Accord, Vous et BODi convenez que si BODi apporte des modifications aux dispositions concernant la procédure de résolution de litige et la renonciation aux recours collectifs (autres qu'un changement d'adresse de BODi) dans le présent article, BODi devra obtenir Votre accord pour introduire la modification applicable. Si Vous n'acceptez pas la modification applicable, Vous convenez que Vous arbitrez tout Litige entre Nous conformément aux termes du présent article.

**Dissociabilité.** Si toute disposition du présent article s'avère inapplicable, ladite disposition sera séparée du reste de l'Accord qui reste pleinement applicable. La disposition qui précède ne s'applique pas à l'interdiction concernant les procédures de recours collectif. Si l'interdiction concernant les procédures de recours collectif s'avèrent inapplicables, le présent article sera nul et non avenue dans son intégralité. Les conditions du présent article demeureront en vigueur après la résiliation des Politiques et procédures.

**Jurisdiction exclusive pour la tenue d'autres différends.** BODi et Vous convenez que tout différend exclu de la procédure de résolution de litige et des dispositions relatives à la renonciation aux procédures de recours collectif énoncées dans le présent Accord sera présenté uniquement auprès de la cour suprême du comté de Los Angeles en Californie, ou de la cour de district des États-Unis du district central de Californie, et chaque partie accepte de se soumettre irrévocablement et sans condition à la juridiction exclusive desdits tribunaux en cas d'un tel différend.

Nonobstant ce qui précède, BODi aura à tout moment le droit de déposer une demande de mesure injonctive, ou autre mesure interlocutoire ou réparation d'urgence auprès d'un tribunal compétent, tel que les tribunaux de l'Angleterre et du Pays de Galles, le cas échéant, pour protéger Nos droits de propriété intellectuelle, secrets commerciaux ou informations confidentielles.

Les conditions du présent article 8.4 demeureront en vigueur après la résiliation des Politiques et procédures.

## ARTICLE 9 : PAIEMENT ET EXPEDITION

### 9.1 Prise d'effet de l'annulation

Vos bonus et commissions représentent l'intégralité de la rémunération offerte en contrepartie de Votre contribution à la génération des ventes et à toutes les activités qui génèrent des ventes (notamment la création, la formation et la gestion d'une organisation de lignée descendante). À la suite du non-renouvellement de Votre Accord, à l'annulation ou autre résiliation de Votre Accord (collectivement, l'« Annulation »), reclassement de votre accord, Vous n'aurez aucun droit, titre, prétention ou intérêt sur l'organisation de marketing que Vous exploitez, ni sur tout versement de commission ou bonus en attente ou ultérieur lié aux ventes générées par Votre CAC ou l'organisation. Votre entreprise de Distributeuring BODi est annulée en même temps que l'annulation de Votre Accord. Vous perdrez la totalité de Vos droits en qualité de Distributeur BODi. Cela inclut le droit de vendre des produits et services BODi, ainsi que le droit de recevoir de futur(e)s commissions, bonus ou autres revenus issus des ventes et d'autres activités de Votre ancienne organisation de lignée descendante. En cas d'annulation, Vous acceptez de renoncer à tous les droits que Vous pouvez avoir, notamment les droits de propriétés, à l'égard de Votre ancienne organisation de lignée descendante et à l'ensemble des bonus, commissions et autres rémunérations dérivés des ventes ou autres activités de Votre ancienne organisation de lignée descendante. Si Vous annulez Votre Accord, Vous avez le droit d'être libéré de toutes les obligations contractuelles ultérieures découlant de l'Accord.

### 9.2 Reclassement après Annulation pour cause d'inactivité ou de non-paiement des frais de service d'entreprise

Si Vous n'êtes pas à jour du paiement de Vos frais de service d'entreprise ou de toute autre taxe obligatoire ou licence réglementaire, Vous ne serez pas « à jour » et n'aurez pas le droit de percevoir de bonus, commissions ou autre paiement en vertu du Plan de rémunération du Distributeur. Si Vous ne réglez pas à BODi l'intégralité des frais de service d'entreprise impayés afin d'être à jour, l'ensemble des bonus, commissions ou autres paiements retenus qui Vous sont dus au-delà de trois (3) semaines seront définitivement annulés et perdus. Sans préjudice de ce qui précède, si Vous n'avez pas payé Vos frais de service d'entreprise à échéance pendant soit trois (3) mois consécutifs, soit quatre (4) fois sur une période de douze (12) mois consécutifs, Votre Accord et Votre entreprise de Distributeuring BODi seront annulés pour inactivité et Vous serez reclassé en qualité de Client. Vous pouvez demander à BODi d'être réintégré dans un délai inférieur à la période standard de six (6) mois. Cependant, le cas échéant, Vous devez démarrer Votre entreprise de zéro sous l'égide de Votre parrain d'origine, mais Vous n'aurez pas le droit de reprendre Votre position précédente dans la généalogie.

De plus, les Distributeurs qui ne satisfont pas aux exigences minimales d'activité liée à l'inscription ou aux ventes sur une base annuelle seront soumis à un reclassement, ce qui entraînera le reclassement du compte Distributeur en client privilégié, ainsi que toutes commissions, primes ou autres paiements en attente. au moment de ce reclassement seront définitivement perdus.

Nonobstant ce qui précède, Vous pouvez demander à BODi de placer Votre entreprise en attente pendant une période limitée pour répondre à une situation exceptionnelle. BODi approuvera une telle suspension temporaire volontaire à sa discrétion.

### 9.3 Résiliation pour faute

Tout manquement aux dispositions de l'Accord de Votre part, y compris à toute modification apportée par BODi, ou toute faute professionnelle spécifiée à l'article 8.1 risque d'entraîner une ou plusieurs mesures disciplinaires répertoriées à l'article 8.1, notamment l'annulation de Votre Accord et de Votre entreprise de Distributeuring BODi. Les annulations résultant d'une infraction aux Politiques et procédures et du comportement du Distributeur BODi prennent effet à la date à laquelle l'avis écrit est envoyé par e-mail, courrier postal, fax ou transporteur à la dernière adresse (ou adresse e-mail) du Distributeur BODi, ou à son avocat (lorsque le Distributeur a indiqué avoir donné mandat à son avocat pour recevoir toute signification), ou lorsque le Distributeur est effectivement informé de l'annulation, selon la première éventualité. En cas d'infraction liée à la gestion du compte, par exemple des infractions liées à la vérification du compte ou aux frais de service d'entreprise, Vous disposez de soixante-douze (72) heures à compter de la date à laquelle Vous êtes informé de l'infraction concernant la gestion du compte avant la suspension de Votre compte. Si Votre entreprise est suspendue en raison d'une infraction concernant la gestion du compte, Vous perdrez tout paiement de commission ou bonus en attente ou futur. Si Vous ne parvenez pas à réparer l'infraction concernant la gestion du compte, Votre Accord et Votre entreprise de Distributeuring BODi seront définitivement résiliés.

#### 9.3.1 Annulation globale

BODi se réserve le droit de résilier tous les accords de Distributeur moyennant un préavis écrit de trente (30) jours s'il choisit de (1) cesser ses activités commerciales; (2) se dissoudre en tant que personne morale ; ou (3) cesser de distribuer ses produits via la vente directe.

## 9.4 Annulation volontaire

Vous pouvez exercer Votre droit d'annulation à tout moment, quelle que soit la raison et sans pénalité, en Nous informant par avis écrit envoyé sous quatorze (14) jours à Notre siège dont l'adresse est spécifiée à l'article 1.1. L'avis écrit doit comporter Vos signature, nom en caractère d'imprimerie, adresse et identifiant de Distributeur. Si Vous êtes également Client en livraison automatique ou membre BODi On Demand, Votre accord de livraison automatique et Votre abonnement BODi On Demand restent en vigueur, à moins que Vous ne demandiez expressément qu'ils soient également annulés. De plus, un Distributeur peut demander à reclasser volontairement son compte pour devenir un client privilégié, à condition qu'il n'ait pas atteint un rang à vie supérieur à Ruby. Un Distributeur qui a atteint un rang à vie de Diamant ou plus doit être reclassé en client de détail.

## 9.5 Placement des Distributeurs dans la généalogie, affectation des clients du Distributeur et de ses Distributeurs à l'annulation

Si Votre entreprise de Distributeuring BODi est annulée pour quelque raison que ce soit :

- Votre rang passe au statut « Annulé ».
- Tous Vos programmes actifs de livraison Directement à la maison sont annulés.
- Les Clients que Vous avez personnellement inscrits (et leurs programmes actifs de livraison Directement à la maison) sont placés sous l'égide de Votre parrain personnel dans la généalogie BODi.
- Vos Distributeurs BODi personnellement parrainés de Votre lignée descendante sont affectés à Votre parrain personnel.
- Si Vous avez uniquement un Distributeur BODi dans Votre lignée descendante (dans le volet gauche ou droit) au premier niveau, ledit Distributeur BODi de lignée descendante sera monté à la position de la généalogie que Vous occupiez avant l'annulation de Votre Accord et de Votre entreprise de Distributeuring BODi.
- Si Vous avez des Distributeurs BODi de lignée descendante dans les deux volets de Votre premier niveau, les positions dans la généalogie resteront inchangées. Votre position dans la généalogie sera indiquée comme annulée.

Ce qui suit se produira si Votre CBC est reclassé en Client privilégié :

- Votre rang est changé en Client privilégié
- Tous les programmes Your Active Home Direct seront conservés.
- Vos clients personnellement inscrits (et leurs programmes Home Direct actifs) seront placés sous votre parrain personnel dans la généalogie de BODi.
- Vos Distributeurs en aval parrainés personnellement sont affectés à votre parrain personnel.
- Étant donné qu'un compte client privilégié reste dans la généalogie établie, aucun autre changement de position n'aura lieu pour les Distributeurs précédemment parrainés personnellement ou en aval.

## 9.6 Période de réflexion

Dans les trente (30) jours suivant la signature de l'Accord, Vous avez le droit de :

- (a) Annuler le présent Accord sans pénalité. Concernant toute somme que Vous Nous avez réglée (autre que pour l'achat de produits, dont la procédure est décrite ci-après), Vous aurez droit au remboursement de la somme en question dans son intégralité au maximum sous trente (30) jours suivant la date à laquelle Vous Nous avez informé de Votre décision d'annuler l'Accord.
- (b) Nous renvoyer (à Notre siège dont l'adresse est spécifiée à l'article 1.1) tout produit acheté auprès de Nous et resté invendu, sous réserve que lesdites marchandises invendues soient dans l'état dans lequel elles étaient au moment de leur achat (à l'exclusion des emballages externes) et récupérer les sommes payées pour les marchandises concernées. Nous ne Vous facturerons pas de frais de gestion liés auxdits produits retournés.
- (c) Annuler tout service que Vous aurez commandé auprès de Nous, et récupérer les sommes que Vous Nous avez versées pour les services concernés que Nous ne Vous avons pas encore fournis. Nous ne Vous facturerons pas de frais de gestion liés auxdits services annulés.

# ANNEXE A : LISTE PARTIELLE DES MARQUES DÉPOSÉES DE BODI

10-Minute Trainer	Focus T25	TBB On Demand
10 Rounds	Focused Energy	BODi Club
3-Day Refresh	For Beginners Only	Ten Minute Trainer
2B Mindset	Hip Hop Abs	Top Coach
22-Minute Hard Corps	Hip Hop Hustle	Total Body Solution
30-Day Breakaway	INSANITY	Total Body Solution
645	INSANITY: THE ASYLUM	Total Solution
9 Week Control Freak	INSANITY: MAX 30	TurboFire
ActiVit	Job1	Turbo Nation
A Little Obsessed	Last Thing	Turbo Jam
ASYLUM	Let's Get Up	TurboKICK
Barre Blend	LIIFT4	21 Day Fix
BEACHBAR	LIIFT More	21 Day Fix Extreme
Beachbody	The Masters Hammer and Chisel	Ultimate Portion Fix
Beachbody Ultimate Reset	Mes de Más	Ultimate Reset
BOD	Million Dollar Body	Vanilla Fresh
BODi	Morning Meltdown 100	WOWY
B-LINES	#MBF	Yoga Booty Ballet
Body Beast	Muscle Burns Fat	Amoila Cesar
Body Beast Supplements	MYX	Autumn Calabrese
Body Gospel	ONE on ONE	Carl Daikeler
Brazil Butt Lift	PiYo	Chalene Johnson
Breakthrough in Beauty	P90	Debbie Siebers
Bring It!	P90X	Elise Joan
ChaLEAN	P90X2	Ilana Muhlstein
ChaLEAN Extreme	P90X3	Idalis Velazquez
CIZE	P90X+	Jericho McMatthews
Combat	Portion Fix	Jennifer Jacobs
Cordastra	Power 90	Joel Freeman
Core Cal-Mag	Power Greens	Jon Congdon
Core de Force	Power Half Hour	Kathy Smith
Core Omega-3	Product Partners	Lacee Green
Country Heat	Pro Team	Leandro Carvalho
Daily Sunshine	Results and Recovery Formula	Dr. Mark Cheng
<i>Decide. Commit. Succeed.</i>	RevAbs	Megan Davies
Digestive Health	Shakeology	Sagi Kalev
Double Time	Shaun T's Fit Kids Club	Shaun T
80 Day Obsession	Shift Shop	Tony Horton
End the Trend	Slim in 6	
E&E	Slim Series	
Fiber Sweep	T25	
Fire and Flow	Tai Cheng	
First Thing	Team Beachbody	
Fixate	Team Beachbody Coach	



# ANNEXE B : PLAN DE RÉMUNÉRATION DU DISTRIBUTEUR BODI

Le Plan de rémunération du Distributeur BODi a été conçu pour récompenser les efforts déployés par les Distributeurs BODi pour partager Nos produits, services et opportunités de revenus avec d'autres personnes. La rémunération du Distributeur est une innovation dans l'opportunité de revenu et elle est versée chaque semaine !

## Table des matières

Opportunités rémunérées .....	39
Rangs et critères de qualification.....	42
Glossaire .....	47

## OPPORTUNITÉS RÉMUNÉRÉES

Le Plan de rémunération du Distributeur offre diverses opportunités de gagner des revenus.

### Commissions sur les ventes au détail

#### Versement hebdomadaire à tous les Distributeurs, quel que soit leur rang

Gagnez une commission de vingt-cinq pour cent (25 %) (en points bonus) sur le volume de vente au détail affecté à la plupart des produits BODi vendus à Vos Clients de vente au détail personnels via Votre site Web BODi. Un Distributeur peut continuer à percevoir des commissions sur les ventes successives auxdits clients sous réserve que ledit client reste affecté au Distributeur. Veuillez noter que certains articles donnent droit à une commission inférieure à 25 %, tels que les vêtements qui rapportent une commission de 20 %. Pour plus de détails, veuillez consulter la liste de prix dans le Bureau du Distributeur.

### Commissions sur les abonnements BODi On Demand (Commissions sur les abonnements)

#### Versement hebdomadaire à tous les Distributeurs, quel que soit leur rang

Gagnez une commission de quarante pour cent (40 %) sur la vente et le renouvellement des abonnements BODi On Demand. Lesdites commissions sur l'abonnement BODi On Demand sont versées chaque semaine. Les Distributeurs recevront une commission de 40% du prix de détail sur les plans d'abonnement à BODi On Demand. Le prix de détail utilisé pour calculer les commissions applicables est le prix le plus courant de BOD sur TeamBODi.com et BODiondemand.com uniquement. Les calculs des commissions ne seront pas ajustés en fonction des changements de prix de BODi On Demand disponibles sur BODi.com et d'autres canaux de marketing direct.

### Commissions pack Défi, bonus de démarrage rapide

#### Versement hebdomadaire à tous les Distributeurs, quel que soit leur rang

Gagnez une commission à chaque vente de pack Défi à un client et un bonus à chaque fois que Vos Distributeurs BODi personnellement parrainés ou client privilégiés achètent un pack Défi. Le montant de la commission ou du bonus dépend du type de pack Défi acheté. Veuillez consulter le guide des prix et des commissions applicables aux packs pour obtenir des informations sur les différents packs disponibles et les bonus auxquels chacun donne droit.

BODi peut ajouter d'autres packs Défi ou modifier la configuration et la structure de rémunération des packs Défi. Veuillez noter que le bonus de démarrage rapide des packs Défi n'est pas versé pour les packs Défi vendus à un nouveau Distributeur BODi transféré dans un Centre d'affaires du Distributeur existant.

### Bonus de démarrage rapide Shakeology

#### Versement hebdomadaire à tous les Distributeurs, quel que soit leur rang

Gagnez 20 points bonus chaque fois que l'un de Vos Distributeurs personnellement parrainés ou client privilégié achète un pack de démarrage Directement à la maison Shakeology.

### Bonus renforcée de démarrage rapide Shakeology

#### Versement hebdomadaire à tous les Distributeurs, quel que soit leur rang

Gagnez 100 points bonus chaque fois que Vous gagnez cinq (5) bonus de démarrage rapide Shakeology ou pack Défi dans une période de cinq (5) semaines consécutives grâce à Vos nouveaux Distributeurs BODi personnellement parrainés inscrits.

## Bonus de cycle d'équipe

### Versement hebdomadaire aux Distributeurs émeraude, rubis, diamant et diamant étoile qualifiés

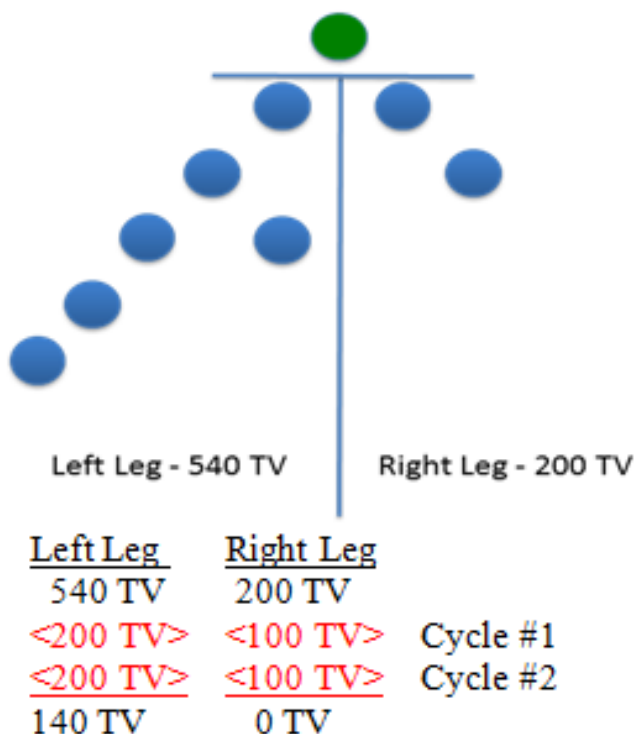
Chaque semaine, jusqu'à trente-cinq pour cent (35 %) du volume total de bonus d'entreprise est mis de côté pour le bonus de cycle d'équipe\*.

En qualité de Distributeur BODi actif et admissible ayant un rang émeraude ou supérieur, Votre Centre d'affaires du Distributeur (CAC) commencera à accumuler et à thésauriser du volume d'équipe (VÉ). Le volume d'équipe est généré par les ventes des Distributeurs BODi dans les volets gauche et droit de toute Votre organisation de lignée descendante, indépendamment du niveau. Lorsque le volume d'équipe cumulé atteint 300, dont au moins un tiers (VÉ de 100) se situe dans un volet et deux tiers (VÉ de 200) dans l'autre, Vous gagnez un cycle. Le VÉ de 300 utilisé pour le cycle sera déduit du total des volumes gauche et droit appropriés. Le volume restant sera reporté sur Votre prochain cycle. Tant que Votre VÉ est suffisant, Vous cumulez jusqu'à 96 cycles par jour maximum.

Votre volume d'équipe restera dans Votre CAC tant que Votre statut restera actif et tant qu'il ne sera pas appliqué à un cycle ou soumis à un cycle majeur. Un **cycle majeur** est obtenu tous les 5 000 cycles à vie, et un VÉ maximum de 5 000 dans le volet fort (Votre volet comportant le volume le plus important) et la totalité du volume du volet faible sont reportés sur le cycle suivant, qui peut s'appliquer à une même journée.

### Exemple de bonus de cycle d'équipe :

Dans l'exemple ci-dessous, un Distributeur Émeraude a cumulé un VÉ de 540 dans son volet fort et un VÉ de 200 dans son volet faible.



### Valeur des cycles

Les Distributeurs émeraude gagnent 14 point bonus par cycle

Les Distributeurs rubis gagnent 16 point bonus par cycle

Les Distributeurs diamant et diamant étoile gagnent 18 points bonus par cycle

### Revenus hebdomadaires potentiels du bonus de cycle d'équipe par semaine

La valeur des revenus potentiels du bonus de cycle d'équipe a été définie pour chaque niveau de rang dans le Plan de rémunération de BODi. Les valeurs hebdomadaires indiquées dans le graphique ci-dessous représentent, pour chaque niveau de rang, les revenus hebdomadaires potentiels du bonus de cycle d'équipe.

Les Distributeurs actifs et qualifiés de rang émeraude et supérieur généreront des cycles d'équipe basés sur le volume qu'ils ont cumulé, jusqu'au nombre de cycles autorisé chaque jour et ce volume sera déduit de leur volume d'équipe total disponible. Les paiements seront effectués sur la base du nombre de cycles générés jusqu'à la valeur des revenus hebdomadaires potentiels du niveau de rang pour lequel le Distributeur BODi est entièrement qualifié. Les cycles générés au-delà de la valeur des revenus potentiels à chaque rang seront des cycles non payés.

Une fois que le nombre de cycle par jour autorisé a été généré par un Distributeur BODi, la génération de cycle s'interrompra pour ce jour-là et reprendra le jour suivant sous réserve que le Distributeur BODi enregistre un volume suffisant pour continuer à générer des cycles.

### Revenus hebdomadaires potentiels du bonus de cycle d'équipe par semaine\*

Rangs	Points bonus hebdomadaires potentiels de cycle d'équipe par centre d'affaires	Points bonus annuels potentiels de cycle d'équipe par centre d'affaires
Distributeur	0	0
Émeraude	250 PB	13 000 PB
Rubis	1 000 PB	52 000 PB
Diamant	2 000 PB	104 000 PB
Diamant 1 étoile	3 000 PB	156 000 PB
Diamant 2 étoiles	4 000 PB	208 000 PB
Diamant 3 étoiles	5 000 PB	260 000 PB
Diamant 4 étoiles	6 000 PB	312 000 PB
Diamant 5 étoiles	7 000 PB	364 000 PB
Diamant 6 étoiles	8 000 PB	416 000 PB
Diamant 7 étoiles	9 000 PB	468 000 PB
Diamant 8 étoiles	10 000 PB	520 000 PB
Diamant 9 étoiles	11 000 PB	572 000 PB
Diamant 10 étoiles ou supérieur	12 000 PB	624 000 PB

\* Afin de préserver la rentabilité requise pour financer et exploiter l'opportunité d'entreprise de Distributeur et garantir la stabilité de l'entreprise des Distributeurs BODi, BODi a fixé un seuil de trente-cinq pour cent (35 %) du VÉ BODi cumulé à payer en bonus de cycle d'équipe et peut, le cas échéant, appliquer un ajustement sur la rémunération des bonus de cycle d'équipe qui, pour maintenir le seuil fixé, ajustera toutes les rémunérations de bonus de cycle d'équipe sur une base proportionnelle égale pour chaque CAC après les 20 premiers cycles. En conséquence, les 20 premiers cycles sont exempts de la répartition proportionnelle.

### Bonus de correspondance

#### Versement hebdomadaire aux Distributeurs rubis, diamant et diamant étoile qualifiés

Rempportez un bonus de correspondance sur les bonus de cycle d'équipe cumulés par Vos Distributeurs personnellement parrainés. Les Distributeurs rubis remportent un bonus de correspondance de cinq pour cent (5 %). Les Distributeurs diamant et diamant étoile remportent un bonus de correspondance de dix pour cent (10 %).

### Bonus de leadership diamant étoile

#### Versement trimestriel aux Distributeurs diamant 2 étoiles qualifiés et supérieur

La Société réserve deux pour cent (2 %) du total du VÉ de l'entreprise pour les reverser chaque trimestre à Nos Distributeurs diamant étoile actifs et qualifiés les plus productifs. Chacun des rangs diamant étoile qualifiés partage équitablement les fonds de la cagnotte de bonus diamant étoile à laquelle il peut participer. Chacune des quatre (4) cagnottes de bonus de leadership diamant étoile est financée avec un demi pour cent (½ %) du total du volume de bonus de l'entreprise.

Cagnotte n° 1 : les Distributeurs actifs et qualifiés de rang diamant 2 étoiles ou plus se partagent cette cagnotte d'un demi pour cent (½ %).

Cagnotte n° 2 : les Distributeurs actifs et qualifiés de rang diamant 5 étoiles ou plus se partagent cette cagnotte d'un demi pour cent (½ %).

Cagnotte n° 3 : les Distributeurs actifs et qualifiés de rang diamant 10 étoiles ou plus se partagent cette cagnotte d'un demi pour cent (½ %).

Cagnotte n° 4 : les Distributeurs actifs et qualifiés de rang diamant 15 étoiles se partagent cette cagnotte d'un demi pour cent (½ %).

#### **Pour être qualifié à participer à la cagnotte de bonus diamant étoile :**

Les Distributeurs doivent atteindre et maintenir un statut d'admissibilité de diamant 2, 5, 10 ou 15 étoiles pendant six (6) semaines de période de bonus consécutives, au cours d'un trimestre de 13 semaines, tel que défini par BODi. Chaque cagnotte sera divisée de manière égale par le nombre total de Distributeurs qualifiés pour la cagnotte en question.

Si aucun Distributeur n'est qualifié pour participer à une cagnotte de bonus particulière, tous les bonus de leadership diamant étoile cumulés non versés seront reportés sur la prochaine période de qualification trimestrielle jusqu'à ce qu'ils soient versés. Un calendrier indiquant les dates clés des périodes de qualification trimestrielles de chaque année civile est publié dans le Bureau du Distributeur.

#### **Pour percevoir le paiement du bonus diamant étoile en qualité de Distributeur qualifié :**

Les Distributeurs qualifiés aux cagnottes de bonus de leadership diamant 5, 10 ou 15 étoiles, tel qu'indiqué ci-dessus, doivent également acquérir au moins 10 points élite pendant la période d'admissibilité trimestrielle pour pouvoir toucher leur bonus diamant étoile. De plus, les entraîneurs doivent satisfaire à l'exigence de volume de gains associée à la dernière semaine de bonus de la période de qualification. Pour les Distributeurs qualifiés qui n'ont pas acquis le minimum de 10 points élite pendant la période de qualification trimestrielle, leur part correspondante de cagnotte(s) de bonus leadership diamant étoile sera annulée et ne sera pas reportée sur une quelconque cagnotte de bonus leadership diamant étoile existante ou future.

#### **Centres d'affaires du Distributeur supplémentaires**

Les Distributeurs BODi peuvent être qualifiés à ouvrir jusqu'à 25 centres d'affaires du Distributeur. Chaque CAC supplémentaire peut contribuer à toutes les opportunités rémunérées.

Une fois que le CAC n° 1 d'un Distributeur BODi atteint le rang diamant 2 étoiles, le Distributeur BODi peut éventuellement demander à ouvrir un CAC supplémentaire (CAC n° 2) dans la lignée descendante du CAC n° 1. Les CAC supplémentaires doivent être démarrés et créés comme des nouveaux CAC, et pour éviter toute ambiguïté, un nouveau CAC ne peut pas être ouvert avec l'acquisition d'un CAC existant. Le CAC n° 2 peut commencer le processus de création et de qualification pour l'avancement des rangs. Une fois que le CAC n° 2 a atteint le rang diamant deux étoiles actif et admissible, il peut demander un CAC supplémentaire (CAC n° 3) n'importe où dans l'organisation initiale du Distributeur BODi (lignée descendante à partir de CAC n° 1). Ce processus de qualification à l'ouverture d'autres centres d'affaires du Distributeur peut être répété jusqu'à ce que le Distributeur BODi possède un maximum de 25 centres d'affaires du Distributeur.

Les centres d'affaires du Distributeur supplémentaires doivent être qualifiés de façon indépendante pour participer au bonus de leadership diamant étoile. Chaque CAC prend uniquement en compte ses Distributeurs diamant de lignée descendante personnellement parrainés pour être qualifié et participer à la cagnotte de bonus diamant étoile.

Les Distributeurs BODi qualifiés qui exploitent plusieurs centres d'affaires du Distributeur peuvent annuler et réouvrir le dernier CAC qu'ils ont ouvert après une période d'attente de six mois, sous réserve que le dernier centre d'affaire ouvert en question n'ait pas atteint un rang à vie supérieur à diamant. Si ledit dernier centre d'affaires ouvert a atteint le rang à vie diamant une étoile ou supérieur, le Distributeur BODi ne peut pas fermer le centre d'affaires à moins de démissionner de son statut de Distributeur BODi, auquel cas tous les centres d'affaires du Distributeur associés au Distributeur BODi en question seront clôturés définitivement.

#### **Exigences relatives à la vente au détail pour tous les centres d'affaires du Distributeur supplémentaires**

Pour chaque CAC de lignée descendante supplémentaire qu'un Distributeur BODi ouvre après le CAC n° 1, cent pour cent du VP (qui détermine la rémunération du bonus du cycle d'équipe) doit être généré à travers la vente au détail (des commandes autres que celles du Distributeur) depuis le site de vente au détail à des Clients et/ou des abonnements à BODi On Demand.

# RANGS ET QUALIFICATION

Le Plan de rémunération de BODi comporte au total 19 rangs officiels.

## Rangs officiels

**Distributeur** : a ouvert un compte de Distributeur BODi.

**Distributeur émeraude** : a un statut actif, a atteint le niveau de 50 VP requis pour le rang émeraude et a un (1) Distributeur personnellement parrainé actif ou Client Privilégié (ou plus) dans ses volets droit et gauche.

**Distributeur rubis** : a un statut actif, a généré un minimum de 75 VP et a un (1) Distributeur émeraude (ou supérieur) personnellement parrainé actif dans ses volets droit et gauche, plus un (1) Distributeur actif ou Client Privilégié supplémentaire dans chaque volet.

**Distributeur diamant** : a un statut actif, a obtenu un minimum de 100 VP et a un (1) Distributeur émeraude (ou supérieur) personnellement parrainé actif dans ses volets droit et gauche, plus trois (3) Distributeurs actifs ou Clients Privilégiés supplémentaires dans chaque volet.

## Distributeurs diamant étoile

Il existe un total de quinze (15) rangs diamant étoile.





Le graphique suivant présente les exigences pour être qualifié au bonus de cycle d'équipe à chaque niveau du rang diamant étoile. Prenez bien note des points suivants pour chaque niveau de rang :










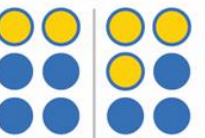
- Le nombre de Distributeurs personnellement parrainés actif ou Client Privilégié actif requis à chaque rang diamant étoile
- Le Volume personnel minimal requis de 200 VP à tous les rangs diamant étoile
- Le même nombre de Distributeurs diamant personnellement parrainés requis dans chaque volet à chaque rang diamant étoile (différent pour les niveaux de rang 5 étoiles et 10 étoiles).

Remarque : Une fois que le nombre de Distributeurs personnellement parrainés actifs ou Clients Privilégiés actif nécessaire pour obtenir et conserver le rang de Distributeur Diamant a été atteint, les Distributeurs personnellement parrainés actifs Clients Privilégiés actif supplémentaires requis pour atteindre les niveaux du rang diamant étoile peuvent être positionnés n'importe où dans la lignée descendante d'un Distributeur. C'est-à-dire que pour le rang diamant, le nombre de Distributeurs personnellement parrainés actifs n'a pas besoin d'être le même dans les deux volets. Les Distributeurs personnellement parrainés actifs Clients Privilégiés actif dans le graphique ci-dessous reflètent une organisation dont les volets sont équilibrés pour simplifier la présentation.








# Rangs Diamant étoile






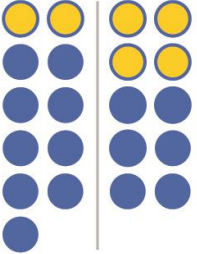
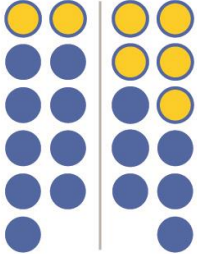
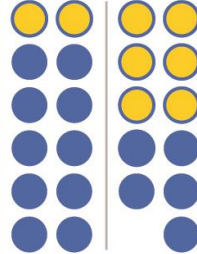
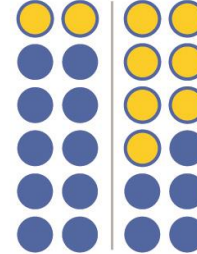
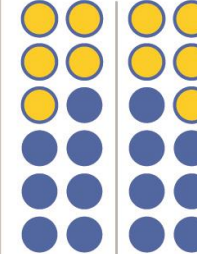
	Actif avec 50 PV
	Actif avec 50 PV
	Actif avec 75 PV
	Actif avec 100 PV
	Actif avec 200 PV

Diamant à 1 étoile actif	Diamant à 2 étoiles actif	Diamant à 3 étoiles actif	Diamant à 4 étoiles actif	Diamant à 5 étoiles actif
<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir le statut de 1 Diamant PP</li> <li>Doit avoir au moins 10 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir au moins 1 Diamant PP dans chaque lignée</li> <li>Doit avoir un total de 2 Diamants PP</li> <li>Doit avoir au moins 12 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir au moins 1 Diamant PP dans chaque lignée</li> <li>Doit avoir un total de 3 Diamants PP</li> <li>Doit avoir au moins 14 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir au moins 1 Diamant PP dans chaque lignée</li> <li>Doit avoir un total de 4 Diamants PP</li> <li>Doit avoir au moins 16 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir au moins 1 Diamant PP dans chaque lignée</li> <li>Doit avoir un total de 5 Diamants PP</li> <li>Doit avoir au moins 20 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>
				
				

Personnellement parrainé(s)

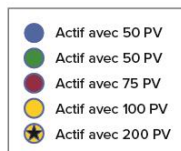
# Rangs Diamant étoile

-  Actif avec 50 PV
-  Actif avec 50 PV
-  Actif avec 75 PV
-  Actif avec 100 PV
-  Actif avec 200 PV

Diamant à 6 étoiles actif	Diamant à 7 étoiles actif	Diamant à 8 étoiles actif	Diamant à 9 étoiles actif	Diamant à 10 étoiles actif
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>• Doit avoir au moins 2 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>• Doit avoir un total de 6 Diamants PP</li> <li>• Doit avoir au moins 21 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>• Doit avoir au moins 2 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>• Doit avoir un total de 7 Diamants PP</li> <li>• Doit avoir au moins 22 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>• Doit avoir au moins 2 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>• Doit avoir un total de 8 Diamants PP</li> <li>• Doit avoir au moins 23 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>• Doit avoir au moins 2 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>• Doit avoir un total de 9 Diamants PP</li> <li>• Doit avoir au moins 24 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>• Doit avoir au moins 5 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>• Doit avoir un total de 10 Diamants PP</li> <li>• Doit avoir au moins 25 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>
				
				

Personnellement parrainés

# Rangs Diamant étoile



Diamant à 11 étoiles actif	Diamant à 12 étoiles actif	Diamant à 13 étoiles actif	Diamant à 14 étoiles actif	Diamant à 15 étoiles actif
<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir au moins 5 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>Doit avoir un total de 11 Diamants PP</li> <li>Doit avoir au moins 26 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir au moins 5 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>Doit avoir un total de 12 Diamants PP</li> <li>Doit avoir au moins 27 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir au moins 5 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>Doit avoir un total de 13 Diamants PP</li> <li>Doit avoir au moins 28 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir au moins 5 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>Doit avoir un total de 14 Diamants PP</li> <li>Doit avoir au moins 29 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Doit avoir le statut de Diamant</li> <li>Doit avoir au moins 5 Diamants PP dans chaque lignée</li> <li>Doit avoir un total de 15 Diamants PP</li> <li>Doit avoir au moins 30 clients privilégiés ou coaches PP actifs (incluant les Diamants PP)</li> </ul>

Pour chacune des rangs Star Diamond (1 étoile à 15 étoiles), un entraîneur doit atteindre les exigences énoncées dans les tableaux ci-dessus ET doit maintenir ces exigences pour chacune des six (6) périodes de rémunération hebdomadaires consécutives pour atteindre pleinement ce rang. niveau. Pour participer aux pools trimestriels de bonus de leadership Star Diamond (calculés et payés aux Distributeurs 2 étoiles, 5 étoiles, 10 étoiles et 15 étoiles actifs et qualifiés), un Distributeur Star Diamond doit satisfaire aux exigences ci-dessus et maintenir ces exigences, et satisfaire aux l'exigence de volume de gains associée à la dernière semaine de bonus de la période de qualification pour chacune des six (6) périodes de bonus hebdomadaires consécutives, le tout au cours d'un trimestre de 13 semaines tel que défini par BODi..

## Statut d'admissibilité

Un outil de suivi appelé statut d'admissibilité (distinct du rang) a été mis en place pour aider les Distributeurs BODi à suivre leur progression en termes de qualification à chacun des niveaux du rang diamant étoile. Le statut d'admissibilité affiche les niveaux de qualification du Distributeur BODi pour chaque période par rapport aux rangs diamant étoile. Un Distributeur BODi doit atteindre le statut d'admissibilité d'un rang diamant étoile pendant six (6) semaines consécutives pour parvenir audit rang diamant étoile. Au terme des six semaines consécutives pendant lesquelles le Distributeur BODi a maintenu un statut d'admissibilité de niveau diamant étoile ou supérieur, son rang reflètera alors le niveau du rang qu'il a pleinement atteint. Pour être qualifié à la cagnotte de bonus de leadership diamant étoile, les Distributeurs doivent atteindre et maintenir un statut d'admissibilité de niveau 2 étoiles, 5 étoiles, 10 étoiles ou 15 étoiles durant six (6) semaines consécutives de période de bonus, et répondre à l'exigence de volume de gains associée à la dernière semaine de bonus de la période de qualification, au cours d'un trimestre de 13 semaines, tel que défini par BODi.

## Exemple de statut d'admissibilité :

Dans cet exemple, un Distributeur diamant (CD dans le tableau ci-dessous) répond aux exigences de qualification du niveau diamant 1 étoile à la semaine 1 (QD1É ou qualifié Diamant 1 étoile). À la semaine 4, le Distributeur diamant répond aux critères de qualification au rang diamant 2 étoiles, puis à la semaine 4, il remplit uniquement les critères de qualification au rang diamant 1 étoile. À la semaine

6, étant donné que le Distributeur a répondu aux exigences du niveau diamant 1 étoile ou plus pendant six (6) semaines consécutives, son rang reflète sa pleine qualification au rang de diamant 1 étoile (D1É).

	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4	Semaine 5	Semaine 6
Rang rémunéré	CD	CD	CD	CD	CD	D1É
Statut d'admissibilité	QD1É	QD1É	QD1É	QD2É	QD1É	QD1É

## GLOSSAIRE

**ACCORD** : Le contrat établi entre BODi et chaque Distributeur BODi indépendant, qui comprend la Candidature et l'Accord relatifs aux Distributeurs indépendants, les Politiques et procédures applicables aux Distributeurs BODi, ainsi que le Plan de rémunération du Distributeur BODi, sous leur forme actuelle et éventuellement modifiée par BODi à son entière discrétion. Ces documents sont collectivement désignés comme l'« Accord ».

**ACCUMULER DU VOLUME D'ÉQUIPE** : Dès que le centre d'affaires du Distributeur (CAC) obtient le statut actif et répond aux critères de qualification au rang de Distributeur émeraude ou supérieur, le CAC peut commencer à cumuler et thésauriser du volume d'équipe (VÉ) sur ses volets de lignée descendante gauche et droit (indépendamment de leur taille) et peut devenir qualifié pour remporter des Bonus de cycle d'équipe, ainsi que d'autres bonus prévus au Plan de rémunération du Distributeur BODi.

**ACTIF ET QUALIFIÉ** : Le statut d'un CAC qui a atteint le statut actif ET a répondu aux critères de qualification à un rang particulier dans le cadre du Plan de rémunération BODi pendant la Période de qualification au bonus.

**ACTIVÉ** : Le CBC d'un Distributeur ou un client privilégié obtient le statut actif en accumulant et en maintenant un total de 50 ou plus de volume personnel (PV) au cours de la période de qualification en prime. En tant que Distributeur, le Volume Personnel est calculé à partir de vos commandes de clients personnels ou de détail. La période de qualification de bonus comprend la semaine de bonus en cours et les quatre (4) semaines de bonus précédentes..

**BONUS DE CORRESPONDANCE** : L'un des bonus prévus au Plan de rémunération BODi et auquel peuvent prétendre les Distributeurs rubis et diamant actifs et qualifiés. Le bonus est calculé et versé chaque semaine et représente cinq pour cent (5 %) (pour les Distributeurs rubis) et dix pour cent (10 %) (pour les Distributeurs diamant) des revenus du bonus de cycle d'équipe des Distributeurs personnellement parrainés de la lignée descendante d'un Distributeur.

**BONUS DE CYCLE D'ÉQUIPE** : L'un des bonus prévus par le Plan de rémunération BODi, auquel peuvent prétendre les Distributeurs BODi actifs et qualifiés de rang émeraude ou de rang supérieur. Ce bonus est calculé et versé chaque semaine en fonction du VÉ cumulé par la lignée descendante d'un CAC.

**BONUS DE LEADERSHIP DIAMANT ÉTOILE** : L'une des opportunités de bonus auxquelles les Distributeurs BODi peuvent prétendre dans le cadre du Plan de rémunération BODi. Le bonus est calculé et payé tous les trimestres sur la base d'un pourcentage du VÉ total de la société aux Distributeurs réunissant et maintenant les critères de qualification au rang diamant étoile pendant six (6) semaines consécutives chaque trimestre.

**BONUS** : La rémunération supplémentaire payée conformément au Plan de rémunération BODi. Il existe cinq (5) types de bonus différents : 1) Bonus de cycle d'équipe, 2) Bonus de correspondance, 3) Bonus de démarrage rapide Shakeology et pack Défi, 4) Bonus renforcé de démarrage rapide Shakeology et 5) Bonus de leadership diamant étoile.

**Centre d'affaires du Distributeur (CAC)** : Le poste de vente indépendant dans la généalogie BODi, attribué à l'entreprise d'un Distributeur BODi et la représentant. Chaque poste permet de suivre l'activité de vente au détail d'un Distributeur BODi, ainsi que l'ensemble du VÉ généré par l'organisation de ventes de lignée descendante d'un Distributeur BODi.

**CLIENT DE DÉTAIL PERSONNEL** : Clients de détail personnels du Distributeur B, notamment : 1) Les clients du service Directement à la maison que le Distributeur BODi inscrit au programme Directement à la maison (à l'exception de ceux qui sont déjà Distributeurs BODi) et 2) les Clients qui ne sont pas Distributeurs BODi et qui effectuent des achats de produits ou services d'abonnement sur le site Web BODi répliqué d'un Distributeur BODi. En outre, les Distributeurs BODi peuvent vendre des produits à des tiers à partir de leur stock personnel ou d'une autre manière, sans passer par leur site Web BODi répliqué de Distributeur BODi, sous réserve que ces ventes ne rapportent aucun volume ni commission à leur CAC.



**CLIENT** : L'acquéreur de produits ou de services BODi au détail ou en qualité de membre BODi On Demand. Tous les Clients sont affectés à un Distributeur BODi, mais ils ne figurent dans aucune Généalogie et ne peuvent pas inscrire de Distributeurs BODi ni d'autres Clients. En outre, les Clients ne peuvent recevoir ni commissions, ni bonus.

**CLIENT PRIVILÉGIÉ** : Un acheteur de produits ou de services d'adhésion BODi, y compris, mais sans s'y limiter, les frais d'adhésion de client privilégié. Chaque client privilégié est affecté à un Distributeur et est également placé dans la généalogie. Cependant, ils ne peuvent pas inscrire des Distributeurs ou d'autres Clients. De plus, les clients privilégiés ne peuvent pas recevoir de commissions ou de bonus.

**COMMISSION** : La partie du volume des activités de ventes au détail d'un produit BODi versée au Distributeur BODi à titre de rémunération pour les ventes de son entreprise de Distributeur BODi.

**COMMISSIONS DE DÉTAIL** : L'une des commissions auxquelles les Distributeurs BODi peuvent prétendre dans le cadre du Plan de rémunération BODi. La commission est calculée et versée chaque semaine en fonction des ventes de produits et de services d'abonnement réalisées auprès des clients de détail personnels ou Clients privilégiés parrainés personnellement d'un Distributeur BODi sur le site Web BODi de ce dernier, à condition que ce client reste lié à ce Distributeur BODi.

**COMMISSIONS RELATIVES AUX ABONNEMENTS (BODI ON DEMAND)** : L'une des commissions auxquelles les Distributeurs BODi peuvent prétendre dans le cadre du Plan de rémunération BODi. La commission est calculée et versée chaque semaine en fonction des ventes et renouvellements d'abonnements BODi On Demand aux Clients de détail personnels d'un Distributeur BODi ou à ses Distributeurs BODi personnellement parrainés.

**CYCLE (CALCUL DU CYCLE)** : Le processus de calcul et de paiement d'un bonus survenant lorsqu'un CAC actif et qualifié de rang émeraude ou supérieur atteint un VÉ cumulé de 300 ou plus, réparti à un tiers (soit un VÉ de 100) sur un volet de lignée descendante et à deux tiers (soit un VÉ de 200) sur l'autre. Une fois ces niveaux atteints, le CAC utilise ce VÉ cumulé (appelé « Cycle »), ce qui génère un paiement au CAC pour la semaine correspondante. Le calcul se poursuit jusqu'à ce qu'aucun autre cycle ne puisse être déduit du VÉ cumulé. Tout VÉ non utilisé de chaque volet fait l'objet d'un report de volume.

**Remarque :**

Le système logiciel de BODi détermine le volet le plus faible entre les cycles sur une semaine. Par exemple, si un CAC a un VÉ de 260 dans le volet gauche et un VÉ de 200 dans le volet droit avant le cycle 1 (un VÉ de 300 avec une répartition VÉ de 200 - VÉ de 100 est déduit du total des deux volets), le système détermine que le volet gauche du Distributeur BODi est le volet fort dans le cycle 1 (VÉ de 260) et que le volet droit (VÉ de 200) est le volet faible dans le cycle 1.

À la fin du cycle 1, le volet droit avec VÉ de 100 reporté (c.-à-d., VÉ de 200 - VÉ de 100 = VÉ de 100) devient le volet fort et le volet gauche avec VÉ de 60 reporté (c.-à-d., VÉ 260 - VÉ 200 = VÉ 60) devient le volet faible. En d'autres termes, la détermination des volets forts et faibles bascule souvent entre les cycles d'un bonus de cycle d'équipe. Il s'agit de la méthodologie de plan de rémunération binaire standard.

Dans le logiciel de back-office de BODi, le volume d'équipe gauche et droit est indiqué comme VG (volume gauche) et VD (volume droit).

Exemples de cycles - Quatre cycles complets

Volume d'équipe gauche (VG)		Volume d'équipe droit (VD) Cycles
3 700	480	
- 200	- 100	1
3 500	380	
- 200	- 100	2
3 300	280	
- 200	- 100	3
3 100	180	
- 200	- 100	4
2 900	80	
4 cycles achevés		
2 900	80	Report au cycle suivant

**CYCLE MAJEUR** : Survient chaque fois qu'un CAC atteint 5 000 cycles consécutifs, un maximum de 5 000 de VÉ dans le volet fort du CAC et la totalité du VÉ du volet faible du CAC étant reportés sur le prochain cycle. Le calcul du cycle reprend le jour même.



**CYCLES À VIE** : Nombre de cycles atteints sur toute la durée de vie d'un CAC.

**DIRECTEMENT À LA MAISON (LIVRAISON AUTOMATIQUE)** : Programme d'avantages dans lequel des produits présélectionnés sont expédiés tous les mois chez Vous ou chez Vos clients BODi et sont facturés automatiquement sur la carte de crédit fournie au départ.

**FRAIS DE SERVICE D'ENTREPRISE (FSE)** : Le coût mensuel facturé aux Distributeurs par BODi pour la maintenance d'un CAC et la mise à disposition d'outils d'appui propriétaires, du tableau de bord et de la version reproduite du site Web. Pour qu'un CAC conserve un statut à jour, il est tenu de payer les frais de service d'entreprise mensuels.

**GÉNÉALOGIE BINAIRE** : L'arborescence utilisée par le Plan de rémunération de BODi pour organiser les entreprises de Distributeur BODi, créer des rapports de parrainage correspondants entre CAC et calculer les rangs et bonus. Une généalogie binaire est composée d'un CAC au-dessous duquel sont positionnés deux autres CAC, créant ainsi le volet gauche et le volet droit de chaque CAC. Cette structure se répète pour chaque CAC au sein de la généalogie binaire générale.

**GÉNÉALOGIE** : La structure organisationnelle en forme d'arbre utilisée par le plan de rémunération de BODi pour organiser les entreprises de Distributeur indépendant de BODi, pour créer les liens de parrainage connexes entre les Distributeurs parrainés personnellement et les clients privilégiés, et pour calculer les niveaux de classement et la rémunération des bonus. Dans une structure de généalogie binaire, chaque position de la généalogie a deux positions directement en dessous, créant une jambe gauche et une jambe droite pour chaque position. Cette structure se répète pour chaque position dans la généalogie binaire globale.

**JOURNÉE** : Une journée s'étend de 0 h EST à 23 h 59 EST (heure de l'Est). Au Royaume-Uni, elle s'étend de 05 h 59 à 05 h.

**LIGNÉE ASCENDANTE** : Fait référence aux CAC situés au-dessus d'un Distributeur BODi particulier dans la lignée de parrainage directe.

**LIGNÉE DE PARRAINAGE DIRECTE** : La lignée de Généalogie binaire qui commence par un CAC donné et se prolonge avec le CAC qui le parraine personnellement, puis avec le CAC qui parraine personnellement ce dernier, et ainsi de suite (par ex. : Marie est personnellement parrainée par Alain, qui est personnellement parrainé par Céline, etc.). La lignée de parrainage directe n'est PAS forcément la même que la lignée de la Généalogie, du fait que deux CAC adjacents peuvent ne pas avoir de rapport de parrainage personnel.

**LIGNÉE DESCENDANTE** : Terme faisant référence à la structure de généalogie binaire commençant par deux postes situés directement sous un CAC donné et se prolongeant à tous les CAC qui partent de ces deux postes, qu'ils soient personnellement parrainés ou non par ce CAC donné.

**LIMITES QUOTIDIENNES DES CYCLES** : Le nombre maximum de cycles qu'un CAC peut atteindre par jour en fonction de son rang actuel. Les rangs émeraude, rubis, diamant et diamant étoile peuvent atteindre un maximum de 96 cycles par jour.

**PARRAIN** : Distributeur BODi qui inscrit un autre Distributeur BODi au sein de la Société. Le fait d'inscrire et de former d'autres personnes afin qu'elles deviennent à leur tour Distributeurs BODi est appelé « parrainage » ou « parrainage personnel ».

**PÉRIODE DE CUMUL DE BONUS** : laps de temps hebdomadaire sur lequel sont calculés l'ensemble des ventes, commissions, volumes et bonus. La période commence le jeudi matin à minuit EST et prend fin le mercredi soir suivant à 23 h 59 EST. Pour le Royaume-Uni, cette période commence le jeudi à 4 h 59 et prend fin le jeudi suivant à 5 h. Les commissions et bonus sont traités et payés à la fin de chaque semaine en fonction du calcul des ventes quotidiennes durant la Période de cumul de bonus.

**PÉRIODE DE QUALIFICATION AU BONUS** : Le laps de temps pendant lequel le statut actif d'un CAC ou Client Privilégié est défini pour une Période de cumul de bonus donnée. La Période de qualification au bonus comprend la période de cumul de bonus en cours, ainsi que les quatre (4) périodes de cumul de bonus précédentes.

**PERSONNELLEMENT PARRAINÉ** : Chacun ou l'ensemble des Distributeurs BODi ou Client Privilégié ayant été directement parrainés par un Distributeur BODi donné.

**POINTS BONUS** : Les points utilisés pour déterminer les commissions et bonus devant être payés à un Distributeur BODi pour chaque Période de cumul de bonus. Les points bonus sont une dénomination universelle que BODi multiplie par un taux de conversion de devise (taux de conversion de devise de chaque pays indiqué dans un prochain article de FAQ relatif aux Distributeurs BODi) afin de déterminer le montant à verser à chaque Distributeur BODi dans la devise du pays correspondant.

**QUALIFIÉ** : Indique qu'un Distributeur BODi a satisfait l'ensemble des exigences lui permettant d'atteindre un rang particulier.

**RANG À VIE** : Rang le plus élevé atteint par un CAC au cours de sa vie. Lorsqu'un rang est atteint, il devient permanent à des fins de reconnaissance du Distributeur BODi. Cependant, les bonus seront calculés et versés en fonction du rang rémunéré atteint au cours de la Période de cumul de bonus. On l'appelle également Rang le plus élevé atteint ou Rang officiel. Si un CBC passe du rang à vie de Distributeur ou supérieur à celui de Client privilégié, son rang à vie sera réinitialisé.

**RANG RÉMUNÉRÉ** : Le rang atteint par un CAC au cours de la Période de cumul de bonus actuelle. Ce rang déterminera le calcul des bonus gagnés au cours de la période actuelle. Ce rang peut être inférieur ou égal au rang à vie du CAC.

**RANGS** : Les 19 niveaux qu'un Distributeur BODi peut atteindre dans le cadre du Plan de rémunération BODi. Les rangs ont un impact direct sur le montant de la rémunération à laquelle un Distributeur BODi peut prétendre et peuvent également conditionner sa participation aux programmes et promotions BODi. Les rangs sont recalculés toutes les semaines.

Les niveaux de rang sont les suivants :

1. Distributeur
2. Distributeur émeraude
3. Distributeur rubis
4. Distributeur diamant
5. Distributeur diamant une étoile
5. Distributeur diamant deux étoiles
6. Distributeur diamant trois étoiles
7. Distributeur diamant quatre étoiles
8. Distributeur diamant cinq étoiles
9. Distributeur diamant six étoiles
10. Distributeur diamant sept étoiles
11. Distributeur diamant huit étoiles
12. Distributeur diamant neuf étoiles
13. Distributeur diamant dix étoiles
14. Distributeur diamant onze étoiles
15. Distributeur diamant douze étoiles
16. Distributeur diamant treize étoiles
17. Distributeur diamant quatorze étoiles
18. Distributeur diamant quinze étoiles

**RAPPORTS D'ACTIVITÉ DE LA LIGNÉE DESCENDANTE (RAPPORTS DE GÉNÉALOGIE)** : Terme faisant référence à tous les rapports générés par BODi ou émanant de données gérées par BODi et offrant des informations essentielles concernant l'identité des Distributeurs BODi, les chiffres relatifs aux ventes et les activités d'inscription de la lignée descendante de chaque Distributeur BODi. Ces rapports contiennent des informations confidentielles, ainsi que des secrets commerciaux appartenant à BODi.

**REPORT DE VOLUME** : Le VÉ restant une fois effectué le calcul de tous les cycles possibles pour un jour donné. Ce VÉ restant est reporté au jour suivant et ajouté à tout nouveau VÉ généré par un CAC jusqu'à obtention de cycles supplémentaires.

**STATUT À JOUR** : Un CAC est considéré comme à jour si les Frais de service pour entreprise mensuels ont bien été versés pour ce CAC au cours du dernier mois (30 jours). Tout CAC dont le statut n'est pas à jour est passible d'une retenue ou de la confiscation de toute rémunération gagnée, mais non encore versée, ainsi que de sanctions supplémentaires, notamment la suspension et/ou résiliation du CAC si le statut du compte n'est pas mis à jour dans les délais prévus dans les Politiques et procédures BODi.

**STATUT ACTIF** : un CAC atteint le statut actif en cumulant et en préservant un total de 50 points ou plus de volume personnel (VP) pendant la Période de qualification au bonus. Le volume personnel peut découler de Vos commandes personnelles ou de celles de Vos clients. La Période de qualification au bonus comprend la semaine de bonus en cours, ainsi que les quatre (4) semaines de bonus précédentes.

**STATUT INACTIF** : Le statut d'un CAC ayant cumulé 49 points de VP ou moins au cours d'une Période de qualification au bonus. Le statut inactif entraînera une rétrogradation du rang de Distributeur, ainsi que la suppression définitive de tout le volume d'équipe thésaurisé au moment où le Distributeur devient inactif. Un CAC atteignant au moins 50 points de VP redeviendra actif et pourra à nouveau accumuler du VÉ.

**VENTES AU DÉTAIL** : Les achats effectués par une personne qui n'est pas Distributeur BODi ou Client Privilégié.

**VOLET FAIBLE** : Lors de l'évaluation du VÉ de la lignée descendante d'un CAC, le volet présentant le moins de VÉ cumulé à un moment donné est qualifié de volet faible à ce moment précis.

**VOLET FORT** : Lors de l'évaluation du VÉ de la lignée descendante d'un CAC, le volet présentant le plus de VÉ cumulé à un moment donné est qualifié de volet fort à ce moment-là.

**VOLUME D'ÉQUIPE (VÉ)** : Valeur attribuée aux produits et services d'abonnement vendus au cours d'une Période de cumul de bonus et utilisée pour calculer le Bonus de cycle d'équipe. Le VÉ d'un CAC correspond à la somme de tous les VÉ générés par les achats effectués par les Distributeurs BODi personnellement parrainés de la lignée descendante d'un CAC, ou Clients privilégiés parrainés personnellement ainsi que par leurs clients de détail personnels. Le VÉ d'un CAC n'inclut pas le volume généré par les achats personnels d'un CAC ni par les achats de ses clients de détail personnels.

**VOLUME D'ÉQUIPE DROIT** : Représente le VÉ cumulé par un CAC grâce aux Distributeurs BODi de lignée descendante dans son volet de droite.

**VOLUME D'ÉQUIPE GAUCHE** : Représente le VÉ cumulé par un CAC grâce aux Distributeurs de la lignée descendante de son volet de gauche.

**VOLUME DE DÉTAIL** : La valeur attribuée à chaque produit de façon à calculer les commissions versées sous la forme de points bonus. Il correspond au prix de détail en vigueur aux États-Unis pour chaque produit.

**VOLUME DE GAINS** – Le volume de gain (EV) est une valeur attribuée aux produits. L'EV est une exigence utilisée pour déterminer l'éligibilité au bonus.

**VOLUME PERSONNEL (PV)** : Le PV est une valeur attribuée aux produits. PV est utilisé pour déterminer l'état actif.