

BODI[®] CANADA

POLITIQUES ET PROCÉDURES POUR LES DISTRIBUTEURS

TABLE DES MATIÈRES

ARTICLE 1 – INTRODUCTION	1
1.1 Politiques et Plan de rémunération intégrés dans l’Entente du Distributeur	1
1.2 Objectif des politiques	1
1.3 Modifications à l’Entente	1
1.4 Retards	2
1.5 Politiques et dispositions séparables.....	2
1.6 Renonciation.....	2
1.7 Code d’éthique des Distributeurs de BODi	2
ARTICLE 2 – DEVENIR UN DISTRIBUTEUR	3
2.1 Exigences pour devenir un Distributeur du BODi.....	3
2.2 Combien ça coûte?.....	3
2.3 Avantages des Distributeurs	3
ARTICLE 3 – EXPLOITER UNE ENTREPRISE DE BODI	4
3.1 Activités trompeuses, frauduleuses et illégales	5
3.2 Publicité	5
3.2.1 Marchandises de marque.....	5
3.2.2 Publicité dans les médias.....	5
3.2.3 Sites Web du Distributeur et autres moyens de communication.....	5
3.2.4 Marques de commerce, droits d’auteur et noms de domaines	6
3.2.5 Utilisation d’actifs de tiers connexes.....	7
3.2.6 Médias et demandes des médias.....	7
3.2.7 Courriels non sollicités.....	8
3.2.8 Télécopies et appels téléphoniques ou autres messages non sollicités	9
3.2.9 Conduite en ligne et sur les médias sociaux.....	10
3.2.10 Utilisation des sites, groupes ou pages hébergés par BODi.....	13
3.3 Interdiction d’achat de prime.....	14
3.4 Comptes d’entreprise.....	14
3.4.1 Entités commerciales	15
3.4.2 Exception et limitation pour les entreprises au sein d’un même ménage.....	15
3.5 Modifications à une entreprise de BODi	15
3.5.1 Ajout de co-demandeurs.....	15
3.5.2 Changement de parrain.....	16
3.5.3 Annulation d’inscription et nouvelle demande d’inscription.....	17
3.6 Réclamations et actions non autorisées	17
3.6.1 Indemnisation	17
3.6.2 Allégations relatives aux produits et témoignages	17
3.6.3 Affirmations sur les revenus.....	18
3.7 Points de vente au détail/espaces commerciaux	18
3.8 Salons professionnels, expositions et autres forums de vente	18
3.9 Conflits d’intérêts	19
3.9.1 Non-sollicitation.....	19
3.9.2 Participation à des occasions de marketing à paliers multiples.....	20
3.9.3 Participation à d’autres occasions d’affaires	20
3.9.4 Infractions aux politiques par des membres du ménage d’un Distributeur.....	21

3.9.5	Rapports généalogiques.....	21
3.10	Parrainage croisé.....	22
3.11	Erreurs de genealogie et rémunération	22
3.12	Approbation ou aval d'organismes gouvernementaux	22
3.13	Statut d'entrepreneur indépendant	22
3.14	Impôts sur le revenu.....	22
3.15	Assurance.....	23
3.16	Marketing à l'international	23
3.17	Chargement des stocks	23
3.18	Respect des lois et des ordonnances	23
3.18.1	Ordonnances locales.....	23
3.19	Limite d'une entreprise de BODi par Distributeur	23
3.20	Actions des membres du ménage d'un Distributeur ou de personnes affiliées	24
3.21	Demande de documents	24
3.22	Vente, transfert ou cession d'une entreprise de BODi	24
3.23	Division d'une entreprise de BODi	25
3.24	Succession.....	25
3.24.1	Transfert en cas de décès d'un Distributeur	25
3.24.2	Transfert en cas d'inaptitude d'un Distributeur	26
3.24.3	Procédures	26
3.25	Messages préenregistrés	26
3.26	Enchères en ligne, places de marché électroniques, sites de réseautage social, mots-clés et sites de vente en ligne	26
3.26.1	Gestion de votre BODi Challenge Group ou BOD Group	26
3.26.2	Instructeurs de conditionnement physique utilisant les programmes d'entraînement de BODi	27

ARTICLE 4 – RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEURS

4.1	Changement d'adresse ou de téléphone.....	28
4.2	Formation continue	28
4.2.1	Soutien.....	28
4.2.2	Formation	28
4.2.3	Formation sur les politiques	28
4.2.4	Responsabilité continue en matière de ventes.....	28
4.3	Non-dénigrement	29
4.4	Signalement d'infractions à la politique ou d'activités frauduleuses	29
4.5	Programmes de pistes de BODi.....	29
4.5.1	Programme de pistes de clients potentiels.....	29
4.5.2	Programme de pistes du Club Réussite	30
4.5.3	Programme de connexion des Distributeurs.....	31
4.6	Protection des données	32
4.6.1	Utilisation des renseignements personnels à des fins de marketing	32
4.6.2	Droits individuels en matière de protection de données	32
4.6.3	Données sensibles.....	32
4.6.4	Transferts de données	33
4.6.5	Contrôleur des données.....	33

ARTICLE 5 – EXIGENCES EN MATIÈRE DE VENTES

5.1	Paiement par carte de crédit pour l'achat de produits.....	33
5.2	Lignes directrices sur la promotion et les prix des produits	33
5.2.1	Cagnottes de primes et incitatifs	34
5.3	Aucun territoire exclusif.....	34
5.4	Reçus de vente	34
5.5	Programmes de collecte de fonds	34

5.6	Dons de bienfaisance	34
ARTICLE 6 – PRIMES ET COMMISSIONS		35
6.1	Admissibilité aux primes et commissions	35
6.2	Ajustements aux primes et commissions	35
6.2.1	Ajustements pour les produits et services retournés	35
6.2.2	Autres déductions	35
6.3	Rapports	35
ARTICLE 7 – GARANTIES DE PRODUITS, RETOURS ET RACHAT DE STOCKS		36
7.1	Garantie de produit	36
7.2	Délai d’annulation des ventes de dix jours	36
7.3	Retour des produits et des outils d’aide à la vente par les Distributeurs	36
7.4	Procédures pour tous les retours	37
ARTICLE 8 – RÉOLUTION DES LITIGES ET INSTANCES DISCIPLINAIRES		37
8.1	Mesures disciplinaires	37
8.2	Dommages-intérêts fixés à l’avance	38
8.3	Griefs et plaintes	38
8.4	Résolution de bonne foi des litiges, Arbitrage individuel exécutoire, et Renonciation aux recours collectifs et arbitrages collectifs	39
ARTICLE 9 – PAIEMENT ET LIVRAISON		42
9.1	Chèques retournés.....	42
9.2	Taxes de vente	42
9.3	Livraison directe	42
ARTICLE 10 – INACTIVITÉ, RECLASSEMENT ET ANNULATION		42
10.1	Effets de l’annulation.....	42
10.2	Reclassement après l’annulation pour cause d’inactivité ou de non-paiement des frais de service d’entreprise.....	43
10.3	Annulation involontaire	43
10.4	Annulation volontaire	43
10.5	Placement des Distributeurs dans la généalogie, affectation des clients du Distributeur et de ses Distributeurs à la suite de l’annulation.....	44
ANNEXE A – NOMS D’ENTREPRISE ET DE PRODUITS DE BODI INTERDITS		45
ANNEXE B – PLAN DE RÉMUNÉRATION DES DISTRIBUTEURS DU BODI		46

ARTICLE 1

INTRODUCTION

BIENVENUE À BODI! Vous faites maintenant partie d'un groupe dynamique de personnes qui consacrent leur énergie à améliorer leur santé et celle de leur famille et de leurs amis, tout en prenant des mesures qui favorisent leur bien-être personnel et leur situation financière. Nous vous accompagnerons tout au long de votre parcours en tant que Distributeur, au cours duquel vous grandirez au-delà de ce que vous aurez pu imaginer. Vous trouverez ci-dessous les politiques et procédures de BODi, aussi appelées les « P et P ». Il s'agit des règles à respecter en tant qu'entrepreneur indépendant de BODi. En vous conformant à la lettre et l'esprit de ces règles, vous vous assurerez que votre entreprise reste sur la bonne voie.

1.1 Politiques et Plan de rémunération intégrés dans l'Entente du Distributeur

Votre contrat de Distributeur BODi indépendant comprend plusieurs documents. Outre les conditions générales que vous avez acceptées lors de votre inscription, votre contrat avec BODi comprend les présentes Politiques et procédures, le Plan de rémunération de BODi, et si vous vous êtes inscrit en tant qu'entité commerciale (LLC 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 », « 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 Objectif des politiques

En plus de ses autres canaux de vente, BODi commercialise ses produits par l'entremise d'entrepreneurs indépendants, que nous appelons « Distributeurs ». BODi a établi l'Entente afin de définir clairement la relation qui existe entre les Distributeurs et BODi et d'établir expressément un ensemble de normes pour une conduite commerciale acceptable.

Les Distributeurs du BODi sont tenus de lire l'Entente et de respecter toutes les conditions générales énoncées dans celle-ci, ainsi que l'ensemble des lois fédérales, provinciales, territoriales et locales régissant leur entreprise de BODi et leur conduite. Il se peut que vous ne connaissiez pas un certain nombre de ces pratiques normales. C'est pourquoi il est très important que vous lisiez et vous conformiez à l'Entente. Veuillez lire attentivement les informations contenues dans ce guide. Il vous explique la relation qui existe entre vous, un entrepreneur indépendant, et la Société, et les règles régissant cette relation. Si vous avez des questions concernant une politique ou une règle, n'hésitez pas à chercher réponse à vos questions auprès des Distributeurs de votre lignée ascendante ou au Service de la conformité de BODi. Le service de conformité peut être contacté par e-mail à compliance@beachbody.com.

1.3 Modifications à l'Entente

Étant donné que les lois fédérales, provinciales, territoriales et locales, ainsi que le contexte commercial, changent périodiquement, BODi se réserve le droit de modifier l'Entente et ses prix de temps en temps, à sa seule et entière discrétion. En concluant l'Entente de Distributeur, un Distributeur accepte de se conformer aux dispositions de l'Entente et aux conditions financières de tous les amendements ou modifications que BODi décide d'y apporter. Tous ces changements entreront en vigueur au moment où BODi les publie, ou publie les documents mis à jour, sur son site Web. La Société fournira à tous les Distributeurs, ou mettra à leur disposition, une copie complète des dispositions modifiées par une ou plusieurs des méthodes suivantes : (1) la publication sur le site Web officiel de BODi; (2) un courrier électronique (courriel); (3) l'inclusion dans les périodiques de la Société; (4) l'inclusion dans les commandes de produits ou les chèques de primes; ou (5) des envois spéciaux. Le maintien d'une entreprise de Distributeur de BODi ou l'acceptation de primes ou commissions par le Distributeur constitue une acceptation de tous les amendements et modifications.

1.4 Retards

BODi ne sera pas responsable des retards ou des manquements dans l'exécution de ses obligations lorsque l'exécution est rendue impraticable sur le plan commercial en raison de circonstances hors de son contrôle raisonnable. Ceci inclut, sans s'y limiter, les cas suivants : des grèves, des conflits de travail, des émeutes, la guerre, le terrorisme, des cas de force majeure, des catastrophes naturelles, des actes hors du contrôle raisonnable de BODi, le feu, la mort, la réduction de la source d'approvisionnement d'une des parties, ou des décrets ou ordres du gouvernement.

1.5 Politiques et dispositions séparables

Si une disposition de l'Entente, dans sa forme actuelle ou telle qu'elle peut être modifiée, est jugée invalide ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, seules la ou les parties invalides de la disposition seront dissociées de l'Entente et les autres modalités et dispositions demeureront pleinement en vigueur et seront interprétées comme si la disposition invalide ou inapplicable n'a jamais fait partie de l'Entente.

1.6 Renonciation

BODi ne renonce jamais à son droit d'insister sur le respect de l'Entente et des lois applicables régissant la conduite de votre entreprise. Aucun manquement de BODi à exercer tout droit ou pouvoir en vertu de l'Entente ou à insister sur le strict respect par un Distributeur de toute obligation ou disposition de l'Entente, et aucune coutume ou pratique des parties en contradiction avec les modalités de l'Entente, ne constituera une renonciation au droit de BODi d'exiger le respect exact de l'Entente. La renonciation par BODi ne peut être effectuée que par écrit par un agent autorisé de la Société. La renonciation de BODi à un manquement particulier par un Distributeur ne portera pas atteinte aux droits de BODi à l'égard de tout manquement subséquent et n'affectera aucunement ces droits, ou n'affectera de quelque façon que ce soit les droits ou obligations de tout autre Distributeur. En outre, aucun retard ou omission de la part de BODi d'exercer un droit découlant d'un manquement ne porte atteinte aux droits de BODi ou n'affecte ces droits quant à ce manquement ou à tout manquement subséquent.

L'existence d'une réclamation ou d'une cause d'action d'un Distributeur contre BODi ne constituera pas une défense contre l'application par BODi de toute condition ou disposition de l'Entente.

1.7 Code d'éthique des Distributeurs de BODi

Les Distributeurs de BODi ont l'occasion unique de représenter BODi et notre vision, ainsi que nos produits et services au sein de leur communauté. Pour cette raison nous attendons de nos Distributeurs qu'ils se conforment aux normes de notre Société et qu'ils soient des ambassadeurs de notre mission et de nos marques. Par conséquent, en plus de toutes les modalités de l'Entente, les Distributeurs doivent accepter de respecter le Code d'éthique des Distributeurs de BODi :

- En tant que Distributeur indépendant de BODi, je me comporterai de façon éthique et avec intégrité, et je traiterai les autres comme j'aimerais être traité moi-même dans le cadre des activités de mon entreprise. Je respecterai le présent Code d'éthique et en ferai la promotion auprès des autres Distributeurs de BODi.
- Je respecterai les valeurs fondamentales de BODi et les Politiques et procédures pour les Distributeurs du BODi. Je n'aurai pas recours à des pratiques de recrutement trompeuses, illégales ou non éthiques, et ne commettrai pas d'actes pouvant donner une image négative des Distributeurs de BODi ou de BODi ou pouvant leur nuire et n'encouragerai pas autrui à en commettre. Parmi les exemples d'activités interdites, citons notamment les achats de prime, les affirmations inappropriées sur les revenus, les résultats ou la santé, solliciter des Distributeurs ou faire autrement la promotion d'autres entreprises de marketing à paliers multiples auprès de tout Distributeur ou client de BODi ou la vente de produits de BODi dans des places de marché interdites.
- J'apprendrai et comprendrai le Plan de rémunération de BODi et le catalogue de produits de BODi, et les expliquerai avec précision à mes clients et à mes Distributeurs potentiels sans les tromper ni créer de fausses attentes. Toute déclaration, affirmation ou allégation que je fais concernant les produits de BODi, ou l'occasion de devenir

Distributeur inclura les avis de non-responsabilité et avertissements importants tels que fournis par BODi.

- J'accepterai et remplirai mes responsabilités de former, de motiver et d'encourager mes Distributeurs personnellement parrainés. Je traiterai mon entreprise de Distributeur de BODi comme toute autre entreprise, et je remplirai chacun de mes engagements envers mes clients, Distributeurs ou associés.
- Je présenterai les occasions d'affaires de BODi aux Distributeurs potentiels avec honnêteté et intégrité. Je ne donnerai pas de fausses informations sur les ventes ou revenus réels ou potentiels. J'utiliserai les outils de travail qui me sont fournis, comme la Déclaration de revenus du Distributeur indépendant, et je rappellerai à chaque nouveau Distributeur potentiel que la réussite de chaque Distributeur dépend de ses efforts individuels.
- Je fournirai des services de grande qualité à mes clients, et les aiderai en cas d'échange ou de remboursement des produits.
- Je ferai preuve de professionnalisme et d'une loyauté de base envers l'industrie du marketing à paliers multiples dans son ensemble et ne formulerai aucune critique induite envers BODi ou d'autres entreprises de marketing à paliers multiples, y compris les concurrents directs de BODi.
- Je respecterai les lois locales, provinciales, territoriales et fédérales régissant mon entreprise. Je comprends qu'en étant le PDG de mon entreprise de Distributeur indépendant de BODi, il m'incombe de respecter ces lois ainsi que les Politiques et procédures actuelles pour les Distributeurs du BODi.
- Je vais respecter, protéger et traiter les renseignements personnels des autres Distributeurs de BODi, des clients et de toute autre personne que je reçois de BODi ou autrement dans le cadre de mes activités commerciales de BODi en toute confidentialité et je vais respecter leurs droits à la vie privée en tout temps.

ARTICLE 2 DEVENIR UN DISTRIBUTEUR

2.1 Exigences pour devenir un Distributeur indépendant du BODi

Vous devez répondre aux exigences suivantes pour devenir un Distributeur indépendant de BODi :

- > Vous devez être âgé d'au moins 18 ans
- > Vous devez résider au Canada (il est possible de parrainer des Distributeurs dans d'autres pays où BODi propose officiellement ses services, y compris aux États-Unis et ses territoires)
- > Vous devez avoir un numéro d'assurance sociale valide
- > Vous devez acheter un kit d'entreprise de Distributeur

2.2 Combien ça coûte?

Vous n'êtes pas obligé d'acheter des produits et des services de BODi pour devenir un Distributeur. Pour être en mesure de renseigner les nouveaux Distributeurs sur les produits et services de BODi, ainsi que sur les techniques de vente, les outils d'aide à la vente et d'autres sujets se rapportant à BODi, la Société s'attend de ses Distributeurs qu'ils achètent un kit de démarrage d'entreprise pour Distributeur ou un pack Défi. BODi rachètera les kits pouvant être revendus de tout Distributeur qui résilie son Entente de Distributeur conformément aux modalités de l'article 7.3.

2.3 Avantages des Distributeurs

Une fois que nous avons accepté votre Demande d'inscription et Entente de Distributeur, vous pourrez profiter des avantages du Plan de rémunération des Distributeurs du BODi et de l'Entente de Distributeur. Ces avantages vous donnent, entre autres, les droits suivants :

- > Vendre et solliciter des commandes de BODi et les soumettre à la Société pour exécution;
- > Participer au Plan de rémunération des Distributeurs du BODi (recevoir les primes et les commissions, si vous y êtes admissible) ;
- > Parrainer d'autres personnes comme des clients ou des Distributeurs dans le cadre des activités commerciales de BODi, bâtir une organisation de marketing et avancer de rang dans le cadre du Plan de rémunération des Distributeurs du BODi;

- > Participer aux activités de soutien, de service, de formation, de motivation et de reconnaissance parrainées par BODi;
- > Participer aux concours et programmes promotionnels et incitatifs organisés par BODi pour ses Distributeurs.
- > Soumettre un formulaire W-8BEN dûment rempli dans les 30 jours suivant l'inscription. Le formulaire W-8BEN permet de se conformer aux exigences américaines en matière de déclaration et de retenues à la source. Si BODi ne reçoit pas le formulaire W-8BEN dans les 30 jours suivant l'inscription, toutes commissions et/ou primes seront retenues jusqu'à la réception dudit formulaire.
- > Soumettre une demande de permis de démarchage dûment remplie, soit directement à votre province, soit à BODi, selon votre province de résidence, avec le paiement complet, dans les trente (30) jours suivant l'inscription. En vertu de la législation provinciale, les résidents du Manitoba, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse doivent soumettre leur demande de permis de démarchage à BODi aux fins d'examen et de signature. Si BODi ne reçoit pas la demande et les frais pour ces 3 provinces dans les 30 jours suivant l'inscription, toutes commissions et/ou primes seront retenues jusqu'à la réception desdits documents. Les résidents du Nunavut, de Terre-Neuve-et-Labrador et de l'Île-du-Prince-Édouard doivent soumettre leur demande directement à leur province de résidence.

ARTICLE 3

EXPLOITER UNE ENTREPRISE DE BODI

3.1 Activités trompeuses, frauduleuses et illégales

Vous ne devez jamais participer à des activités trompeuses, frauduleuses ou illégales en lien avec votre entreprise indépendante de BODi ou faire des déclarations fausses ou trompeuses sur les produits ou les occasions d'affaires de BODi. De même, votre comportement à l'extérieur de vos activités commerciales de BODi ne doit pas porter atteinte à la réputation de BODi ou de votre entreprise de BODi. Par exemple, si vous êtes reconnu coupable d'un crime ou d'une autre activité illégale non liée à votre entreprise BODi, cela peut potentiellement nuire à la réputation et au prestige de la Société. Par conséquent, nous nous réservons le droit d'annuler votre Entente si vous êtes reconnu coupable, ou ne contestez pas une telle accusation, d'un acte délictueux grave ou d'un crime impliquant des drogues, une fraude, un vol, de la violence ou de l'abus physique ou sexuel, ou tout autre crime de turpitude morale.

Les Distributeurs doivent faire la promotion des activités commerciales de BODi et en offrir les produits d'une manière conforme aux méthodes décrites dans le matériel de formation de la Société. Les Distributeurs ne peuvent créer, publier ou utiliser des systèmes de marketing ou de formation qui ne sont pas approuvés par écrit par la Société, et ne peuvent utiliser des contrats ou des formulaires qui n'ont pas été publiés par la Société. Les Distributeurs ne peuvent demander à d'autres clients ou Distributeurs actuels ou potentiels de signer des ententes ou contrats, quels qu'ils soient, ni les encourager à signer de tels contrats ou ententes, autres que les ententes et contrats officiels de BODi afin de devenir un Distributeur indépendant de BODi. Les Distributeurs ne peuvent vendre des systèmes de marketing ou des systèmes de génération de pistes, quels qu'ils soient, ni en tirer profit (directement ou indirectement) d'une quelconque manière, ni en faire la promotion, et ne peuvent pas vendre des listes de pistes à d'autres Distributeurs ni en faire la promotion.

Les Distributeurs de BODi ne peuvent ni facturer ni recevoir toute forme de rémunération ou tout autre avantage (comme des revenus, des services échangés ou gratuits, le recouvrement de coûts, des dons de charité) pour des outils, des services de consultation pour les Distributeurs, des logiciels ou d'autres outils d'aide à la vente, ni demander à tout autre Distributeur d'utiliser des outils de tiers dans l'exploitation de son entreprise de Distributeur.

Les Distributeurs ne peuvent utiliser les outils ou les supports de BODi, quels qu'ils soient, ni les listes de contacts ou les informations fournies par BODi afin de commercialiser d'autres biens ou services auprès de tout Distributeur ou client de BODi. Cependant, les Distributeurs peuvent commercialiser leurs propres biens et services (sous réserve des autres restrictions énoncées dans

les présentes politiques, y compris les restrictions concernant une autre entreprise de marketing à paliers multiples, les outils de vente et les logiciels), en utilisant les médias sociaux en général et tout autre support n'appartenant pas à BODi.

Concernant spécifiquement les événements, les Distributeurs peuvent soumettre des factures uniquement pour recouvrer les frais directs et vérifiables qu'ils ont eux-mêmes engagés pour des événements de formation et de réseautage des Distributeurs pour un maximum de quatre (4) événements en direct par année (en plus des Super samedis et clubs santé); le Service de la conformité se réserve le droit d'effectuer une vérification en tout temps. Toutefois, il est toujours interdit d'exiger des frais pour des événements de recrutement, pour recevoir un profit ou pour du temps personnel (plutôt que pour des frais engagés).

3.2 Publicité

3.2.1 Marchandises de marque

Vous pouvez créer des articles portant la marque de BODi, comme des T-shirts et des casquettes, uniquement pour votre utilisation personnelle (vous ne pouvez pas les vendre) et avec l'autorisation écrite préalable de notre Service de la conformité. Vous pouvez nous soumettre vos propositions pour la conception de vos articles par courriel à compliance@beachbody.com. Tout article proposé arborant notre marque doit respecter les modalités des présentes Politiques et procédures et ne peut pas contenir le nom, une image, ou une ressemblance de tout entraîneur de BODi.

3.2.2 Publicité dans les médias

Vous ne pouvez pas prendre à part à des publicités destinées à être diffusées à la télévision, à la radio ou dans des vidéos qui n'ont pas été préalablement approuvées par écrit par la Société. Toute demande concernant l'approbation de publicités destinées à être diffusées à la télévision ou à la radio doit être soumise au Service de la conformité à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com.

3.2.3 Sites Web du Distributeur et autres moyens de communication

Vous voudrez peut-être faire la promotion de votre entreprise de BODi sur un site Web. Nous offrons à tous les Distributeurs des répliques ou sites Web miroirs du site Web de BODi. Ces sites Web miroirs sont des modèles de sites Web sur lesquels vous pouvez vendre des produits de BODi ou recruter des nouveaux Distributeurs. Si vous voulez utiliser un autre type de site Web, au lieu de celui fourni par la Société, vous devez d'abord créer une version préliminaire de votre site et la soumettre à la Société à des fins d'examen. Vous devez attendre d'avoir reçu l'approbation écrite de la Société pour votre site Web avant de le rendre public. Voici les règles fondamentales que vous devez suivre :

- Votre site doit être conforme aux Politiques et procédures.
- Votre site doit utiliser correctement le texte ainsi que les avertissements et avis de non-responsabilité complets du site Web officiel de la Société.
- Votre site ne peut pas offrir ni vendre tout produit de BODi à un prix inférieur au prix de détail affiché par BODi sur son site Web officiel.
- Votre site Web ne peut pas accepter les inscriptions de nouveaux Distributeurs. Le seul forum en ligne que vous pouvez utiliser pour l'inscription de nouveaux Distributeurs ou clients est votre site Web miroir fourni par BODi.
- Faites preuve d'une extrême prudence si vous utilisez du contenu d'un tiers sur votre site Web. Si le contenu apparaissant sur votre site est la propriété d'un tiers, vous pouvez être tenu responsable de violations de droits d'auteur ou de la propriété intellectuelle. Lorsque BODi passe en revue votre site Web, nous n'examinons PAS son contenu pour détecter d'éventuelles violations du droit d'auteur ou de la propriété intellectuelle, car nous n'avons aucun moyen de savoir ce qui appartient à un tiers. Cela relève de votre seule responsabilité, par conséquent vous devez toujours vous assurer que vous avez obtenu une licence pour tout le contenu que vous utilisez ou obtenez d'un tiers et que vous avez payé les frais de licence associés.
- Pour tout contenu que vous ajoutez vous-même, vous devez vous assurer qu'il est exact et qu'il n'est pas trompeur, et que vous avez le droit légal de l'utiliser.

- Votre site Web doit indiquer, de manière claire et bien visible, qu'il s'agit du site Web d'un Distributeur indépendant de BODi.
- Votre site Web indépendant doit afficher une politique de confidentialité conforme aux lois applicables en matière de protection des données et de la vie privée, y compris, mais sans s'y limiter, le Règlement général sur la protection des données. Il vous incombe de vous conformer à ces lois et de respecter les engagements que vous prenez dans votre politique de confidentialité.
- Si votre site Web utilise vos propres témoins (« cookies ») ou autres technologies similaires de suivi, ou ceux d'un tiers, il vous incombe de vous assurer d'obtenir les consentements appropriés qui pourraient s'appliquer en vertu des lois applicables en matière de protection des données et de la vie privée pour de telles technologies.
- Si votre site Web permet aux Distributeurs de BODi, aux clients ou à d'autres tiers de s'abonner à des courriels ou à d'autres communications de marketing similaires, il vous incombe de vous assurer d'obtenir les consentements appropriés et de respecter toutes les autres exigences qui pourraient être requises en vertu des lois applicables en matière de protection des données et de la vie privée pour de telles communications de marketing. Vous devez toujours offrir aux destinataires de vos communications de marketing la possibilité de se désabonner facilement pour ne plus recevoir de messages à l'avenir et les informer de la manière de se désabonner. Vous devez respecter les demandes de désabonnement faites par les personnes qui ne souhaitent plus recevoir des communications de marketing, et ne devez plus leur envoyer de telles communications.
- Une fois que vous recevez un avis écrit de la Société indiquant que votre site Web est autorisé, vous pouvez le mettre en service. Nous nous réservons toutefois le droit de révoquer l'autorisation à tout moment. Si nous révoquons l'autorisation, vous devez immédiatement supprimer le site Web. Si l'autorisation est révoquée, nous ne sommes pas tenus de vous rembourser les frais ou dépenses que vous avez engagés pour la création ou l'entretien de votre site Web. Par conséquent, en créant et lançant votre propre site Web, sachez que vous prenez un risque. De plus, une fois votre site Web autorisé, avant d'y apporter toute modification importante, vous devez recevoir une autorisation écrite du Service de la conformité de la Société.

3.2.4 Marques de commerce, droits d'auteur et noms de domaines

Les Distributeurs ne peuvent pas utiliser, tenter d'enregistrer ou enregistrer auprès de l'U.S. Patent and Trademark Office, de tout bureau de la propriété intellectuelle d'un État, de tout bureau de la propriété intellectuelle à l'extérieur des États-Unis ou auprès d'un registraire de nom de domaine les éléments suivants ou leurs traductions (dans n'importe quelle langue), seuls ou en combinaison avec un ou plusieurs autres mots, dessins ou symboles : (1) Notre nom, BODi; (2) les noms de marque, noms commerciaux, marques de commerce, marques de service, noms de produits, noms de domaine, symboles, logos, slogans ou illustrations de BODi, ou autres identificateurs ou appellations d'origine de BODi (les « Marques »), dont une liste partielle est jointe dans l'Annexe A; (3) tout élément essentiellement similaire à l'une des Marques comme déterminé par BODi ou pouvant prêter à confusion en raison de sa ressemblance avec lesdites Marques, y compris toute partie, toute modification ou tout dérivé de l'une des Marques, ou (4) le mot « Distributeur » en soi. Cette restriction comprend toute utilisation de n'importe lequel des éléments susmentionnés comme symbole, mots-clés, achat d'espace publicitaire, texte caché ou en lien avec ceux-ci ou toute autre activité considérée comme une optimisation d'Internet; comme nom de domaine d'Internet (y compris, mais sans s'y limiter, comme un sous-domaine sur le site Web de BODi); ou comme le nom de compte de Distributeur ou le nom d'utilisateur dans des blogues, sites Web des réseaux sociaux ou sites de « publications » tels que (mais sans s'y limiter) Facebook, YouTube, Instagram ou Twitter; ou comme les numéros/désignations dans un numéro de téléphone de Distributeur (par exemple, 1-800-BUY-P90X).

Les produits de BODi ont une identité de marque forte. Les marques de BODi ont une grande notoriété et nous consacrons beaucoup d'efforts à leur protection. Aussi longtemps que vous êtes un Distributeur actif indépendant de BODi, vous détenez une licence limitée pour utiliser les Marques aux seules fins de bâtir votre entreprise de BODi et de vendre les produits de BODi. Vous pouvez

télécharger les Marques de votre Bureau du Distributeur en ligne et vous ne pouvez utiliser que les Marques disponibles en téléchargement. En d'autres termes, vous ne devez pas essayer de copier ou de recréer les Marques ou toute marque similaire aux Marques. Il vous est expressément interdit de modifier les Marques de quelque manière que ce soit.

Finalement, il vous est interdit d'utiliser une des Marques dans les noms de domaine, adresses courriel, gestionnaires de médias sociaux, noms d'équipe ou d'entreprise, ainsi que pour une plaque d'immatriculation personnalisée.

Vous devez également veiller à ce que notre matériel protégé par le droit d'auteur soit bien utilisé. Par conséquent, vous ne pouvez ni copier ni produire à des fins commerciales, de distribution ou de publicité tout matériel protégé par le droit d'auteur appartenant à la Société et ne pouvez pas enregistrer des événements et des discours de la Société sans l'autorisation écrite expresse de BODi. De même, BODi produit ses propres vidéos promotionnelles, dont certaines se trouvent dans votre Bureau du Distributeur en ligne pour votre utilisation. Si vous utilisez l'une de ces vidéos, vous devez utiliser la vidéo telle quelle et ne jamais la modifier. Si vous utilisez tout élément de notre matériel protégé par le droit d'auteur dans votre matériel promotionnel et que BODi juge que cette utilisation constitue une violation de la présente Entente ou d'un de ses droits de propriété intellectuelle, BODi peut vous demander de retirer immédiatement de la circulation ce matériel promotionnel et d'en enlever tout élément de notre matériel protégé par le droit d'auteur; autrement, vous acceptez que BODi ait une licence irrévocable d'utilisation du matériel que vous produisez et n'ait aucune obligation de payer quelque forme de rémunération ou de compensation à votre égard.

Dans l'éventualité où les Distributeurs prennent connaissance de toute activité susceptible de porter atteinte à des droits de propriété industrielle et commerciale, à des droits d'auteur ou à d'autres droits de propriété intellectuelle de BODi, ils doivent immédiatement en informer BODi par courriel à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à agir au nom de BODi dans de telles situations et ne devraient pas le faire, et ce, pour de multiples raisons, y compris le fait que toute action pourrait potentiellement nuire aux efforts continus d'application de la loi déployés par BODi.

3.2.5 Utilisation d'actifs de tiers connexes

Nous entretenons des relations d'affaires avec d'autres entreprises de renom. Nous avons généralement une licence pour utiliser leurs marques, mais notre licence est limitée. Cela signifie que nous ne sommes autorisés à utiliser les marques de ces entreprises que selon les modalités du contrat que nous avons conclu avec elles. Par conséquent, nous devons veiller à ce que leurs marques soient bien utilisées. Si nous avons une licence pour utiliser les marques d'une autre entreprise, et que celle-ci a également autorisé les Distributeurs à utiliser ses marques, nous afficherons les marques autorisées et approuvées dans votre Bureau du Distributeur en ligne. Vous pouvez utiliser SEULEMENT les marques qui sont publiées dans votre Bureau du Distributeur en ligne et vous ne devez jamais reproduire toute marque d'un tiers.

3.2.6 Médias et demandes des médias

Cette politique vise à garantir que les informations fournies au public sont exactes et cohérentes, ainsi qu'à protéger notre image publique. Les Distributeurs ne peuvent pas publier un communiqué de presse ou de nouvelles, ou permettre à un tiers de le faire, sans que le contenu et les canaux de diffusion envisagés aient été préalablement approuvés par écrit par le Service de la conformité de BODi. Les communiqués de presse proposés peuvent être soumis par courrier électronique au Service de la conformité à des fins d'examen et d'approbation. Si vous êtes contacté par les médias, demandez-leur poliment de communiquer avec nous à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com. Notre équipe de relations publiques et de relations avec les médias est prête à répondre à toute question.

3.2.7 Courriels non sollicités

Les lois internationales et américaines relatives aux courriels non sollicités (les pourriels) sont très strictes et complexes. Pour dire les choses simplement, vous ne pouvez pas « spammer » (envoyer une communication électronique non sollicitée à un très grand nombre de destinataires). Si vous voulez envoyer un courriel non sollicité à une personne autre qu'un ami, un membre de votre famille

ou un collègue d'affaires, avant de le faire, vous devez fournir à la Société un avis juridique écrit d'un avocat autorisé dans le pays dans lequel vous voulez envoyer le courriel qui indique que la campagne de courriels envisagée est conforme à la loi du pays (vous devrez en assumer les frais juridiques). Aussi, un mot d'avertissement : des gens pourraient essayer de vous vendre une liste de courriels de pistes de clients potentiels. Ils pourraient même vous dire qu'il s'agit de « pistes présélectionnées ». Nous désirons vous avertir que de telles offres sont souvent une pure perte d'argent. Il est extrêmement improbable que le rendement généré par cette liste dépasse ce que vous avez payé pour l'obtenir.

a. Exigences relatives aux messages électroniques

BODi interdit à ses Distributeurs d'envoyer des messages commerciaux non sollicités (y compris les courriels, les messages texte et les messages SMS), à moins que de tels messages ne soient strictement conformes aux lois et règlements applicables, y compris, mais sans s'y limiter, la loi fédérale américaine CAN-SPAM Act et la Loi canadienne anti-pourriel. Dans certains pays, cela signifie que vous devez obtenir le consentement du destinataire avant de pouvoir lui envoyer des courriels commerciaux non sollicités. Il vous incombe d'obtenir le consentement lorsque celui-ci est requis.

Tout Distributeur envoyant un message électronique commercial (MEC) faisant la promotion de BODi, des produits et services de BODi ou encore de l'occasion de devenir Distributeur du BODi doit se conformer aux règles suivantes :

- i. Le courriel doit comporter une adresse courriel de retour fonctionnelle à l'expéditeur.
- ii. Le courriel doit contenir un avis clair et bien visible (en caractères gras d'au moins 10 points) informant le destinataire qu'il peut se désabonner de futures sollicitations ou correspondances par courriel en cliquant sur le lien de désabonnement approprié contenu dans le courriel ou, s'il y a lieu, en répondant au courriel par l'adresse courriel fonctionnelle de retour.
- iii. Le courriel doit inclure l'adresse postale du Distributeur.
- iv. Le courriel doit indiquer de manière claire et bien visible que le message est une publicité ou une sollicitation.
- v. L'utilisation de lignes d'objet trompeuses et/ou de fausses informations dans l'en-tête est interdite.
- vi. Toutes les demandes de désabonnement, qu'elles soient reçues par courriel ou par la poste, doivent être traitées dans les plus brefs délais. Si le Distributeur reçoit une demande de désabonnement par courriel, le Distributeur doit transférer la demande à la Société.

BODi peut envoyer périodiquement des messages électroniques à des fins commerciales au nom des Distributeurs. En concluant l'Entente de Distributeur, le Distributeur accepte que la Société puisse envoyer de tels courriels et que le nom du Distributeur et ses adresses postale et électronique puissent apparaître dans ces courriels comme mentionné ci-dessus. Les Distributeurs doivent donner suite aux demandes de désabonnement générées à la suite de tels courriels envoyés par la Société.

(b) La Loi canadienne anti-pourriel (LCAP) - Exigences supplémentaires

(i) Obtenir un consentement pour l'envoi de messages : En vertu de la LCAP, une personne qui envoie un message commercial électronique non sollicité du Canada ou à un destinataire résidant au Canada, y compris un courriel, doit avoir le consentement explicite ou tacite du destinataire du message. Les termes que vous utilisez pour obtenir le consentement exprès doivent :

(a) Préciser le but pour lequel vous demandez le consentement (c.-à-d. pour envoyer des courriels commerciaux).

(b) Indiquer le nom sous lequel vous menez vos activités commerciales (c.-à-d. entreprise indépendante de Distributeur du BODi ou votre propre nom) et que vous demandez le consentement en votre propre nom.

(c) Indiquer votre adresse postale.

(d) Indiquer au moins une des informations suivantes : votre numéro de téléphone, votre adresse courriel ou votre adresse Web.

e) Expliquer que le consentement peut être retiré.

f) Obtenir le consentement de la personne d'une manière qui vous permet de le prouver. Par exemple, incluez une case de consentement que les gens peuvent cliquer ou cocher physiquement. Ne créez pas un consentement présumé (c.-à-d. une case précochée) ou un mécanisme d'exclusion.

(ii) Le consentement tacite à l'envoi d'un courriel commercial n'existera que si le destinataire du message :

(A) A des « relations d'affaires en cours » avec le Distributeur, dans la mesure où le destinataire du message a fait un achat ou a accepté une occasion d'affaires du Distributeur au cours des deux années précédant immédiatement la date d'envoi du message, ou a fait une demande de renseignements ou une demande d'inscription auprès du Distributeur dans les six mois précédant immédiatement la date d'envoi du message.

(B) A des « liens familiaux » avec le Distributeur dans la mesure où ces deux personnes sont unies par les liens de mariage ou d'union de fait ou de filiation et ont eu entre elles des communications volontaires, directes et bidirectionnelles.

(C) A des « liens personnels » avec le Distributeur dans la mesure où ces deux personnes ont eu entre elles des communications volontaires, directes et bidirectionnelles permettant raisonnablement de conclure à l'existence de tels liens, compte tenu des facteurs pertinents, notamment, le partage d'intérêts, d'expériences, d'opinions et d'informations, comme en témoignent leurs communications et la fréquence de celles-ci, le temps écoulé depuis la dernière communication et le fait que les parties se sont rencontrées ou non en personne.

Dans tous les cas, il n'y a pas de consentement tacite si la personne a indiqué qu'elle ne souhaite pas recevoir de messages.

(iii) Recommandations : La LCAP permet aux particuliers de recommander leurs amis et leur famille à des entreprises et des gens d'affaires de confiance, et permet à l'entreprise ou au professionnel qui reçoit une recommandation d'envoyer un courriel à la personne qui a été recommandée. Cependant, afin de pouvoir recommander quelqu'un, la personne faisant la recommandation doit avoir une relation à la fois avec le Distributeur à qui la recommandation est faite et avec la personne recommandée. Les relations acceptables sont définies à l'article 3.2.6 (b) ci-dessus (c.-à-d. relations d'affaires en cours, liens familiaux et liens personnels).

Les renseignements ci-dessus sont fournis à titre d'aperçu général sur les dispositions de la LCAP; afin de respecter pleinement la loi et les diverses exigences, vous devriez d'abord consulter un avocat expérimenté avant d'entreprendre ce type de marketing, en particulier en ce qui concerne le recours aux recommandations. Pour de plus amples renseignements, veuillez aussi consulter le site Web suivant : <http://fightspam.gc.ca>.

3.2.8 Télécopies et appels téléphoniques ou autres messages non sollicités

Le Canada a des lois contrôlant les pratiques de télémarketing, qui sont réglementées par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC). Le CRTC a adopté des règles pour réduire le nombre d'appels de télémarketing au moyen d'une « Liste nationale de numéros de télécommunication exclus » (LNNTE). Bien que BODi ne considère pas ses Distributeurs comme étant des « télévendeurs » dans le sens traditionnel du mot, ces organismes gouvernementaux ont une définition large des termes « télévendeur » et « télémarketing ». Par conséquent, si vous appelez une personne dont le numéro de téléphone figure sur la Liste nationale de numéros de télécommunication exclus (LNNTE), il est possible que vous enfreigniez la loi. En outre, ces réglementations ne doivent pas être prises à la légère, car elles entraînent des sanctions importantes. Toutes les sanctions seront à la charge exclusive du Distributeur, qui en aura la responsabilité exclusive, y compris, mais sans s'y limiter, si elles sont imposées directement à BODi en raison de la non-conformité d'un Distributeur. Par conséquent, les Distributeurs ne doivent pas entreprendre d'activités de télémarketing interdites dans le cadre de l'exploitation de leurs entreprises de BODi, et ne doivent pas faire des appels téléphoniques répétés qui harcèlent des Distributeurs ou clients potentiels.

Le terme « télémarketing » signifie faire un ou plusieurs appels téléphoniques à un particulier ou à une entité pour l'inciter à acheter des produits ou services de BODi, ou pour les recruter au moyen de l'occasion de devenir Distributeur du BODi. La « sollicitation à froid » de clients ou Distributeurs potentiels visant à faire la promotion des produits et services de BODi ou de l'occasion de devenir Distributeur de BODi entre dans la définition du télémarketing et est donc interdite.

Vous ne pouvez pas commencer une « télécommunication à des fins de télémarketing » à moins que vous et vos télécommunications à des fins de télémarketing soyez conformes aux dispositions énoncées dans les *Règles de télémarketing* du CRTC, y compris toutes les exigences concernant le contenu et le moment de telles communications, ainsi que les exigences en matière de tenue de dossiers, d'inscription et de paiement de frais à l'Administrateur de la liste nationale de numéros de télécommunication exclus.

Une « télécommunication à des fins de télémarketing », comprend une communication envoyée par télécopieur ou un appel téléphonique, avec ou sans l'utilisation d'un dispositif de composition prédictive ou d'un appareil de composition automatique (composeur-messager automatique ou CMA) à des fins de télémarketing.

Composition séquentielle, composition aléatoire et composeur-messager automatique (CMA)

Vous ne pouvez pas utiliser la composition séquentielle pour faire une télécommunication à des fins de télémarketing. Toutefois, vous pouvez utiliser la composition aléatoire à cette fin, y compris celles de numéros non publiés ou non inscrits, sauf dans le cas des numéros de télécommunication suivants : (a) les numéros inscrits sur la LNNTÉ; (b) les numéros des services d'urgence; (c) les numéros des établissements de soins de santé; et (d) les numéros inscrits sur votre propre liste de numéros de télécommunication exclus.

Vous ne pouvez pas faire une télécommunication à des fins de télémarketing en utilisant un composeur-messager automatique (CMA) à moins que le consommateur visé n'ait consenti expressément à recevoir des télécommunications par CMA à des fins de marketing de votre part et ait indiqué clairement à quel numéro de télécommunication. Vous devrez suivre les règles concernant les heures auxquelles des télécommunications par CMA peuvent être effectuées telles qu'elles sont précisées dans les *Règles de télémarketing* du Canada.

Un « composeur-messager automatique » ou « CMA » désigne un appareil de composition automatique capable de mémoriser ou de produire les numéros de télécommunication à composer et qui peut être utilisé seul ou avec un autre appareil pour transmettre un message enregistré ou synthétisé au numéro de télécommunication composé.

3.2.9 Conduite en ligne et sur les médias sociaux

Les médias sociaux représentent un outil essentiel pour les Distributeurs afin de les aider à développer leur entreprise, ainsi qu'un endroit où partager leurs passions. Il est important de ne pas oublier que, peu importe que vous utilisiez les médias sociaux en participant à des blogues, des vidéos, des Wikis, des plateformes de réseaux sociaux ou à toute autre forme de discussion ou publication en ligne, les médias sociaux sont fortement réglementés; les Distributeurs doivent suivre l'ensemble des règles et lignes directrices ci-dessous dans leurs interactions en ligne.

Vous êtes responsable de vos publications

Vous êtes personnellement responsable de tout ce que vous publiez sur les médias sociaux et de toute autre activité que vous menez en ligne en lien avec BODi. Par conséquent, même si vous n'êtes pas le propriétaire ou le gestionnaire d'un blogue ou d'un site de média social, si vous publiez quelque chose au sujet de BODi sur n'importe quel site, vous êtes responsable de cette publication. Vous êtes également responsable de tout ce qui est publié sur tout blogue ou site de média social que vous gérez ou contrôlez, et ce, même si le matériel offensant a été publié par quelqu'un d'autre.

S'identifier en tant que Distributeur indépendant de BODi

Vous devez divulguer votre nom au complet dans toutes vos publications sur les médias sociaux, en indiquant de manière claire et bien visible que vous êtes un Distributeur indépendant de BODi. Les affichages ou petites annonces anonymes et l'utilisation d'un pseudonyme ne sont pas autorisés.

Vous devez vous identifier dans la publication originale et non dans un commentaire séparé qui pourrait être enfoui sous d'autres commentaires ultérieurs, ni dans une section sur vos détails personnels. Lorsque vous donnez votre opinion personnelle, vous devez indiquer qu'il s'agit bien de votre opinion et non d'une position officielle de BODi. Par exemple, vous pouvez insérer une phrase de ce type : « Les publications qui apparaissent sur mon site n'appartiennent qu'à moi et ne représente pas nécessairement les opinions, la stratégie ou la position de BODi et de ses marques. »

Les médias sociaux en tant que forum de vente et de promotion

Certains sites de médias sociaux encouragent l'utilisation commerciale de leur plateforme tandis que d'autres l'interdisent. Il vous incombe de vous renseigner à ce sujet et de vous conformer aux conditions d'utilisation et aux politiques des sites de médias sociaux que vous utilisez. N'oubliez pas que votre utilisation du contenu fourni par BODi tiré des pages de médias sociaux et d'autres sites Web gérés par BODi et du Bureau du Distributeur en ligne est soumise à des conditions très strictes. En aucun cas les Distributeurs ne peuvent téléverser ou publier plus de deux minutes du contenu original de tout contenu (audio ou vidéo) original des séances d'entraînement de BODi, sauf dans les cas où BODi distribue du matériel destiné directement à l'usage des Distributeurs à des fins promotionnelles, comme des vidéos promotionnelles, des nouveaux produits ou des offres spéciales. Les Distributeurs peuvent seulement publier des vidéos d'eux-mêmes en train de faire une séance d'entraînement de BODi, sans toutefois y ajouter du contenu audio et visuel original, tant et aussi longtemps que la durée totale de la vidéo (y compris si elle est divisée en plusieurs vidéos) ne dépasse pas cinq minutes. Le contenu qui ne respecte pas ces conditions et/ou dépasse la durée limite (y compris si le contenu est divisé en plusieurs vidéos) ou qui viole d'une quelconque façon les droits d'auteur sera retiré du site associé par la Société sans notification préalable au contrevenant (le titulaire du compte), et peut entraîner des mesures disciplinaires en vertu des présentes Politiques et procédures ainsi que la suspension ou la fermeture du compte de l'utilisateur.

Les ventes et les inscriptions sur les sites de médias sociaux sont interdites

Les ventes et/ou inscriptions en ligne ne peuvent être effectuées que sur votre site Web fourni par BODi, qui est une réplique du site Web original de BODi. Vous ne devez pas utiliser de sites des médias sociaux pour accepter des commandes ou pour essayer de parrainer ou d'inscrire des Distributeurs potentiels. Vous ne devez pas utiliser de sites des médias sociaux pour expliquer l'ensemble ou toute partie du Plan de rémunération de BODi.

Utilisation de la propriété intellectuelle de tiers dans les publications

Comme pour le contenu que vous utilisez sur votre propre site Web, si vous utilisez les marques de commerce, les noms commerciaux, les marques de service, les droits d'auteur ou la propriété intellectuelle de toute tierce partie dans toute publication, il vous incombe de vous assurer que vous avez reçu la licence appropriée pour l'utiliser et que vous avez payé les frais de licence appropriés. Toute propriété intellectuelle de tiers doit être correctement référencée comme étant la propriété du tiers, et vous devez vous conformer à toutes les restrictions et conditions que le propriétaire de la propriété intellectuelle impose sur l'utilisation de sa propriété.

Respect de la vie privée

Respectez en tout temps la vie privée des autres dans vos publications. Vous ne devez pas colporter des ragots ou propager des rumeurs concernant des particuliers, des entreprises, ou des produits ou services d'entreprises concurrentes.

Professionalisme

Vous êtes responsable de la véracité et de 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 outre, Vous devez donc vérifier les faits avant de publier tout matériel. Vous devez également réviser avec attention votre contenu pour corriger toute faute de grammaire, d'orthographe et de ponctuation. L'utilisation de langage offensant ou d'images inappropriées est interdite.

Publications interdites

Vous n'avez pas le droit de publier du contenu ou d'inclure des liens vers du contenu ou du matériel qui :

- Est sexuellement explicite, obscène ou pornographique;
- Est offensant, blasphématoire, haineux, menaçant, nuisible, diffamatoire, calomnieux, harcelant ou discriminatoire (que la discrimination soit fondée sur la race, l'origine ethnique, les croyances, la religion, le sexe, l'orientation sexuelle, un handicap physique ou autre);
- Comporte de scènes de violence;
- Incite à commettre des actions illégales;
- Constitue une attaque personnelle contre un particulier, un groupe ou une entité; ou
- Constitue une violation de la présente Entente ou de tout droit de propriété intellectuelle de BODi ou de tout droit de tiers.

Réponse aux publications négatives

Veillez ne pas répondre à toute personne qui publie des propos négatifs contre vous, d'autres Distributeurs indépendants de BODi ou BODi en tant qu'entreprise. Vous pouvez rapporter toute publication négative ou nous faire part de vos préoccupations particulières en communiquant avec le Service de la conformité à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com. Si vous répondez à des publications négatives, vous ne faites qu'alimenter une discussion avec une personne qui a une dent contre BODi et qui ne se conforme pas aux mêmes normes de conduite que BODi, et par conséquent, vous risquez de nuire à la réputation et au prestige de BODi.

Sites de médias sociaux agissant comme des sites Web indépendants

Certains sites de médias sociaux sont si imposants qu'il n'est pas toujours facile de faire la distinction entre un site de média social et un site Web indépendant. BODi se réserve donc le droit exclusif de classer certains sites de médias sociaux comme des sites Web et vous devrez donc vous conformer aux politiques de la Société sur les sites Web indépendants si vous utilisez ces sites de médias sociaux.

Promotion d'autres entreprises de vente directe sur les médias sociaux

En plus de satisfaire tous les autres critères spécifiés dans les présentes politiques, si vous utilisez des sites de médias sociaux pour votre entreprise de BODi, les liens de toutes vos publications relatives à BODi et à ses produits doivent renvoyer uniquement à votre site Web miroir, qui est une réplique du site Web original de BODi. Si vous créez une page de profil d'entreprise sur n'importe quel site de médias sociaux qui fait la promotion de BODi, de ses produits ou de ses occasions d'affaires ou qui se rapporte à ceux-ci, cette page doit porter exclusivement sur votre entreprise de Distributeur de BODi et sur les produits de BODi. Si votre entreprise de BODi est fermée pour quelque raison que ce soit, vous devez immédiatement désactiver la page de profil de votre entreprise et tout autre lien qui renvoie à celle-ci ou à votre entreprise de BODi.

La non-conformité à ces directives peut entraîner non seulement la suspension ou la fermeture de votre Centre d'affaires du Distributeur (CAC) de BODi, mais peut aussi donner lieu à des poursuites directes contre vous intentées par la Federal Trade Commission (FTC), le procureur général de votre État/province ou d'autres organismes de réglementation.

Dans l'éventualité où un client de BODi communique directement avec un Distributeur par courriel, message texte, téléphone ou toute autre forme de médias sociaux afin de demander à ne plus recevoir de communications ou sollicitations, le Distributeur est dans l'obligation de retirer ce client des communications futures (y compris les cartes électroniques de BODi, les courriels, les messages Facebook et autres moyens de communication des médias sociaux). Pour assurer la conformité de nos procédures, tout client qui a demandé à ne plus être contacté doit être étiqueté « Ne pas contacter » dans le Bureau du Distributeur en ligne par le Distributeur qui a reçu la demande.

Il est interdit à tous les Distributeurs d'utiliser des outils électroniques, des forums ou des sites Web fournis par BODi (y compris les pages de médias sociaux hébergées par BODi) afin de faire la publicité ou la promotion, de solliciter ou de gérer autrement des entreprises, des activités et/ou d'autres occasions d'affaires de tiers en tout temps. De plus, les Distributeurs ne peuvent pas utiliser

ces forums pour faire la promotion de leur entreprise de BODi, offrir des produits de BODi à la vente, ou recruter des Distributeurs dans leur organisation ou dans leur groupe Défi de BODi.

3.2.10 Utilisation des sites, groupes ou 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.

Lignes directrices sur les publications

Noms d'utilisateur

Vous ne pouvez pas utiliser « BODi » ou « Distributeur » (ou une expression similaire comme « Top Distributeur ») dans tout indicatif de page-écran pour des babillards électroniques conformément à l'article 3.2.3 des Politiques et procédures. Par exemple, vous pouvez choisir un indicatif de page-écran comme « Distributeur Jacques », mais vous ne pouvez pas utiliser tout simplement « Distributeur ».

Contenu offensant

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

Liens du profil

Les liens vers des pages du profil qui redirigent les utilisateurs vers une page autre que votre site Web miroir de BODi sont interdits.

Liens

Seuls les liens vers vos outils et fils de discussions favoris de BODi sont permis. Il est interdit aux membres de publier des liens de publications qui redirigent les membres vers des sites extérieurs aux forums communautaires. Nous nous réservons le droit de modifier, supprimer ou suspendre toute publication ou tout fil de discussion qui contrevient à ces règles.

Coordonnées

Dans le but de contrôler les pourriels, vous ne pouvez publier AUCUNE coordonnée, y compris des numéros de téléphone, des indicatifs de page-écran de messagerie instantanée, des liens de site Web, des blocs de signature et/ou des adresses courriel.

Promotion des produits

Vous ne pouvez pas faire la promotion de produits de nos concurrents (compris des suppléments, des vidéos, de l'équipement d'entraînement ou des produits de beauté) sur l'un de nos babillards électroniques. Vous avez le droit de discuter d'autres programmes d'entraînement qui ne sont pas de BODi et que vous utilisez ou avez utilisés dans le passé.

Intégrité

Vous pouvez discuter en toute honnêteté et d'une façon ouverte de BODi. Cependant, vos remarques ne peuvent pas être calomnieuses, fausses, diffamatoires, haineuses ou offensantes, et elles ne doivent pas inclure d'attaques personnelles contre des entraîneurs, Distributeurs, membres, produits ou services, ou contre toute autre personne ou entreprise. Les mêmes règles s'appliquent pour toute critique s'adressant à toute autre personne ou entreprise (y compris les concurrents 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.

*Ces politiques viennent s'ajouter aux conditions générales d'utilisation standard du site Web et aux politiques et procédures pour les Distributeurs régissant l'utilisation des babillards électroniques. Veuillez consulter les conditions d'utilisation ici : http://teambeahcbody.com/en_CA/tbb/terms-of-use

3.3 Interdiction d'achat de prime

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.

3.4 Comptes d'entreprise

3.4.1 Entités commerciales

Une société par actions, une société à responsabilité limitée ou une société en nom collectif (collectivement désignées comme « entité commerciale » dans le présent article) peut présenter sa candidature pour devenir un Distributeur du BODi en soumettant son certificat de constitution en personne morale ou son contrat de société (ces documents sont collectivement désignés comme « documents de l'entité ») à BODi, ainsi qu'un formulaire d'inscription d'entité commerciale dûment rempli. Le nom de chaque propriétaire ayant une part supérieure à cinq pour cent (5 %) dans une entité commerciale potentielle doit figurer dans le formulaire d'inscription d'entité commerciale

applicable qui est soumis à BODi. BODi se réserve le droit de demander des renseignements supplémentaires sur l'entité commerciale et, dans l'éventualité où les renseignements demandés ne seraient pas fournis, de suspendre ou de fermer le compte d'entreprise. Tout propriétaire figurant sur la Demande d'inscription d'entité commerciale, ou toute autre personne pour laquelle la Société a reçu un avis écrit, est acceptable à titre de gestionnaire du compte d'entreprise, à condition que les personnes qui gèrent le compte d'entreprise ne possèdent ou ne gèrent pas séparément d'autres centres d'affaires du Distributeur. Pour produire un avis par écrit acceptable, vous devez remplir et soumettre le formulaire de modification des coordonnées d'entreprise, lequel peut être obtenu auprès du Service des relations avec les Distributeurs. Une entreprise de BODi peut changer son statut en gardant le même parrain, par exemple, pour passer du statut d'entreprise d'un particulier à celui de société en nom collectif, société par actions ou fiducie, ou d'un type d'entité à un autre. Des frais de 25 \$ seront facturés pour chaque demande de modification. Le paiement doit être inclus avec la demande écrite de modification et la Demande d'inscription et Entente de Distributeur remplies. Le formulaire d'inscription d'entité commerciale doit être signé par tous les actionnaires, membres ou partenaires. Les membres de l'entité sont conjointement et individuellement responsables de tout endettement ou autre obligation envers BODi. Il doit y avoir une personne-ressource principale dûment nommée par compte de Distributeur de BODi.

3.4.2 Exception et limitation pour les entreprises au sein d'un même ménage

Les conjoints ou les couples résidant dans le même ménage peuvent maintenir le ou les mêmes centres d'affaires indépendants du Distributeur de BODi ou des centres séparés. Cependant, dans le cas de conjoints ou couples cohabitant admissibles qui partagent la même entité commerciale avec un FEIN (numéro d'identification fédéral d'employeur aux États-Unis) ou un NE (numéro d'entreprise fédéral au Canada) commun, il ne peut y avoir plus de deux centres d'affaires du Distributeur de BODi par ménage. De même, dans le cas de conjoints ou couples cohabitant admissibles dans lesquels chacun des conjoints ou membres détient un Centre d'affaires du Distributeur de BODi, si les conjoints ou les couples désirent former une seule entité commerciale pour des raisons d'affaires ou fiscales, leurs centres d'affaires du Distributeur de BODi respectifs peuvent tous deux être détenus en tant qu'actifs de l'entité commerciale qu'ils forment et leurs centres d'affaires du Distributeur séparés peuvent tous deux passer à faire partie de l'entité commerciale commune, mais leurs centres d'affaires du Distributeur seront reconnus et traités par BODi comme deux entreprises séparées et distinctes même si elles sont détenues par une entité commerciale commune.

3.5 Modifications à une entreprise de BODi

3.5.1 Ajout de co-demandeurs

Pour tout ajout d'un co-demandeur (soit un particulier ou une entité commerciale) à une entreprise existante de BODi, la Société exige une demande écrite ainsi qu'une Demande d'inscription et Entente de Distributeur dûment remplies afin de prévenir le contournement de l'article 3.24 (concernant les transferts et les cessions d'une entreprise de BODi); le demandeur original doit toujours faire partie de la Demande d'inscription et Entente de Distributeur originales. Si le Distributeur d'origine désire mettre fin à sa relation avec la Société, il devra transférer ou céder son entreprise à un tiers conformément à l'article 3.24 ou le compte d'entreprise sera fermé à la suite du retrait du Distributeur d'origine. Tous les chèques de primes et de commissions seront envoyés à l'adresse indiquée dans le dossier du Distributeur d'origine. Des frais de 25 \$ seront facturés pour chaque demande de modification. Le paiement doit être inclus avec la demande écrite de modification et la Demande d'inscription et Entente de Distributeur remplies. BODi peut, à sa seule discrétion, demander des documents notariés avant de mettre en œuvre tout changement à une entreprise de BODi. Veuillez prévoir un délai de traitement de trente (30) jours suivant la réception de la demande par BODi. Veuillez noter que les modifications dont il est question dans le présent paragraphe ne comprennent pas les changements de parrainage. Les changements de parrainage sont traités dans l'article 3.5.2.

3.5.2 Changement de parrain

Pour protéger l'intégrité de toutes les organisations de marketing et préserver le travail acharné de tous les Distributeurs, nous déconseillons fortement les changements aux structures de parrainage. Il est rare que nous autorisions les changements de parrain. Si vous désirez changer

de parrain, vous devez soumettre une demande par écrit au Service de la conformité en y expliquant les raisons du changement. En fonction de la nature de la demande, BODi peut demander au Distributeur qui demande le transfert de payer des frais de changement de 50 \$ correspondant aux frais d'administration et de traitement des données. Si le Distributeur demandant le transfert désire aussi changer la position de ses Distributeurs dans son organisation de marketing, chaque Distributeur de la lignée en aval doit également transmettre à BODi un formulaire de transfert de parrainage dûment rempli en y joignant, si BODi le juge nécessaire, les frais de changement de 50 \$ (c.-à-d. que le coût total de la réorganisation d'une entreprise de BODi comprend les frais de changement de 50 \$ payés par le Distributeur demandant le transfert, plus les frais de 50 \$ payés par chaque Distributeur dans son organisation de marketing).

De tels transferts peuvent uniquement être envisagés dans les trois (3) circonstances suivantes :

- (a) Dans les cas d'incitation frauduleuse ou de pratiques de parrainage contraires à l'éthique, vous pouvez demander à être transféré dans une autre organisation avec l'ensemble de son organisation de marketing intact. Toute demande de transfert motivée par des allégations de pratiques d'inscription frauduleuse sera évaluée au cas par cas, à la seule discrétion de BODi. De telles demandes doivent être déposées dans les trente (30) jours suivant la date d'inscription du Distributeur.
- (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 les dix jours calendaires suivant immédiatement la soumission de votre Demande d'inscription et Entente de Distributeur. Pour changer de parrain dans ce délai, vous devez remplir un formulaire d'annulation de Distributeur indépendant et le soumettre avec une nouvelle Demande d'inscription et Entente de Distributeur indiquant votre nouveau parrain. BODi doit recevoir ces documents au plus tard à 17 h, heure du Pacifique, du dixième jour calendaire suivant la réception par la Société de la Demande d'inscription et Entente de Distributeur originales. Si vous changez de parrain conformément à la présente politique, la période d'attente de 6 mois en vertu de l'article 3.5.3 ne s'appliquera pas. Il n'y aura aucuns frais associés au changement, mais si le Distributeur a une lignée en aval dans son entreprise originale, les Distributeurs de la lignée en aval conserveront leurs positions originales et ne changeront pas de lignée de parrainage, à moins qu'eux aussi répondent aux conditions préalables et suivent les procédures énoncées dans le présent article 3.5.2(c).

Dans les cas où les procédures appropriées de changement de parrainage n'ont pas été suivies, nous avons fait une erreur dans le placement d'un Distributeur, ou nous décidons, à notre seule discrétion, de permettre à un Distributeur de changer d'organisation, nous nous réservons le droit exclusif, à notre seule discrétion, de déterminer la structure définitive de l'organisation en aval. **VOUS RENONCEZ À TOUTE RÉCLAMATION CONTRE BODI ET SES PROPRIÉTAIRES, EMPLOYÉS ET AGENTS EN LIEN AVEC LA STRUCTURE DE TOUTE ORGANISATION EN AVAL TELLE QUE DÉTERMINÉE PAR BODI.**

3.5.3 Annulation d'inscription et nouvelle demande d'inscription

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 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) 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 bénéficiaires, Votre volume ou Votre position précédents dans la généalogie.

3.6 Réclamations et actions non autorisées

3.6.1 Indemnisation

Vous êtes entièrement responsable de toutes vos déclarations et actions concernant BODi et son Plan de rémunération des Distributeurs qui ne sont pas expressément contenues dans la documentation officielle de BODi. Vous acceptez d'indemniser et de dégager BODi (y compris, mais sans s'y limiter, ses dirigeants, directeurs, employés et mandataires) de toute responsabilité, y compris les règlements, les jugements, les pénalités, les remboursements, les honoraires d'avocat ou les frais de justice encourus à la suite de vos déclarations, actes ou omissions ou de toute autre violation de l'Entente. La présente politique survivra à la résiliation de votre Entente de Distributeur.

3.6.2 Allégations relatives aux produits et témoignages

Aucune allégation (y compris les témoignages personnels) ne peut être faite quant aux propriétés thérapeutiques, curatives ou diagnostiques des produits offerts par BODi, à l'exception des allégations spécifiques contenues dans la documentation officielle de BODi. Les Distributeurs ne peuvent que répéter ces allégations ou les publier à nouveau dans leur intégralité et exactement dans le même format, telles qu'elles ont été publiées par la Société. En particulier, aucun Distributeur ne peut faire une allégation selon laquelle les produits de BODi sont utiles pour le traitement, la guérison, le diagnostic, l'atténuation, ou la prévention de quelque maladie que ce soit. De telles déclarations peuvent être perçues comme des allégations médicales ou portant sur des produits médicamenteux. De telles allégations violent non seulement les politiques de BODi, mais peuvent aussi potentiellement violer les lois et règlements fédéraux, provinciaux et territoriaux, y compris la *Loi sur les aliments et drogues* et ses règlements.

Chaque fois qu'un Distributeur utilise tout produit de BODi ou tout matériel d'occasions d'affaires, il doit toujours inclure tous les avertissements, mises en garde et avis de non-responsabilité fournis par BODi. Par exemple, pour discuter des suppléments (y compris Shakeology®) et des bienfaits de ceux-ci, **veuillez** vous reporter à l'étiquetage sur les emballages et à la documentation de la Société propre à chaque pays pour obtenir les avis de non-responsabilité les plus récents et les plus appropriés pour le Canada.

Si vous organisez un groupe Défi, ou un club santé, vous ne pouvez pas diffuser publiquement les résultats d'un participant sans le consentement écrit exprès de celui-ci. De plus, vous ne pouvez pas affirmer ni laisser entendre que les résultats atteints par ces groupes Défi ou clubs santé sont, de quelque façon que ce soit, des remèdes scientifiques ou cliniques pour des blessures ou maladies, ni avoir recours à des allégations médicales. Les images et tous les autres outils numériques mis à la disposition des Distributeurs par le biais du Bureau du Distributeur en ligne peuvent être utilisés dans exactement le même format sans demander de consentement supplémentaire de la part de BODi, ou de tout Distributeur ou client individuel, mais il est interdit de les modifier de quelque façon que ce soit. De plus, les Distributeurs recevant de l'information à propos de Distributeurs ou de clients de BODi découlant des renseignements recueillis à partir de tout site Web ou application mobile gérés par BODi, ou de tout autre outil ou support publicitaire similaire ne peuvent publier les résultats personnels d'une personne sans l'approbation préalable de celle-ci et sans avoir d'abord soumis l'allégation proposée au Service de la conformité pour un examen plus approfondi. Les demandes peuvent être soumises par courriel à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com.

3.6.3 Affirmations sur 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 :

BODi ne garantit aucun niveau de réussite ou de revenus aux personnes qui deviennent des distributeurs de BODi. Les revenus de chaque distributeur dépendent de ses propres efforts, de sa diligence et de ses compétences. Consultez notre déclaration de revenus du distributeur indépendant à l'adresse https://tbbcoa.ch/SOICE_CAFR

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).

3.7 Points de vente au détail/espaces commerciaux

Le modèle d'affaires de BODi est fondé sur la vente de produits par contact direct avec les clients. Par conséquent, vous ne pouvez ni vendre ni faciliter la vente de produits de BODi dans des magasins, des kiosques, des établissements alimentaires, des clubs d'achat ou tout autre point de vente au détail ou espace commercial ouvert au grand public. Vous pouvez présenter et vendre des produits de BODi dans des endroits offrant des services à une clientèle privée. Parmi ces emplacements limités figurent les cabinets de médecin, les gyms, les clubs santé et les studios d'entraînement. Cependant, en aucun cas il n'est permis de présenter les produits de BODi ou d'en faire la promotion dans un endroit ouvert au grand public, ou dans lequel les produits peuvent être vus de la rue.

3.8 Salons professionnels, expositions et autres forums de vente

Les Distributeurs peuvent présenter et/ou vendre des produits de BODi et l'occasion de devenir Distributeur dans des salons professionnels et des expositions professionnelles. Avant de remettre un dépôt au promoteur de l'événement, les Distributeurs sont priés de communiquer avec le Service de la conformité par écrit afin d'obtenir l'approbation de BODi. Au cours de tels événements, les Distributeurs doivent toujours adopter une attitude positive et agir de façon professionnelle. Après avoir reçu l'approbation de BODi concernant la participation à l'événement, le Distributeur doit également faire approuver au préalable par BODi tout matériel publicitaire qu'il souhaite utiliser à cette occasion. Tout Distributeur qui désire participer à titre de Distributeur de BODi à un salon professionnel ou à une exposition professionnelle doit présenter exclusivement des produits et services de BODi lors de l'événement approuvé, et ne peut pas faire la promotion d'autres produits ou services en même temps que celle des produits et services de BODi. Toute demande de

participation à des événements futurs doit à nouveau être soumise au Service de la conformité. BODi se réserve le droit de refuser l'autorisation à un Distributeur de participer à titre de Distributeur de BODi à un événement jugé comme étant un forum inapproprié pour la promotion des produits et services de BODi ou de l'occasion de devenir Distributeur. L'approbation ne sera pas donnée pour les ventes-débarras, les ventes de garage, les ventes aux enchères en ligne ou les marchés aux puces, car ces événements ne sont pas conformes à l'image professionnelle que BODi désire mettre de l'avant.

3.9 Conflits d'intérêts

3.9.1 Non-sollicitation

En tant que Distributeur de BODi, vous vous êtes engagé à aider les autres à atteindre leurs objectifs de santé et de mise en forme. Dans votre rôle de Distributeur, vous n'aurez pas seulement la possibilité de profiter des occasions de revenu et récompenses réservées aux Distributeurs, mais vous disposerez également d'outils exclusifs, de listes, de pistes de clients potentiels et d'autres secrets commerciaux et renseignements sensibles. Par conséquent, pendant la durée de la présente Entente et sans égard à votre rang rémunéré ou rang à vie, vous ne pouvez pas recruter ou solliciter de manière directe ou indirecte d'autres Distributeurs ou clients de BODi pour toute autre entreprise de marketing à paliers multiples ou entreprise de marketing de réseau (collectivement « entreprise de marketing à paliers multiples ») dans chacun et dans l'ensemble des marchés dans lesquels BODi exerce ses activités.

Par « recruter », on entend le fait de réaliser ou de tenter de réaliser des activités de parrainage, de sollicitation, d'inscription ou des efforts visant à influencer de toute autre façon, de manière directe ou indirecte, tout Distributeur ou client de BODi pour que celui-ci s'inscrive ou achète des biens ou services ou participe de quelque manière à une autre occasion de marketing à paliers multiples ou de vente directe, ce qui est expressément interdit en tout temps.

Bien que votre Demande d'inscription de Distributeur signée constitue un contrat contraignant entre vous et BODi, vous n'avez aucune relation contractuelle avec tout autre Distributeur indépendant de BODi. Il vous est interdit de poser tout geste qui pourrait constituer une ingérence dans les relations contractuelles de BODi avec ses autres Distributeurs indépendants, y compris toute forme de recrutement de Distributeurs pour la participation à toute entreprise de marketing à paliers multiples autre que BODi, de manière directe ou indirecte, ou par l'intermédiaire d'un tiers, y compris, mais sans s'y limiter, pour promouvoir, présenter ou commercialiser autrement toute autre entreprise de marketing de réseau dans tout forum accessible au public. Agir de la sorte constitue une ingérence intentionnelle dans les relations contractuelles de BODi. Si vous demandez à un autre Distributeur indépendant de BODi de participer à une autre entreprise de marketing à paliers multiples en violation des dispositions du présent article, votre Centre d'affaires du Distributeur sera suspendu ou fermé à la seule discrétion de BODi, et BODi peut en outre tenter une action en justice contre vous en vue d'obtenir une injonction et une réparation pécuniaire. Tout Distributeur qui se trouve en violation des restrictions énoncées dans le présent article (directement ou par l'intermédiaire d'un autre membre du ménage du Distributeur comme décrit à l'article 3.10.4 ci-dessous) sera assujéti aux recours prévus aux présentes, ainsi qu'à des mesures disciplinaires conformément aux présentes Politiques et procédures pour les Distributeurs du BODi, y compris, mais sans s'y limiter, la suspension ou la fermeture du Centre d'affaires du Distributeur.

Vous convenez que toute violation de cette politique de non-sollicitation causera à BODi un préjudice irréparable pour lequel il n'existe aucun recours juridique adéquat, et que ce préjudice l'emportera sur tout préjudice subi par vous si une injonction est accordée à la Société. BODi aura donc droit à un redressement équitable immédiat et permanent afin de prévenir d'autres violations de la présente politique.

3.9.2 Participation à des occasions de marketing à paliers multiples

Les Distributeurs actuels et nouveaux qui s'inscrivent en tant que Distributeurs de BODi aux seules fins de profiter de la tarification préférentielle ont la liberté de prendre part à d'autres occasions

d'entreprises de marketing à paliers multiples, à condition que leur participation à une autre entreprise de marketing à paliers multiples ne les conduise jamais à tenter de recruter ou solliciter tout client ou Distributeur de BODi, comme expliqué antérieurement à l'article 3.10.1 ci-dessus. Les Distributeurs qui exploitent une entreprise de BODi pour générer des revenus et qui mettent sur pied une équipe de Distributeurs personnellement parrainés et une organisation en aval de Distributeurs ou clients reçoivent des informations importantes exclusives et des renseignements sensibles de la Société, ainsi qu'un accès aux pistes et clients de la Société; ces informations et accès doivent tous être soigneusement protégés. Dans le but d'assurer la croissance continue du réseau des Distributeurs, nous devons créer un équilibre entre les occasions que nous offrons à nos Distributeurs et les restrictions suivantes concernant la participation des Distributeurs à d'autres entreprises de marketing à paliers multiples :

- Un Distributeur ayant une relation exclusive avec BODi, ce qui signifie qu'il n'occupe pas de fonctions de distributeur ou de représentant auprès de toute autre entreprise de marketing à paliers multiples, a accès à une variété d'avantages exclusifs, notamment l'admissibilité à recevoir des pistes de Distributeurs et de clients potentiels (comme décrit plus en détail dans le Plan de rémunération), l'occasion de participer à des événements spéciaux, comme la Conférence des leaders qui a lieu tous les ans, ainsi que l'occasion d'obtenir des reconnaissances spéciales par le biais de différentes promotions offertes tout au long de l'année. Uniquement les Distributeurs ayant une relation exclusive avec BODi, selon la description ci-dessus, auront accès à ces avantages exclusifs.
- Les Distributeurs qui conservent un rang à vie de Diamant ou inférieur peuvent participer en tant que distributeur dans une autre entreprise de marketing à paliers multiples à condition qu'ils le fassent conformément aux autres restrictions prévues dans cette section 3.10 sur les conflits d'intérêts. Les Distributeurs ayant un rang à vie de Diamant étoile ou supérieur ne peuvent pas participer à titre de distributeurs à une autre entreprise de marketing à paliers multiples, peu importe la catégorie des produits ou services offerts par cette autre entreprise.
- Peu importe le rang rémunéré ou le rang à vie des Distributeurs tel qu'il est défini dans notre Plan de rémunération, les Distributeurs peuvent participer à titre de consommateurs seulement (y compris en tant que « clients privilégiés » ou « clients à escompte ») à une autre entreprise de marketing à paliers multiples, à condition qu'ils se limitent à acheter des produits ou services de cette autre entreprise et qu'ils ne reçoivent de cette entreprise aucune forme de compensation (y compris des paiements, des produits gratuits, des prix, des voyages, des cadeaux ou d'autres avantages, et ce, même si les Distributeurs ne les conservent pas et les offrent ou en font don à d'autres personnes). Si vous recevez de telles formes de compensation, vous serez considéré comme agissant à titre de distributeur de cette autre entreprise de marketing à paliers multiples.

Tout Distributeur qui enfreint le présent article, y compris lorsqu'une telle violation cause toutes sortes d'interruptions d'activités ou d'interférences avec l'intégrité du réseau de BODi et/ou avec d'autres Distributeurs, fera face à des mesures disciplinaires, y compris, sans limitation, la suspension ou la fermeture de son Centre d'affaires du Distributeur.

3.9.3 Participation à d'autres occasions d'affaires

En tant qu'entrepreneurs indépendants avec des intérêts indépendants, les Distributeurs peuvent poursuivre d'autres intérêts et occasions d'affaires à condition de se conformer aux modalités et restrictions prévues dans les présentes Politiques et procédures, y compris, mais sans s'y limiter, les limitations spécifiques prévues au présent article portant sur les conflits d'intérêts.

Si un Distributeur s'engage dans une autre opportunité commerciale qui inclut des produits ou services liés à la forme physique, la nutrition, les suppléments ou tout autre produit ou service qui entre en concurrence avec une offre actuelle de BODi, ils ne peuvent promouvoir, annoncer, vendre ou tenter de vendre des produits concurrents utilisant n'importe quel site Web ou plate-forme BODi ou marque Distributeur, ou tout autre site Web ou plate-forme de médias sociaux qu'ils utilisent

pour promouvoir leur entreprise BODi. Tous les programmes, produits ou services de la même catégorie générique que ceux de BODi sont considérés comme concurrentiels, sans égard aux différences de coût, de qualité ou de teneur en ingrédients.

En plus des restrictions ci-dessus, les Distributeurs ne peuvent pas afficher du matériel promotionnel, des produits ou des services de BODi avec tout autre matériel promotionnel, produit ou service d'une autre entreprise, d'une manière qui pourrait d'une quelconque façon prêter à confusion ou induire en erreur un client potentiel, un Distributeur ou un membre du public, en leur faisant croire qu'il existe une relation entre les produits ou services de BODi et ceux de cette autre entreprise. Les Distributeurs ne peuvent pas faire la promotion, offrir ou vendre l'occasion de devenir Distributeur de BODi, ou des produits ou services de BODi à des clients ou Distributeurs actuels ou potentiels ou au public en général en même temps que des programmes, produits, services ou occasions d'affaires d'un tiers. Les Distributeurs ne peuvent pas offrir des produits, services ou occasions d'affaires qui n'appartiennent pas à BODi lors de réunions, séminaires ou congrès organisés par BODi ou immédiatement après de tels événements.

Finalement, les Distributeurs ne peuvent en aucune manière (a) combiner ou regrouper des produits ou services d'une autre entreprise avec tout produit ou service de BODi sous la forme d'une offre groupée à des fins publicitaires ou de vente; ou (b) offrir ou demander tout produit ou service d'une autre entreprise à titre d'incitation ou d'exigence pour recruter des Distributeurs potentiels, ou pour fournir un soutien ou de la formation à des Distributeurs actuels.

Les Distributeurs qui enfreignent ces politiques peuvent faire l'objet d'une suspension et/ou d'une fermeture de leur compte de Distributeur de BODi.

3.9.4 Infractions aux politiques par des membres du ménage d'un Distributeur

Conformément à l'article 3.23 (Actions des membres du ménage d'un Distributeur ou de personnes affiliées), si des membres de la famille d'un Distributeur du BODi ou d'autres personnes vivant dans le ménage du Distributeur participent à des activités d'autres entreprises de marketing à paliers multiples, le Distributeur sera tenu responsable des activités de ces personnes si celles-ci se trouvent en violation des Politiques et procédures pour les Distributeurs du BODi, y compris les restrictions prévues dans le présent article 3.9.4. Les mesures disciplinaires qui en découlent peuvent comprendre la suspension et/ou la fermeture du Centre d'affaires du Distributeur. Les Distributeurs dont des membres du ménage participent à des activités d'autres entreprises de marketing à paliers multiples qui sont en conformité avec l'article 3.9.1 ne seront plus admissibles à recevoir les autres avantages exclusifs énoncés dans l'article 3.9.

3.9.5 Rapports généalogiques

Vous avez accès aux rapports généalogiques dans votre Bureau du Distributeur en ligne fourni par la Société. L'information contenue dans votre rapport généalogique est un secret commercial détenu exclusivement par BODi. Vous ne devez jamais utiliser cette information à d'autres fins que le développement de votre entreprise de BODi et, bien entendu, vous ne devez JAMAIS permettre à quiconque d'avoir accès à votre rapport généalogique ni fournir des informations contenues dans le rapport à quiconque. Si vous partagez votre nom d'utilisateur, votre mot de passe ou tout autre accès à votre compte de Distributeur de BODi, votre Bureau du Distributeur en ligne ou votre service de BODi On Demand, vous serez tenu pour seul responsable, parmi d'autres dommages possibles, de tous frais, activités ou changements à votre organisation de Distributeur, vos rapports, votre rang ou d'autres renseignements financiers qui en résultent.

3.10 Parrainage croisé

Vous ne devez jamais essayer de « voler » des Distributeurs d'un autre Distributeur. Nous appelons cela le « parrainage croisé ». Il s'agit de tout effort visant à inscrire un Distributeur actuel ou un ancien Distributeur que vous n'avez pas personnellement parrainé au cours des six (6) mois civils précédents. Dans l'esprit de cette politique, il vous est également interdit d'essayer de contourner cette politique par tout autre moyen (par exemple, en utilisant le nom de votre conjoint(e) ou en formant une entité de laquelle opérer). La présente politique n'interdit pas le transfert d'une entreprise de BODi conformément à l'article 3.24.

Si vous tombez sur des cas de parrainages croisés, vous devez en aviser immédiatement la Société. BODi se réserve le droit de prendre des mesures disciplinaires contre le Distributeur qui a changé d'organisation et/ou les Distributeurs qui ont encouragé le parrainage croisé ou qui y ont pris part. BODi se réserve également le droit de transférer une partie ou l'ensemble de la lignée en aval du Distributeur fautif à son organisation en aval originale si la Société juge que cette mesure est équitable et faisable. Cependant, BODi n'a aucune obligation de transférer l'organisation en aval du Distributeur ayant fait l'objet du parrainage croisé, et BODi déterminera, à sa seule discrétion, la structure définitive de l'organisation. Vous renoncez à toute réclamation et cause d'action contre BODi découlant de la détermination par la Société de la structure de l'organisation en aval du Distributeur ayant fait l'objet d'un parrainage croisé ou en lien avec celle-ci.

3.11 Erreurs de généalogie et rémunération

Si vous avez des questions ou pensez que des erreurs ont été commises concernant vos commissions, bonus, généalogie, placement, rapports d'activité de descendance ou frais, vous devez en informer BODi par écrit dans les quatre-vingt-dix (90) jours à compter de la date à laquelle l'erreur présumée s'est produite. LES DISTRIBUTEURS BODI RENONCE EXPRESSÉMENT À TOUTES ERREURS, OMISSIONS OU PROBLÈMES DE COMMISSION ET / OU DE GÉNÉALOGIE NON DÉCLARÉS À BODI DANS LES 90 JOURS.

3.12 Approbation ou aval d'organismes gouvernementaux

Les organismes de réglementation ou les fonctionnaires fédéraux, provinciaux ou territoriaux n'ont pas le droit d'approuver des programmes ou entreprises de marketing à paliers multiples ou de vente directe ni de donner leur aval à ceux-ci. Par conséquent, vous ne devez jamais affirmer ou laisser entendre que BODi et son Plan de rémunération ont été « approuvés » par des organismes gouvernementaux, ont « reçu l'aval » de tels organismes, ou ont été autrement sanctionnés par ceux-ci.

3.13 Statut d'entrepreneur indépendant

Vous êtes un entrepreneur indépendant et non un employé de BODi, vous ne serez donc pas traité comme un employé aux fins de l'impôt fédéral ou étatique/provincial, des avantages sociaux ou à quelque fin que ce soit. Il vous incombe de payer les impôts aux paliers local, étatique, provincial et fédéral sur tous les revenus que vous gagnez. BODi ne fera aucune retenue à la source sur vos revenus à moins que la loi ne l'oblige à le faire. Vous n'avez aucun pouvoir (explicite ou implicite) de lier la Société à une obligation quelconque.

3.14 Impôts sur le revenu

Il vous incombe de payer les impôts aux paliers local, provincial, territorial et fédéral sur tous les revenus que vous gagnez comme Distributeur indépendant de BODi. Aucune retenue d'impôt ne sera faite à la source par BODi, étant donné que chaque Distributeur indépendant de BODi est un entrepreneur indépendant.

3.15 Assurance

Il vous est conseillé de souscrire une assurance pour votre entreprise. Votre police d'assurance habitation ne couvre pas les blessures liées à l'entreprise, ni le vol ou les dommages causés aux stocks ou à l'équipement de la Société. Communiquez avec votre agent d'assurance pour vous assurer que vos biens d'entreprise sont bien protégés. Il suffit souvent d'ajouter un simple avenant pour « Activités professionnelles » à la police d'assurance habitation actuelle du Distributeur. Cependant, sachez qu'en aucun cas BODi ne peut fournir des conseils en matière d'assurance ou d'autres conseils financiers à tout Distributeur, étant donné que la situation et les circonstances de chaque Distributeur, en tant qu'entrepreneur indépendant, sont uniques.

3.16 Marketing à l'international

En raison de considérations importantes d'ordre fiscal et juridique, BODi doit limiter la vente et la publicité des services et produits de BODi, ainsi que la présentation d'occasions d'affaires de BODi, à des clients et Distributeurs potentiels résidant aux États-Unis et dans les territoires américains, au Canada et dans les pays où la Société a annoncé l'ouverture officielle de son entreprise de marketing à paliers multiples. Vous pouvez vendre les produits ou les outils d'aide à la vente de BODi

uniquement dans votre pays de résidence légale. De plus, vous ne pouvez pas réaliser des activités de vente ou visant à développer votre entreprise dans des pays où BODi n'exerce pas officiellement ses activités.

3.17 Chargement des stocks

Vous ne devez jamais acheter pour la revente plus de produits que vous ne pouvez raisonnablement vendre en un mois, et ne devez pas influencer ou tenter d'influencer d'autres Distributeurs afin qu'ils achètent plus de produits qu'ils ne peuvent raisonnablement utiliser ou vendre en un mois. BODi se réserve le droit, à sa seule discrétion, d'annuler, de limiter, ou de modifier toute commande qui, selon la Société, pourrait enfreindre cette politique.

3.18 Respect des lois et des ordonnances

3.18.1 Ordonnances locales

Vous devez obéir à toutes les lois et ordonnances qui s'appliquent à votre entreprise. Par exemple, de nombreuses municipalités exigent que vous obteniez un permis pour exploiter une entreprise sur leur territoire. Si un fonctionnaire municipal vous fait savoir qu'une ordonnance locale s'applique à votre entreprise, vous devez vous montrer poli et coopératif et envoyer immédiatement une copie de l'ordonnance au Service de la conformité de BODi à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com. Il peut y avoir des exceptions à l'ordonnance qui pourraient s'appliquer aux Distributeurs indépendants de BODi.

Vous ne devez jamais payer, offrir ou promettre de payer, ou autoriser directement ou indirectement le paiement de sommes d'argent, cadeaux ou articles de valeur, quels qu'ils soient, à un fonctionnaire ou employé d'un gouvernement à un niveau quelconque, ou à un responsable ou employé d'une entité contrôlée dans une mesure quelconque par un gouvernement, une organisation internationale publique, une personne agissant à titre officiel pour ou au nom d'un tel gouvernement ou organisation internationale publique, un candidat à une fonction publique, un parti politique ou un responsable d'un parti politique dans le but d'influencer tout acte ou décision d'un tel fonctionnaire, responsable ou employé ou d'obtenir ou de conserver des affaires.

3.19 Limite d'une entreprise de BODi par Distributeur

Vous pouvez exploiter une seule entreprise de BODi ou posséder des parts, en droit ou en équité, dans une seule entreprise de BODi, à l'exception de ce qui est expressément autorisé à l'article 3.4.2. À des fins de clarification, à l'exception de ce qui est autorisé à l'article susnommé, aucun particulier ne peut détenir ni exploiter plus d'une entreprise unique de BODi ou ne peut recevoir de rémunération de plus d'une entreprise unique de BODi. Par exemple, vous ne pouvez pas détenir individuellement une entreprise de BODi et avoir également des parts dans une autre entité commerciale qui détient ou exploite une entreprise de BODi.

3.20 Actions des membres du ménage d'un Distributeur ou de personnes affiliées

Si un membre de votre ménage immédiat prend part à toute activité qui viole l'une des dispositions de l'Entente, une telle activité sera considérée comme une violation commise par vous, et BODi se réserve le droit de prendre toute mesure disciplinaire à votre égard conformément aux présentes Politiques et procédures. De même, si un particulier associé de quelque manière que ce soit à une société par actions, une société en nom collectif, une fiducie ou une autre entité (collectivement, une « personne affiliée ») viole l'Entente, de telles actions seront considérées comme une violation commise par l'entité et par chacun de ses propriétaires, actionnaires, membres ou dirigeants. BODi se réserve le droit de prendre des mesures disciplinaires contre l'entité et tous les particuliers qui détiennent, exploitent ou gèrent l'entité ou l'entreprise de BODi.

3.21 Demandes de documents

Pour toute demande de copies papier de reçus, demandes d'inscription, rapports d'activités de la lignée en aval ou autres documents, des frais de 1,00 \$ par page par copie seront exigés, avec des frais minimaux de 10,00 \$ qui devront être payés à l'avance.

3.22 Vente, transfert ou cession d'une entreprise de BODi

Si vous désirez vendre ou céder votre entreprise de BODi, ou procéder d'une quelconque manière à un transfert non testamentaire, vous devez suivre les procédures suivantes (les politiques de succession de BODi s'appliquent aux transferts testamentaires tels que définis à l'article 3.24) :

- > Avant de procéder à la vente, vous devez aviser le Service de la conformité de BODi de votre intention de vendre votre entreprise de BODi et vous devez recevoir l'approbation écrite préalable la Société. Vous pouvez communiquer avec le Service de la conformité par courriel à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com.
- > Vous devez être en règle, ne pas avoir de dettes, d'obligations et de frais en souffrance à l'égard de BODi et ne devez pas vous être rendu coupable d'une violation importante à une des dispositions des Politiques et procédures pour les Distributeurs du BODi au cours des six (6) mois civils précédant la date à laquelle vous demandez l'approbation du transfert.
- > Le destinataire du transfert ne doit pas avoir été un Distributeur indépendant de BODi à tout moment dans le passé, et ne peut pas non plus avoir été un propriétaire, un dirigeant, un exploitant ou un agent d'une entité qui a détenu un Centre d'affaires du Distributeur de BODi à tout moment dans le passé.
- > Le destinataire du transfert doit prouver à BODi qu'il a les connaissances et les compétences nécessaires pour assurer le soutien et la formation de l'organisation qu'il s'apprête à acquérir.
- > À condition que la demande de transfert soit approuvée par BODi, pour une période de trente (30) jours civils à compter de la fin du transfert, les Distributeurs personnellement parrainés du CBC transféré peuvent, pour quelque raison que ce soit, demander au service de la conformité que leur parrainage soit ajusté au prochain leader diamant étoile payé dans leur généalogie directe upline.
- > Une fois que le transfert a été autorisé, le destinataire du transfert et nouveau Distributeur doit signer les demandes d'inscription et ententes applicables, soumettre toute la documentation à BODi et payer tous les frais applicables.
- > La demande de transfert doit être signée à la fois par vous et par le Distributeur recevant le Centre d'affaires du Distributeur (CAC). La demande doit préciser le placement actuel du CAC et son maintien dans la généalogie. Une fois le transfert terminé, le placement du CAC est considéré comme définitif et ne pourra plus être modifié, sauf en conformité aux dispositions du présent article (3.22).
- > Si vous exploitez plusieurs CAC (et êtes admissible à le faire), vous ne pouvez pas transférer uniquement un CAC individuel; dans le cas du transfert d'une entreprise, tous les centres d'affaires doivent être inclus dans la transaction.
- > Les CAC existants ne peuvent pas être transférés à des Distributeurs ayant un rang à vie de diamant à 2 étoiles ou supérieur comme moyen d'établir un nouveau CAC.
- > Les points Elite gagnés par le Distributeur faisant le transfert pendant l'année civile dans laquelle le transfert a lieu ne seront pas transférés avec l'entreprise à moins que le transfert ne soit entièrement terminé avant le 1er juillet de l'année civile en question.

BODi se réserve le droit de refuser toute demande de transfert à sa seule discrétion si BODi considère que le transfert vise à contourner toute disposition des Politiques et procédures pour les Distributeurs du BODi.

3.23 Division d'une entreprise de BODi

Les Distributeurs du BODi exploitent parfois leur entreprise de BODi en tant que conjoints associés au sein d'une société en nom collectif, ou bien au moyen d'une société en nom collectif ordinaire, d'une société par actions ou d'une fiducie. En cas de divorce, ou si votre entreprise de BODi est détenue par une entité qui se dissout ou se réorganise, ou si vous résidez dans un État où s'applique le régime de communauté des biens et que votre conjoint(e) possède des parts dans votre entreprise de BODi, pendant le processus de divorce, de dissolution ou de réorganisation, les parties doivent adopter l'une des méthodes de fonctionnement suivantes :

- > L'une des parties peut, avec le consentement écrit de l'autre ou des autres parties, assurer l'exploitation de l'entreprise de BODi à la suite d'une cession par écrit (dont une copie doit être remise à la Société) en vertu de laquelle le/la conjoint(e), les actionnaires, les partenaires ou les fiduciaires qui se départissent de leurs parts autorisent BODi à traiter directement et uniquement

avec le/la conjoint(e), l'actionnaire, le partenaire ou le fiduciaire qui ne s'est pas départi de ses parts; ou

- > Les parties peuvent continuer à exploiter conjointement l'entreprise de BODi en maintenant le statu quo, et BODi continuera de verser toute rémunération conformément au statu quo tel qu'il existait avant le début des procédures de divorce ou de dissolution. Il s'agit de la procédure par défaut si les parties ne s'entendent pas sur le format établi ci-dessus.

En cas de divorce ou de dissolution, en aucune circonstance l'organisation en aval de l'un des conjoints divorcés ou de l'entité commerciale en dissolution ne sera divisée. De même, en aucune circonstance BODi ne divisera les chèques de commissions et de primes entre conjoints divorcés ou entre les membres d'une entité commerciale en dissolution. BODi ne reconnaîtra qu'une seule organisation en aval et n'émettra qu'un seul chèque de commissions par entreprise de BODi par cycle de commissions. Les chèques de commissions seront toujours émis à la même personne ou entité à moins qu'un changement n'intervienne conformément au présent article 3.23. En cas de divorce ou dissolution, si les parties sont incapables de résoudre tout différend au sujet de la répartition des commissions et de la propriété de l'entreprise, le CAC sera annulé involontairement.

Si un(e) ancien(e) conjoint(e) a complètement renoncé à tous ses droits dans son entreprise originale de BODi, cette personne est libre de s'inscrire immédiatement avec tout parrain de son choix, et n'a pas à se plier à l'exigence de la période d'attente énoncée dans l'article 3.5.3. Dans une telle éventualité, cependant, l'ancien(e) conjoint(e) n'aura aucun droit sur les Distributeurs de son ancienne organisation ni sur ses anciens clients de détail. Il ou elle devra mettre sur pied une nouvelle entreprise de la même façon que tout autre nouveau Distributeur. En cas de dissolution d'une entité commerciale, tout ancien partenaire, membre ou actionnaire de l'entité commerciale dissolue, ou toute autre personne qui y était affiliée, qui s'est départi de ses parts dans l'entreprise de BODi doit attendre une période de six (6) mois civils comme indiqué à l'article 3.5.3 avant de s'inscrire à nouveau en tant que Distributeur.

3.24 Succession

En cas de décès ou d'incapacité d'un Distributeur, son entreprise peut être transférée à ses héritiers, même si un tel successeur est déjà un Distributeur du BODi. Par conséquent, vous devriez consulter un avocat en vue de la rédaction d'un testament ou de tout autre acte testamentaire. Qu'une entreprise de BODi soit transférée par un testament ou par tout autre procédé testamentaire, le bénéficiaire acquiert le droit de collecter toutes les primes et commissions de l'organisation de marketing du Distributeur décédé à condition que tous les critères suivants soient bien remplis :

3.24.1 Transfert en cas de décès d'un Distributeur

Pour faire exécuter le transfert testamentaire d'une entreprise de BODi, le successeur doit fournir les éléments suivants à BODi : (1) un original du certificat de décès; (2) des lettres d'homologation de l'exécuteur testamentaire de la succession indiquant à BODi les dispositions testamentaires relatives à l'entreprise de BODi; (3) une Entente de Distributeur dûment remplie et signée par le successeur. Si le successeur est actuellement un Distributeur du BODi, le Distributeur successeur se verra accorder une exception et pourra exploiter deux CAC séparés.

3.24.2 Transfert en cas d'incapacité d'un Distributeur

Pour transférer une entreprise de BODi en cas d'incapacité du Distributeur, le successeur doit fournir ce qui suit à BODi : (1) une copie notariée de la désignation du mandataire; (2) une copie du mandat de protection ou tout autre document établissant le droit du mandataire d'administrer l'entreprise de BODi; et (3) une Entente de Distributeur dûment remplie et signée par le mandataire.

3.24.3 Procédures

Dans tous les cas de succession :

- > Le successeur ou le mandataire doit signer une Entente de Distributeur;
- > Le successeur et le mandataire doivent se conformer aux dispositions de l'Entente;
- > L'entreprise du successeur doit répondre à tous les critères d'admissibilité pour le statut du Distributeur décédé.
- > Les chèques de primes et de commissions d'une entreprise de BODi transférée en vertu du présent article seront versés sous la forme d'un seul chèque adressé conjointement aux légataires. Les légataires doivent fournir à BODi le nom d'un mandataire autorisé et une adresse

- qui figurera au dossier et à laquelle tous les chèques de primes et de commissions seront envoyés; et
- > Si l'entreprise est léguée à des colégataires, ceux-ci doivent former une entité commerciale et acquérir un certificat de constitution en personne morale ou un contrat de société, ou nommer un bénéficiaire unique dans les soixante (60) jours suivant la date du décès du Distributeur.

3.25 Messages préenregistrés

En devenant un Distributeur et en signant l'Entente, vous autorisez BODi à placer des messages téléphoniques préenregistrés au(x) numéro(s) de téléphone que vous avez fourni(s) dans votre Demande d'inscription et Entente de Distributeur du BODi.

3.26 Enchères en ligne, places de marché électroniques, sites de réseautage social, mots-clés et sites de vente en ligne

Vous ne pouvez pas offrir de produits de BODi ni en faciliter l'offre au moyen d'une vente aux enchères en ligne ou sur un site de petites annonces, y compris, mais sans s'y limiter, eBay, iOffer, et/ou Craigslist, ou toute place de marché électronique, comme Amazon Marketplace. Vous pouvez utiliser les places de marché électroniques et les sites de réseautage social simplement pour discuter de l'occasion de devenir Distributeur de BODi, mais vous devez toujours indiquer clairement que vous êtes un Distributeur indépendant du BODi sur chacun de ces forums. De la même manière que la publicité sur les sites Web, tout titre ou contenu d'un site Web ou d'un compte de réseautage social ou d'autres forums ne peut en aucune façon laisser entendre que le forum et/ou son contenu proviennent directement de la Société ou qu'il est commandité ou approuvé par la Société de quelque manière que ce soit.

Vous ne pouvez pas acheter ou utiliser des mots-clés, liens commandités, et/ou achats d'Adword qui incluent des marques de commerce de la Société ou d'autres termes interdits définis dans l'Annexe A sur les moteurs de recherche, les sites Web ou toute autre place de marché électronique (y compris Facebook et d'autres plateformes de médias sociaux). De même, vous ne pouvez pas lister des produits de BODi ou en faire de publicité sur des sites de comparaison de prix ou des moteurs de recherche de prix similaires où vous devez acheter un placement ou une liste (y compris, mais sans s'y limiter, Google Product Search, Shopzilla et NextTag), et vous devez respecter les politiques et interdictions énoncées sur tout site de vente en ligne où l'inscription est gratuite (y compris, mais sans s'y limiter, Google Product Search).

3.26.1 Gestion de votre BODi Challenge Group ou BOD Group

Dans le cadre de votre opportunité d'aider d'autres personnes à essayer les produits BODi et à atteindre leurs objectifs de mise en forme, vous pouvez organiser, héberger et gérer votre propre groupe de défi BODi ou groupe BOD tant que vous respectez les directives énoncées dans le bureau en ligne du Distributeur, comme tout en respectant scrupuleusement les points suivants..

- Lorsque vous organisez ou dirigez un Groupe de défi BODi ou groupe BOD, ou que vous en faites la promotion, vous devez toujours indiquer clairement que vous êtes un Distributeur indépendant du BODi.
- Vous devez offrir une sélection aléatoire de programmes de BODi aux invités du Groupe de défi BODi ou groupe BOD pour qu'ils aient un aperçu de nos programmes pendant toute rencontre hebdomadaire. Il est formellement interdit de faire jouer l'intégralité d'un programme d'entraînement, avec les séances d'entraînement dans l'ordre exact (p. ex., présenter dans l'ordre les 90 jours complets de P90X ou les 6 semaines complètes de Slim in 6).
- Le Groupe Défi ou le Groupe BOD ne peut consister qu'en un Distributeur décrivant et jouant les DVD de BODi ou en diffusant BODi On Demand (« BOD ») pour un entraînement de groupe. Tout entraînement proposé ne peut pas être diffusé en direct ou diffusé sur les réseaux sociaux pour la participation d'un individu ou d'un groupe dans un endroit éloigné séparé de l'emplacement physique réel.

Un BODi Challenge Group peut être dirigé par un Distributeur avec la participation d'autres challengers en personne ou virtuellement. Un Distributeur peut offrir des prix aux participants de son groupe de défi, conformément aux directives relatives aux

promotions et aux prix énoncées aux sections 5.2 et 5.2.1 des politiques et procédures des Distributeurs de BODi.

- Les enfants mineurs ne peuvent pas participer à un entraînement Challenge Group ou BOD Group, car la plupart des programmes de remise en forme de BODi ne sont pas destinés aux enfants de moins de 18 ans..

VOUS NE POUVEZ EN AUCUNE CIRCONSTANCE AGIR COMME INSTRUCTEUR DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE OU TOUT AUTRE TYPE D'INSTRUCTEUR DANS TOUTE SÉANCE D'ENTRAÎNEMENT D'UN BODI CHALLENGE GROUP OU BOD GROUP ET VOUS NE POUVEZ PAS DONNER UN COURS DANS BODI CHALLENGE GROUP OU BOD GROUP.

Vous ne pouvez pas demander aux invités de payer simplement pour assister au club santé de BODi et faire une séance d'entraînement de BODi, cependant vous pouvez demander un don en argent des invités (a) pour couvrir le coût de la location de la salle où se tient le club santé de BODi, ou (b) si les invités souhaitent qu'on leur offre des suppléments ou produits à consommer comme Shakeology® ou BODi Performance™ après la séance d'entraînement.

Tout Distributeur qui dirige un club santé de BODi, qui en fait la promotion, ou qui organise un groupe Défi de BODi comprend et accepte expressément que la Société ne commandite ou n'approuve de quelque manière que ce soit aucun club santé ou groupe Défi offert par tout Distributeur et n'en fait pas la promotion.

Lorsque vous organisez ou dirigez tout club santé ou groupe Défi de BODi, ou que vous en faites la promotion, vous acceptez expressément d'indemniser, de défendre et de dégager la Société et ses successeurs, cessionnaires, affiliés, membres, dirigeants et employés de tout préjudice et de toute responsabilité contre toutes sortes de réclamations, causes d'action, blessures, pertes, dommages, jugements, coûts ou dépenses, y compris les honoraires d'avocat, découlant de quelque manière que ce soit des activités respectives du club santé ou du groupe Défi du Distributeur.

3.26.2 Instructeurs de conditionnement physique utilisant les programmes d'entraînement de BODi

Les instructeurs de conditionnement physique et les entraîneurs peuvent aussi être des Distributeurs indépendants de BODi, mais ils ne peuvent pas intégrer les programmes d'entraînement de BODi à leurs propres programmes d'exercices dans des établissements de conditionnement physique (que ce soit un gym, un centre communautaire ou tout autre endroit). Bien que vous puissiez faire référence, dans ces classes de conditionnement physique, à des exercices inspirés par les produits de BODi comme la « pliométrie » et le « kenpo », vous ne pouvez jamais utiliser des marques de commerce de BODi (comme les « classes de BODi » ou le « circuit P90X ») dans le nom ou la description de vos classes et vous ne pouvez jamais jouer de programmes de BODi (sur DVD ou sur BODi On Demand) dans le cadre de ces classes.

ARTICLE 4 RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEURS

4.1 Changement d'adresse ou de téléphone

Pour veiller à la livraison en temps opportun des produits, du matériel de soutien et des chèques de commissions, il est extrêmement important que les dossiers de BODi soient à jour. Pour l'expédition, il nous faut une adresse postale. Si vous prévoyez déménager, vous devez transmettre par courriel votre nouvelle adresse et votre nouveau numéro de téléphone au Service des relations avec les Distributeurs de BODi à l'adresse suivante : Distributeurrelations@teamBODi.com. Pour éviter les retards de livraison, vous devez donner un préavis de deux semaines à BODi pour tout changement de coordonnées.

4.2 Formation continue

4.2.1 Soutien

Nous encourageons les Distributeurs de BODi à mener des activités continues en matière de communication et de soutien auprès des Distributeurs personnellement parrainés de leur organisation en aval. En voici quelques exemples : bulletins d'information d'équipe, appels d'équipe, correspondance écrite, réunions en personne ou par vidéoconférence avec ZOOM, appels téléphoniques et courriels individuels. Vous pouvez aussi assister avec votre Distributeur personnellement parrainé aux événements de BODi qui comprennent des séances de formation, comme les Super samedis ou le Sommet des Distributeurs.

4.2.2 Formation

Nous encourageons également les Distributeurs de BODi à motiver et former les nouveaux Distributeurs de BODi dans des domaines essentiels comme la connaissance des produits de BODi, les techniques de vente efficaces, le Plan de rémunération des Distributeurs du BODi et la conformité avec les présentes Politiques et procédures. À mesure que les Distributeurs gravissent les différents échelons du leadership, ils acquièrent plus d'expérience dans les techniques de vente, approfondissent leurs connaissances des produits et améliorent leur compréhension des programmes de BODi. Pour les Distributeurs chevronnés, partager ce savoir avec les Distributeurs qui ont moins d'expérience est une partie importante de leur rôle de leader et de mentor.

4.2.3 Formation sur les politiques

Il incombe à chaque Distributeur de BODi de s'assurer qu'il dispose de la version la plus récente des présentes Politiques et procédures et de lire, comprendre et respecter les dispositions qui y sont énoncées, et de s'y conformer dans l'exploitation de son entreprise. En recrutant un nouveau Distributeur de BODi, il incombe au Distributeur parrain de veiller à ce que le futur Distributeur reçoive, avant de signer l'Entente de Distributeur du BODi, les versions les plus récentes des présentes Politiques et procédures et du Plan de rémunération de BODi ou y ait accès en ligne; ces documents seront par ailleurs toujours accessibles dans le Bureau du Distributeur en ligne et sur le site Web de BODi.

4.2.4 Responsabilité continue en matière de ventes

Peu importe votre degré de réussite, vous avez l'obligation de continuer à promouvoir personnellement les ventes auprès des générations de nouveaux clients et auprès de vos clients actuels.

4.3 Non-dénigrement

BODi veut offrir à ses Distributeurs indépendants de BODi les meilleurs produits, services et plans de rémunération de l'industrie. Par conséquent, vos commentaires et vos critiques constructives sont très importants pour nous. Vous pouvez soumettre tout commentaire et toute critique par écrit au Service de la conformité de BODi à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com. N'oubliez pas, pour mieux vous servir, il nous faut votre opinion! Bien que BODi apprécie les critiques constructives, les commentaires ou remarques négatifs formulés sur n'importe quel forum (en ligne, par écrit, ou sur le terrain) par les Distributeurs à propos de la Société, de son plan de rémunération, ou d'autres Distributeurs ne font que ternir l'enthousiasme des autres Distributeurs du BODi. Pour cette raison, et pour donner le bon exemple à vos Distributeurs de la lignée en aval, vous ne devez pas formuler en public des remarques ou commentaires négatifs, dénigrants ou désobligeants à propos de BODi, d'autres Distributeurs du BODi, des produits de BODi, du Plan de rémunération des Distributeurs du BODi, ou encore des directeurs, dirigeants ou employés de BODi.

4.4 Signalement d'infractions à la politique ou d'activités frauduleuses

Si vous êtes témoin d'une infraction à l'une de nos politiques, commise par un Distributeur, vous devez le signaler directement au Service de la conformité de BODi. Les détails de l'incident, comme les dates, le nombre d'occurrences, les personnes impliquées et toute documentation à l'appui devraient être inclus dans le signalement. Veuillez envoyer le tout par courriel à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com.

4.5 Programmes de pistes 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 de pistes de 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.

Pistes dormantes

Dans les cas où une piste attribuée à un Distributeur ne génère aucun achat supplémentaire pendant une période de six (6) mois, BODi peut décider de cibler directement la piste avec des activités de promotion de ses produits et services et pour tout achat subséquent effectué par la piste en réponse aux efforts de marketing de BODi, la Société ne versera pas de commissions, de points de volume, de primes ni aucune autre forme de rémunération au Distributeur original.

Divers

Certains achats de pistes de BODi permettaient auparavant le versement des commissions et points de volumes découlant des commandes permanentes. Si vous faites partie des Distributeurs qui ont reçu de tels points et commissions, ces droits vous seront acquis et vous demeurerez admissible à recevoir à l'avenir de tels points de volume et commissions aussi longtemps que vous demeurez en règle et que vous continuez à répondre aux exigences minimales en matière d'admissibilité au programme de pistes de clients pour recevoir ces commissions et points de volume à l'avenir. Cependant, si à tout moment vous n'êtes plus en règle avec votre compte de Distributeur, vous ne recevrez plus ces commissions et points de volume et ne pourrez plus recouvrer de tels droits.

4.5.2 Programme de pistes du Club Réussite

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 à vie pour les pistes du Programme de pistes du Club Réussite

Les pistes de clients potentiels du Club Réussite sont limitées en fonction du rang. Peu importe le nombre de pistes gagnées par un Distributeur, elles seront limitées par le rang rémunéré actuel de celui-ci. Les pistes de clients potentiels du Club Réussite qui auraient été attribuées à un Distributeur qui a déjà atteint la limite à vie en fonction de son rang seront affectées à d'autres Distributeurs admissibles.

Les limites à vie pour le Programme de pistes du Club Réussite (sans compter les pistes de revenus) sont les suivantes :

Émeraude	75
Rubis	125
Diamant	500
Diamant à 1 étoile	1 000
Diamant à 2 étoiles	2 000
Diamant à 3 étoiles	3 000
Diamant à 4 étoiles	4 000
Diamant à 5 étoiles	5 000

Diamant à 6 étoiles	6 000
Diamant à 7 étoiles	7 000
Diamant à 8 étoiles	8 000
Diamant à 9 étoiles	9 000
Diamant à 10 étoiles	10 000
Diamant à 11 étoiles	11 000
Diamant à 12 étoiles	12 000
Diamant à 13 étoiles	13 000
Diamant à 14 étoiles	14 000
Diamant à 15 étoiles	Illimité

REMARQUE : Seules les pistes du Club Réussite pour lesquelles un Distributeur gagne des commissions quand la piste lui est attribuée seront prises en compte dans le calcul de la limite à vie pour les pistes du Club Réussite.

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.

4.6 Protection des données

Plusieurs pays partout dans le monde ont mis en place des lois régissant la protection des renseignements personnels des particuliers (comme le nom, les coordonnées, etc.). Ces lois, incluant le Règlement général sur la protection des données (RGPD) pour les renseignements personnels appartenant à des résidents de l'Union européenne, sont appelées des lois sur la protection des données. Vous devez vous assurer que votre collecte et votre utilisation des renseignements personnels d'autres Distributeurs de BODi, des clients et de toute autre personne sont conformes aux lois sur la protection des données qui s'appliquent à votre entreprise.

Consultez un avocat si vous n'êtes pas certain de vos responsabilités, qui pourraient inclure les suivantes :

- enregistrer votre entreprise auprès des autorités locales pertinentes de protection des données dans votre pays;
- mettre à disposition un Avis de confidentialité conforme aux exigences des lois applicables sur la protection des données en tout temps, et fournir cet Avis de confidentialité à toute personne dont vous recueillez les renseignements personnels;
- veiller à faire preuve de transparence et à agir équitablement et dans le respect des lois chaque fois que vous collectez et utilisez des renseignements personnels;
- veiller à collecter des renseignements personnels uniquement à des fins particulières, explicites et légitimes et à ne pas utiliser les renseignements personnels que vous collectez de manière incompatible avec ces fins;
- veiller à collecter et utiliser uniquement les renseignements personnels minimums requis aux fins communiquées;
- vérifier que les renseignements personnels que vous collectez et conservez sont toujours exacts et à jour;
- veiller à préserver en tout temps la confidentialité et la sécurité des renseignements personnels que vous collectez;

- veiller à ne pas conserver les renseignements personnels que vous collectez pour une période plus longue que nécessaire aux fins pour lesquelles ils avaient été collectés au départ.

4.6.1 Utilisation des renseignements personnels à des fins de marketing

Des règles particulières s'appliquent à la collecte et à l'utilisation des renseignements personnels pour des activités de marketing, dont l'exigence potentielle d'obtenir d'abord le consentement de la personne avant de lui envoyer des communications de marketing et l'obligation de lui donner la possibilité de s'y désabonner en tout temps. Consultez l'article 3.2 ci-dessus pour obtenir plus de détails.

4.6.2 Droits individuels en matière de protection des données

Les lois sur la protection des données peuvent aussi accorder des droits aux personnes sur leurs propres données. Ces droits pourraient inclure, entre autres, le droit d'accès aux renseignements que vous pourriez détenir à leur sujet; le droit de demander que vous apportiez des corrections aux renseignements leur appartenant; le droit de demander que vous supprimiez les renseignements leur appartenant. Lorsque ces droits existent, il vous incombe de vous assurer de permettre aux gens (et de les aider) à exercer leurs droits lorsqu'ils en font la demande.

4.6.3 Données sensibles

Sachez que certains pays peuvent traiter la collecte de données portant sur la condition physique et la santé comme des données « particulières » ou « sensibles », et peuvent avoir des exigences plus strictes concernant la collecte et l'utilisation de ces données (par exemple, l'exigence d'obtenir un consentement explicite ou de mettre en place des mesures de protection plus rigoureuses pour ces données). Il vous incombe de connaître toutes les exigences des lois sur la protection des données applicables dans ce domaine et de vous y conformer le cas échéant.

4.6.4 Transferts de données

Certains pays pourraient avoir des lois interdisant le transfert des données personnelles à des destinataires situés dans d'autres pays. Par exemple, il est généralement interdit de transférer des renseignements personnels obtenus dans l'Union européenne à l'extérieur de l'Union européenne, à moins d'avoir mis en place une solution légale de transfert des données. Cependant, si vous souhaitez ensuite envoyer ou transférer des renseignements personnels à l'extérieur de votre pays, il vous incombe de connaître toutes les exigences des lois sur la protection des données applicables dans ce domaine et de vous y conformer le cas échéant.

Tout renseignement personnel d'une autre personne que vous recevez de BODi, même s'il provient d'un autre pays, vous est fourni en vertu d'une solution légale de transfert des données.

4.6.5 Contrôleur des données

Comme vous êtes un propriétaire d'entreprise qui décide indépendamment de la façon de collecter, de conserver, d'utiliser et de gérer les données personnelles appartenant à des résidents de l'Union européenne (dont le Royaume-Uni), vous convenez et acceptez d'être un « Contrôleur » de ces données personnelles tel que défini dans l'Article 4(7) du RGPD. Cela signifie qu'il vous incombe de vous conformer au RGPD en tant que Contrôleur indépendant pour de telles données personnelles, ce qui comprend, mais sans s'y limiter, l'obligation de traiter les données personnelles dans le respect des lois et de sécuriser les données personnelles à l'aide de mesures de protection techniques et organisationnelles adéquates.

ARTICLE 5 EXIGENCES EN MATIÈRE DE VENTES

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

Vous devez utiliser uniquement votre propre carte de crédit, votre propre carte de débit ou un autre de vos comptes pour le paiement de vos produits et frais de service et vous ne pouvez pas utiliser l'un de vos comptes pour payer les produits ou les frais d'un autre Distributeur ou d'un client. La seule exception à cette règle est la possibilité d'utiliser votre compte pour le paiement des produits ou frais de deux membres de votre famille immédiate (c'est-à-dire un parent, un(e) conjoint(e) ou

un enfant âgé de plus de 18 ans). De plus, si vous souhaitez acheter des produits ou couvrir des frais de service pour un membre de votre famille immédiate, vous devez en aviser le Service de la conformité en transmettant les renseignements nécessaires par courriel à l'adresse suivante : compliance@beachbody.com. Votre courriel doit inclure les renseignements suivants : le nom et le numéro d'identification de Distributeur ou numéro de compte de client du membre de la famille pour qui vous faites le paiement et la relation qui vous lie avec cette personne.

5.2 Lignes directrices sur la promotion et les prix des produits

Les Distributeurs n'ont pas le droit de vendre des produits de BODi en dessous du prix courant figurant dans la liste de prix de BODi. Ils ne peuvent pas non plus offrir des incitatifs supplémentaires qui ne sont pas offerts par BODi, y compris, mais sans s'y limiter, la livraison gratuite ou un rabais sur les frais de livraison, des forfaits ou offres groupées, des coupons, des codes promotionnels ou tout autre incitatif similaire pour promouvoir la vente de produits de BODi. De plus, l'offre de cadeaux publicitaires comme outil de promotion n'est permise que si le cadeau est un produit ou un service qui : (a) est offert pour une durée limitée de trente (30) jours ou moins, (b) a une valeur au détail suggérée de 100,00 \$ US ou moins, si le cadeau offert n'est pas un produit de marque BODi (c) est offert pour toutes les nouvelles inscriptions et/ou les achats de tout produit effectués auprès du Distributeur par des nouveaux clients et (d) qu'un seul cadeau publicitaire est offert par semaine. Si vous offrez une carte-cadeau comme incitatif, il doit s'agir d'une carte-cadeau ou d'un chèque-cadeau à utiliser chez un détaillant en particulier, et non d'une carte de crédit ou carte bancaire qui équivaut à de l'argent liquide, ce qui est interdit. Cependant, il est interdit en tout temps d'offrir ou d'effectuer des paiements en argent, versés directement, comme remboursement ou par l'intermédiaire d'un tiers, dans le cadre d'un recrutement, d'une inscription ou d'activités commerciales, à l'exception des circonstances prévues dans le Plan de rémunération de BODi.

La seule exception autorisée à la valeur en dollars indiquée immédiatement ci-dessus est le don de produits BODi de base (ayant une valeur au détail raisonnable). L'offre d'un produit de BODi comme cadeau publicitaire est limitée à un cadeau par Distributeur et par mois. Aucun cadeau ne peut être offert de manière à former un nouveau produit ou une offre groupée à prix réduit (c.-à-d. que tout cadeau publicitaire disponible pour un temps limité doit être offert séparément de tout produit de BODi). Les Distributeurs ne peuvent pas offrir des inscriptions gratuites ou des réductions sur les frais d'inscription normaux en tant qu'incitatifs pour les nouveaux Distributeurs en remboursant en tout ou en partie les frais d'inscription originaux d'un nouveau Distributeur.

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 primes et incitatifs

Les Distributeurs peuvent offrir des incitatifs à leur équipe; toutefois, les incitatifs en argent, quel qu'en soit le montant, ne sont pas autorisés, en particulier lorsqu'ils sont directement liés à une activité de recrutement. Lorsqu'un Distributeur offre un incitatif non pécuniaire aux membres de son équipe, il doit publier à leur intention des lignes directrices claires qui décrivent les exigences à satisfaire pour être admissible à l'incitatif. Il est important de rappeler que les incitatifs doivent être fondés sur les réalisations et ne doivent jamais être utilisés comme une « prime d'inscription » ou un avantage quelconque en lien avec le recrutement ou l'inscription avec un Distributeur ou une équipe en particulier. Les Distributeurs qui souhaitent offrir à leur équipe la possibilité de participer à une cagnotte de primes (séparée de toute prime versée par BODi comme décrit dans le Plan de rémunération de BODi) doivent soumettre leur proposition de cagnotte au Service de la conformité pour son approbation préalable. La participation à un défi d'entreprise organisé par un Distributeur indépendant de BODi offrant une cagnotte de primes doit être complètement volontaire. La cagnotte ne doit pas avoir une valeur combinée supérieure à 5 000 \$ et toutes les sommes versées par les Distributeurs indépendants de BODi qui y participent doivent être payées à tous les Distributeurs participants à la fin de la promotion, sans qu'aucune somme d'argent ne soit retenue par le Distributeur 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 Aucun territoire exclusif

Aucun territoire exclusif n'est accordé à aucun Distributeur.

5.4 Reçus de vente

Vous devez fournir à vos clients de détail (qui passent des commandes directement auprès de vous sans utiliser votre site Web de BODi) deux copies d'un reçu de vente officiel au moment de la vente. Ces reçus indiquent la garantie de remboursement offerte aux clients, ainsi que tous les droits de protection des consommateurs prévus par les lois fédérales, provinciales ou territoriales. Les Distributeurs doivent conserver tous les reçus de vente au détail pendant une période de deux (2) ans et les fournir à BODi à la demande de la Société pour les ventes de produits provenant des stocks du Distributeur. Les dossiers documentant les achats des clients directs des Distributeurs seront conservés par BODi. De plus, les Distributeurs doivent informer de vive voix l'acheteur de ses droits d'annulation.

5.5 Programmes de collecte de fonds

Les entreprises de BODi peuvent être exploitées à des fins de collecte de fonds. Cependant, si vous utilisez votre entreprise de BODi dans le cadre d'un programme de collecte de fonds pour une entité ou un particulier, vous ne devez pas affirmer ou laisser entendre à qui que ce soit que (a) BODi, BODi ou ses Distributeurs sont directement impliqués dans le programme de bienfaisance ou (b) l'achat que les clients font auprès de vous sera à des fins de bienfaisance ou au profit de tout programme de bienfaisance.

5.6 Dons de bienfaisance

Bien que les Distributeurs puissent verser une partie de leurs gains à une cause de bienfaisance, en raison des exigences de plusieurs provinces en matière de permis et d'enregistrement des organismes de bienfaisance et d'exigences fédérales supplémentaires, vous ne pouvez utiliser aucun don de bienfaisance comme outil de promotion de votre entreprise de BODi, et ne pouvez pas organiser des promotions incitatives ou de ventes dans lesquelles une cause ou un groupe de bienfaisance est identifié comme étant l'organisme bénéficiaire.

ARTICLE 6

PRIMES ET COMMISSIONS

6.1 Admissibilité aux primes et commissions

Le montant minimal pour lequel BODi effectue un paiement de commissions est de 10 \$. Si le montant de vos primes et commissions est inférieur à 10 \$, la Société accumulera vos primes et commissions jusqu'à ce qu'elles totalisent 10 \$. Le paiement sera effectué une fois que le montant accumulé est de 10 \$.

6.2 Ajustement aux primes et commissions

6.2.1 Ajustements pour les produits et services retournés

Les Distributeurs reçoivent des primes et commissions en fonction des ventes réelles de produits et services aux consommateurs finaux. Lorsqu'un produit est retourné à BODi pour un remboursement ou est racheté par la Société, les primes et commissions attribuables au produit retourné ou racheté seront déduites des gains du Distributeur qui avait reçu les primes et commissions sur la vente du produit remboursé ou racheté; les déductions seront faites dans le mois au cours duquel le remboursement est effectué, et continueront de l'être à chaque période de paie par la suite jusqu'à ce que la Société ait recouvré la commission. La Société peut, à sa seule discrétion, déduire également le VP correspondant des achats et ventes futurs du Distributeur et peut apporter des

ajustements à l'admissibilité à tout concours ou incitatif auquel le Distributeur était admissible à la suite de l'achat initial.

6.2.2 Autres déductions

BODi peut facturer aux Distributeurs des frais minimes ne dépassant pas 1 \$ pour le transfert électronique des primes et commissions directement dans leur compte bancaire. De plus, bien que les Distributeurs aient accès en ligne à toute l'information sur la généalogie, si un Distributeur demande à recevoir une version papier d'un rapport de généalogie, BODi facturera des frais de traitement de 19,95 \$ pour l'envoi de toute version papier d'un rapport.

6.3 Rapports

TOUTES LES INFORMATIONS SUR LE VOLUME DE VENTES PERSONNEL ET DE GROUPE, LES RAPPORTS D'ACTIVITÉS DE LA LIGNÉE EN AVAL ET TOUTE AUTRE INFORMATION MISE À VOTRE DISPOSITION DANS VOTRE BUREAU DU DISTRIBUTEUR EN LIGNE DE BODI SONT EN TOUT TEMPS LA PROPRIÉTÉ EXCLUSIVE DE BODI, ET CES INFORMATIONS SONT FOURNIES « TELLES QUELLES » SANS GARANTIES, EXPRESSES OU IMPLICITES, NI DÉCLARATIONS DE QUELQUE NATURE QUE CE SOIT. EN PARTICULIER, MAIS SANS LIMITATION, AUCUNE GARANTIE N'EST OFFERTE QUANT À LA QUALITÉ MARCHANDE, L'ADÉQUATION À UN USAGE PARTICULIER OU L'ABSENCE DE CONTREFAÇON.

DANS TOUTE LA MESURE PERMISE PAR LA LOI APPLICABLE, BODI, SES PROPRIÉTAIRES, SOCIÉTÉS AFFILIÉES, SOCIÉTÉS MÈRES, FILIALES, DIRIGEANTS, DIRECTEURS, REPRÉSENTANTS ET AGENTS ET/OU D'AUTRES PERSONNES CRÉANT OU TRANSMETTANT LES INFORMATIONS NE SERONT EN AUCUN CAS TENUS RESPONSABLES ENVERS UN DISTRIBUTEUR OU TOUTE AUTRE PERSONNE POUR LES DOMMAGES DIRECTS, INDIRECTS, CONSÉCUTIFS, ACCESSOIRES, PARTICULIERS OU PUNITIFS QUI DÉCOULENT DE L'UTILISATION DE VOTRE RELATION AVEC BODI EN TANT QUE DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT, Y COMPRIS, MAIS SANS S'Y LIMITER, L'ACCÈS AUX INFORMATIONS SUR LE VOLUME DES VENTES PERSONNEL ET DE GROUPE OU LA PERTE DE CES INFORMATIONS (Y COMPRIS, MAIS SANS S'Y LIMITER, LA PERTE DE PROFITS, DE PRIMES OU DE COMMISSIONS, LA PERTE D'OCCASIONS ET LES DOMMAGES POUVANT RÉSULTER DE L'INEXACTITUDE, DU CARACTÈRE INCOMPLET, DES INCONVÉNIENTS, DES RETARDS OU DE LA PERTE DE L'UTILISATION DES INFORMATIONS), MÊME SI BODI OU D'AUTRES PERSONNES CRÉANT OU TRANSMETTANT LES INFORMATIONS AURAIENT DÛ ÊTRE AVERTIES DE LA POSSIBILITÉ DE TELS DOMMAGES. DANS TOUTE LA MESURE PERMISE PAR LA LOI, BODI OU D'AUTRES PERSONNES CRÉANT OU TRANSMETTANT LES INFORMATIONS NE SERONT EN AUCUN CAS TENUS RESPONSABLES ET N'AURONT AUCUNE OBLIGATION ENVERS VOUS OU TOUTE AUTRE PERSONNE EN VERTU DE QUELQUE THÉORIE QUE CE SOIT DE LA RESPONSABILITÉ, Y COMPRIS EN MATIÈRE DE RESPONSABILITÉ DÉLICTEUELLE OU CONTRACTUELLE, DE NÉGLIGENCE, DE RESPONSABILITÉ STRICTE, DE RESPONSABILITÉ DES PRODUITS OU DE TOUTE AUTRE THÉORIE RELATIVEMENT À TOUT OBJET DE LA PRÉSENTE ENTENTE OU AUX CONDITIONS GÉNÉRALES QUI S'Y RATTACHENT.

L'accès du Distributeur aux services de production des rapports en ligne et/ou en version papier de BODi, l'utilisation qu'en fait le Distributeur et la confiance qu'il accorde à ces informations sont aux propres risques du Distributeur. Toutes ces informations sont fournies au Distributeur « telles quelles ». Si le Distributeur n'est pas satisfait de la qualité ou de l'exactitude des informations, le seul et unique recours du Distributeur est de cesser d'accéder aux services de production des rapports en ligne, en version papier et par téléphone de BODi, de ne plus les utiliser et de ne plus se fier aux informations.

La Société n'est pas responsable des pertes ou dommages subis par les Distributeurs découlant de problèmes avec le système de BODi, le site Web miroir du Distributeur ou le Bureau du Distributeur en ligne, ou en lien avec ces problèmes, y compris les pertes dues, mais sans s'y limiter, à une erreur du logiciel, à un mauvais fonctionnement du matériel, à l'accès non autorisé d'un tiers au système ou à d'autres dysfonctionnements ou erreurs du système. CHACUN ET L'ENSEMBLE DES

LOGICIELS, SITES WEB, OUTILS ÉLECTRONIQUES ET DES AUTRES SYSTÈMES OFFERTS OU FOURNIS PAR BODI SONT EXPRESSÉMENT FOURNIS « TELS QUELS » ET SANS AUCUNE GARANTIE OU ASSURANCE DE QUELQUE NATURE QUE CE SOIT. BODI NE DONNE AUCUNE GARANTIE SELON LAQUELLE TOUT LOGICIEL OU SYSTÈME DE SITE WEB EST EXEMPT D'ERREURS ET N'ENFREINT AUCUN DROIT DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE D'UN TIERS.

ARTICLE 7

GARANTIES DE PRODUITS, RETOURS ET RACHAT DE STOCKS

7.1 Garantie de produit

BODi offre une garantie de remboursement à 100 % (moins les frais d'expédition et de manutention) à tous les clients, clients de détail, clients privilégiés et Distributeurs sur tous nos produits. Veuillez consulter la garantie particulière qui s'applique à chaque produit, car les périodes de remboursement varient de 30 jours à 90 jours, en fonction du produit.

7.2 Délai d'annulation des ventes de dix jours

Un client de détail dispose de dix (10) jours après la vente ou l'exécution d'un contrat pour annuler la commande et recevoir un remboursement complet conformément à l'avis d'annulation figurant sur le bon de commande. Si vous effectuez une vente ou prenez une commande auprès d'un client au détail ou d'un client privilégié qui annule ou demande un remboursement dans le délai de 10 jours, vous devez rembourser rapidement l'argent du client tant que les produits sont mis à votre disposition dans des conditions substantiellement aussi bonnes état tel qu'il a été reçu. De plus, les Distributeurs doivent informer oralement les clients de leur droit d'annuler un achat ou une commande dans le délai d'annulation, et s'assurer que la date de la commande ou de l'achat est inscrite sur le bon de commande. Tous les clients de détail et les clients privilégiés doivent recevoir deux (2) copies d'un reçu de vente officiel au moment de la vente. Le verso du reçu fournit au client un avis écrit de ses droits de résilier le contrat de vente.

7.3 Retour des produits et des outils d'aide à la vente par les Distributeurs

Si vous annulez votre Entente de Distributeur, vous pouvez retourner tous les produits et outils d'aide à la vente que vous avez achetés dans les 12 mois précédant la date de l'annulation afin d'obtenir un remboursement. Vous devez retourner les produits et les outils d'aide à la vente dans les 30 jours suivant la date de l'annulation de votre Entente, et vous pouvez retourner uniquement les produits et les outils d'aide à la vente que vous avez achetés personnellement auprès de la Société et qui sont dans un état revendable. Vous ne pouvez pas retourner des produits que vous avez achetés pour un autre membre de votre ménage qui est également un Distributeur. À la réception des produits et des outils d'aide à la vente, vous serez remboursé à hauteur de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du coût net du prix d'achat original, moins les frais de livraison. Si les achats ont été faits avec une carte de crédit, le remboursement sera crédité au même compte. Si vous aviez reçu une commission découlant de l'achat d'un ou plusieurs produits, et que le ou les produits en question sont par la suite retournés en vue d'en obtenir le remboursement, la commission que vous aviez reçue sera déduite du montant du remboursement.

7.4 Procédures pour tous les retours

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

- > Toutes les marchandises doivent être retournées directement au centre de traitement des commandes de BODi selon les indications figurant sur le bordereau d'expédition par le Distributeur ou le client qui les a achetées directement auprès de BODi.
- > Tous les produits à retourner doivent avoir un numéro d'autorisation de retour, lequel peut être obtenu en appelant le Service des relations avec les Distributeurs. Ce numéro d'autorisation de retour doit être écrit sur chaque boîte ou paquet retourné.
- > Le produit retourné doit être accompagné des éléments suivants : (a) une copie du reçu original de vente au détail daté; et (b) la portion inutilisée du produit dans son contenant d'origine.

- > Des boîtes d'expédition et du matériel d'emballage appropriés doivent être utilisés pour emballer le ou les produits retournés pour remplacement et il est conseillé d'utiliser le moyen d'expédition le plus économique et le plus efficace. Tous les retours doivent être envoyés à BODi en port payé. Les paquets retournés à BODi en port dû ne seront pas acceptés. Le risque de perte lors de l'expédition du produit retourné est assumé par le Distributeur. Si le produit retourné n'est pas reçu par le centre de distribution de la Société, c'est au Distributeur qu'il incombe de faire le suivi de l'envoi.
- > Si un Distributeur retourne des marchandises à BODi qui lui ont été retournées par un client de détail personnel, le produit doit être reçu par BODi dans les trente (30) jours suivant la date à laquelle le client de détail a retourné les marchandises au Distributeur et le produit retourné doit être accompagné d'une copie du reçu de vente remis par le Distributeur au client au moment de la vente.

Aucun remboursement ou aucun remplacement de produit ne sera effectué si les conditions de ces règles ne sont pas respectées.

ARTICLE 8

RÉSOLUTION DES LITIGES ET INSTANCES DISCIPLINAIRES

8.1 Mesures disciplinaires

Si vous violez l'Entente, ou si vous adoptez un comportement commercial illégal, frauduleux, trompeur ou contraire à l'éthique, ou commettez tout acte ou omission qui, à l'entière discrétion de BODi, peut nuire à la réputation ou au prestige de BODi, vous êtes passible de mesures disciplinaires qui, à la seule discrétion de BODi, peuvent entraîner une ou plusieurs des mesures correctives suivantes :

- > Délivrance d'un avertissement ou d'une admonestation par écrit.
- > Avis de la Société exigeant que vous preniez des mesures correctives immédiates.
- > Suspension de votre Centre d'affaires du Distributeur pour une ou plusieurs semaines d'affaires avec perte partielle ou complète de la rémunération pendant la période de suspension et l'interruption possible de toute admissibilité au rang en cours au moment de votre suspension. Si votre entreprise est suspendue pendant la tenue d'une enquête, BODi se réserve le droit de retenir la totalité ou une partie de vos primes et commissions durant la période de suspension. Si la Société met fin aux activités de votre entreprise pour des raisons disciplinaires, vous n'aurez pas le droit de recouvrer les commissions retenues pendant la période d'enquête. Si la Société détermine que vous avez violé l'Entente, mais que la violation ne justifie pas la fermeture de votre entreprise, la Société se réserve le droit de retenir de façon permanente la totalité ou une partie des primes et commissions qui avaient été retenues pendant la période de suspension.
- > Fermeture involontaire de votre CAC.
- > Toute autre mesure expressément autorisée dans le cadre d'une disposition de l'Entente ou que BODi juge raisonnable de mettre en œuvre et appropriée pour résoudre équitablement les préjudices causés en partie ou exclusivement par votre violation de l'Entente.
- > Dans les situations jugées appropriées par BODi, BODi peut intenter des poursuites judiciaires en vue d'obtenir une réparation pécuniaire et/ou un redressement équitable.

8.2 Dommages-intérêts fixés à l'avance

Dans les cas découlant de la résiliation injustifiée d'une Entente de Distributeur et/ou de la fermeture de son entreprise indépendante, ou en lien avec celles-ci, les parties conviennent qu'il sera extrêmement difficile de déterminer les dommages-intérêts. Par conséquent, les parties stipulent que si la résiliation involontaire d'une Entente de Distributeur et/ou la perte de l'entreprise indépendante du Distributeur sont jugées injustifiées dans une décision d'arbitrage finale en vertu de toute théorie du droit, l'unique recours du Distributeur sera de percevoir des dommages-intérêts fixés à l'avance comme suit :

- Pour les Distributeurs ayant un rang rémunéré de Distributeur à émeraude, le montant des dommages-intérêts fixés à l'avance est égal à la rémunération brute que le Distributeur a gagnée dans le cadre du Plan de rémunération de BODi dans les six (6) mois précédant immédiatement la cessation de ses activités.
- Pour les Distributeurs ayant un rang rémunéré de rubis à diamant, le montant des dommages-intérêts fixés à l'avance est égal à la rémunération brute que le Distributeur a gagnée dans le cadre du Plan de rémunération de BODi dans les douze (12) mois précédant immédiatement la cessation de ses activités.
- Pour les Distributeurs ayant un rang rémunéré de diamant à 1 étoile à diamant à 9 étoiles, le montant des dommages-intérêts fixés à l'avance est égal à la rémunération brute que le Distributeur a gagnée dans le cadre du Plan de rémunération de BODi dans les dix-huit (18) mois précédant immédiatement la cessation de ses activités.
- Pour les Distributeurs ayant un rang rémunéré de diamant à 10 étoiles et supérieur, le montant des dommages-intérêts fixés à l'avance est égal à la rémunération brute que le Distributeur a gagnée dans le cadre du Plan de rémunération de BODi dans les vingt-quatre (24) mois précédant immédiatement la cessation de ses activités.

La rémunération brute comprendra les commissions et les primes gagnées par le Distributeur conformément au Plan de rémunération de BODi ainsi que les bénéfices au détail gagnés par le Distributeur pour la vente de marchandises de BODi. Cependant, les bénéfices de vente au détail doivent être justifiés en fournissant à la Société des copies vraies et exactes des reçus de vente au détail entièrement et correctement remplis fournis par Distributeur aux clients et aux clients privilégiés au moment de la vente..

Les parties conviennent que le barème des dommages-intérêts fixés à l'avance est juste et raisonnable.

8.3 Grievs et plaintes

Si vous avez un grief ou une plainte contre un autre Distributeur, vous devriez d'abord signaler le problème au parrain du Distributeur en question, lequel devrait examiner la question, et si la question ne porte pas sur l'interprétation des Politiques et procédures, vous devriez tenter de régler le problème avec le parrain de l'autre partie. Si le litige ne peut être résolu, ou s'il nécessite une interprétation des Politiques et procédures, il faut signaler la situation par écrit au Service de la conformité de la Société. Le Service de la conformité passera en revue les faits et règlera le litige. Dans votre soumission au Service de la conformité, vous devez détailler la conduite du Distributeur qui, à votre avis, constitue une violation des Politiques et identifier la ou les politiques précises qui, selon vous, ont été enfreintes.

8.4 Résolution de bonne foi des litiges, Arbitrage individuel exécutoire, et Renonciation aux recours collectifs et arbitrages collectifs

Aux fins de cet article, un « Litige » signifie tous litiges, réclamations ou actions entre BODi et vous découlant de la présente Entente, de l'occasion de devenir Distributeur du BODi ou toute autre transaction impliquant BODi et vous, ou en lien avec celles-ci, qu'ils aient comme fondement un contrat, une garantie, une déclaration inexacte, une fraude, un délit civil, un délit intentionnel, une loi, un règlement, une ordonnance ou tout autre fondement en droit ou en équité, et devra être interprété dans le sens le plus large permis par la loi. BODI ET VOUS ACCEPTEZ QU'UN « LITIGE » TEL QUE DÉFINI DANS CETTE ENTENTE NE COMPRENNE PAS TOUTE RÉCLAMATION OU CAUSE D'ACTION PAR BODI OU VOUS POUR (A) L'APPROPRIATION ILLICITE D'UN SECRET COMMERCIAL, (B) LA CONTREFAÇON DE BREVET, (C) LA VIOLATION OU MAUVAISE UTILISATION DES DROITS D'AUTEUR, (D) LA CONTREFAÇON OU DILUTION DE MARQUES DE COMMERCE, (E) TOUTE MESURE INJONCTIVE, DE REDRESSEMENT ÉQUITABLE OU DE REDRESSEMENT DÉCLARATOIRE DEMANDÉE PAR BODI CONTRE VOUS POUR FAIRE RESPECTER TOUTE CONDITION OU EXIGENCE DE L'ENTENTE, ET (F) TOUTE OBLIGATION D'INDEMNISATION DE LA PART D'UN DISTRIBUTEUR ENVERS BODI EN VERTU DE L'ENTENTE OU AUTREMENT. De plus, nonobstant toute autre disposition de l'Entente, vous acceptez qu'un tribunal, et pas l'arbitre, puisse décider si une réclamation fait partie de l'une de ces six exceptions.

Avis de litige. En cas de Litige, BODi ou vous devez d'abord envoyer à l'autre partie un avis du Litige qui doit comprendre une déclaration écrite indiquant le nom, l'adresse et les coordonnées de la partie présentant l'avis, les faits donnant lieu au Litige et la réparation demandée (l'« Avis de litige »). L'Avis de litige à BODi doit être envoyé à l'adresse suivante : Beachbody, LLC, 400 Continental Boulevard, 4th Floor El Segundo, CA 90245, U.S.A., Attn.: Chief Legal Officer (l'« adresse d'avis de BODi »). L'Avis de litige s'adressant à vous doit être envoyé par courrier certifié à votre adresse la plus récente ou qui est autrement consigné dans nos dossiers pour vous. 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, BODi ou vous pouvez engager une procédure d'arbitrage conformément à cet article. Après l'envoi et la réception de l'Avis de litige, chacune des parties accepte d'agir de bonne foi pour tenter de résoudre le Litige avant d'entamer un arbitrage.

Arbitrage exécutoire. Au cas où BODi et vous ne parvenez pas à un accord pour résoudre le Litige tel qu'énoncé dans le précédent paragraphe, BODi et vous convenez en outre : (a) d'arbitrer tous les Litiges entre les parties selon les dispositions de l'Entente; (b) que l'Entente atteste une transaction de commerce inter-États; (c) que la loi provinciale ou territoriale applicable sur l'arbitrage régit l'interprétation et l'application du présent article; et (d) que le présent article demeurera en vigueur après la résiliation de l'Entente. **L'ARBITRAGE SIGNIFIE QUE VOUS RENONCEZ À VOTRE DROIT À UN JUGE OU JURY DANS UNE PROCÉDURE JUDICIAIRE ET QUE VOS MOTIFS D'APPEL SONT LIMITÉS.** L'arbitre peut vous accorder les mêmes dommages qu'un tribunal compétent, et peut accorder une mesure de redressement déclaratoire ou une mesure injonctive seulement en faveur de la partie individuelle sollicitant la réparation et seulement dans la mesure nécessaire à assurer une réparation justifiée par la demande individuelle de cette partie. En outre, dans certains cas, les coûts d'arbitrage pourraient dépasser les frais de litige et le droit d'obtenir la communication peut être plus limité dans l'arbitrage que devant un tribunal. La décision de l'arbitre est définitive et exécutoire par tout tribunal ayant juridiction sur les parties.

Cour des petites créances. Nonobstant ce qui précède, vous pouvez tenter une action individuelle à la Cour des petites créances de votre province ou territoire si ce tribunal a compétence sur cette action et que celle-ci est en instance seulement à ce tribunal.

RENONCIATION AUX RECOURS COLLECTIFS ET ARBITRAGES COLLECTIFS. BODI ET VOUS CONVENEZ QUE CHAQUE PARTIE PEUT SOUMETTRE DES LITIGES L'OPPOSANT À L'AUTRE PARTIE SEULEMENT À TITRE INDIVIDUEL ET NON DE PLAIGNANT OU DE PERSONNE INSCRITE À UN RECOURS COLLECTIF DANS LE CADRE DE TOUTE PRÉTENDUE PROCÉDURE OU ACTION COLLECTIVE, Y COMPRIS SANS RÉSERVE, LES RECOURS COLLECTIFS OU LES ARBITRAGES COLLECTIFS. EN VERTU DES PROCÉDURES D'ARBITRAGE DÉCRITES DANS CET ARTICLE, UN ARBITRE NE POURRA NI COMBINER NI REGROUPER LES DEMANDES DE PLUS D'UNE PARTIE SANS LE CONSENTEMENT ÉCRIT DE TOUTES LES PARTIES CONCERNÉES PAR UNE PROCÉDURE D'ARBITRAGE. SANS LIMITER LA GÉNÉRALITÉ DE CE QUI PRÉCÈDE, BODI ET VOUS CONVENEZ QU'AUCUN LITIGE NE SERA RÉGLÉ PAR ARBITRAGE COLLECTIF SANS LE CONSENTEMENT ÉCRIT DE TOUTES LES PARTIES CONCERNÉES.

Procédure d'arbitrage. Si une partie décide de commencer un arbitrage, l'arbitrage sera régi par les règles d'arbitrage d'ADR Chambers, un cabinet spécialisé dans le mode alternatif de règlement des conflits (MARC). Vous pouvez télécharger les règles d'arbitrage d'ADR Chambers sur le site Web suivant :

<http://adrchambers.com/ca/arbitration/regular-arbitration/arbitration-rules/>

hormis le fait que les règles d'arbitrage d'ADR Chambers ne peuvent s'appliquer à un groupe de requérants ou à un arbitrage collectif, dans la mesure où les parties conviennent que l'arbitrage est réservé à la résolution des réclamations individuelles. Si un conflit existe entre les règles d'arbitrage d'ADR Chambers et les règles énoncées dans la présente Entente, les règles énoncées dans la présente Entente régiront l'arbitrage. Vous pouvez, en arbitrage, chercher à obtenir chacun et l'ensemble des recours à votre disposition en vertu des lois fédérales, provinciales, territoriales ou territoriales. Tous les Litiges doivent être résolus par un seul arbitre neutre, et les deux parties doivent avoir une occasion raisonnable de participer à la sélection de l'arbitre. L'arbitre est lié par les conditions de la présente Entente. L'arbitre, et non pas un tribunal ou organisme fédéral, provincial, territorial ou local, aura l'autorité exclusive de résoudre tous les litiges découlant de l'interprétation, de l'application, du caractère exécutoire ou de la formation de la présente Entente, ou en lien avec ceux-ci, y compris, mais sans s'y limiter, toute réclamation alléguant que l'ensemble ou toute partie de la présente Entente est nul(le) ou susceptible d'être annulé(e). Nonobstant cette délégation élargie de l'autorité à l'arbitre, un tribunal peut déterminer la question limitée de savoir si une réclamation ou une cause d'action concerne (a) l'appropriation illicite d'un secret commercial, (b) la contrefaçon de brevet, (c) la violation ou mauvaise utilisation des droits d'auteur, (d) la contrefaçon ou dilution de marques de commerce, (e) toute violation à l'article 3.6 de la présente Entente, et (f) toute obligation d'indemnisation de la part d'un Distributeur envers BODi en vertu de la présente Entente ou autrement, qui sont exclus de la définition de « Litiges ». L'arbitre aura le pouvoir d'accorder n'importe quelle réparation disponible dans un tribunal en droit ou en équité. La sentence arbitrale est contraignante pour les parties et aura valeur de chose jugée devant tout tribunal compétent. Vous pouvez choisir de tenir des audiences d'arbitrage par téléphone. Les audiences d'arbitrage qui ne se feront pas par téléphone auront lieu dans un endroit raisonnablement accessible à partir de votre résidence principale, ou à Ottawa, au Canada, à votre convenance.

(a) Ouverture de la procédure d'arbitrage. Si BODi ou vous décidez d'entamer une procédure d'arbitrage pour résoudre un Litige, nous convenons de mettre en œuvre la procédure suivante :

(i) Rédiger un Avis d'arbitrage. L'avis doit comprendre une description du Litige et le redressement demandé. Vous trouverez un exemple d'Avis d'arbitrage sur le site Web suivant :

<http://adrchambers.com/uploads/Notice%20to%20Arbitrate.pdf> (« Avis d'arbitrage »).

(ii) Envoyer trois copies de l'Avis d'arbitrage, plus les frais de demande appropriés à :

ADR Chambers
180 Duncan Mill Road, 4th Fl.
Toronto, ON
M3B 1Z6

(iii) Envoyer une copie de l'Avis d'arbitrage à l'autre partie à la même adresse où a été envoyé l'Avis de litige, ou autrement convenu par les parties.

(b) Format de l'audience. Dans tous les formats d'audience, l'arbitre rendra une décision écrite expliquant les constatations et conclusions essentielles sur lesquelles s'appuie la sentence, le cas échéant. Pendant l'arbitrage, le montant de tout règlement à l'amiable offert par BODi ou par vous ne sera divulgué à l'arbitre qu'après que l'arbitre aura déterminé le montant, le cas échéant, auquel BODi ou vous avez droit. La découverte ou l'échange de renseignements non confidentiels pertinents au Litige peuvent être permis pendant l'arbitrage.

(c) Frais d'arbitrage. BODi vous paiera ou (le cas échéant) vous remboursera tous les frais de demande, d'administration et d'arbitrage d'ADR Chambers pour tout arbitrage commencé (par BODi ou vous) en vertu des dispositions de l'Entente.

(d) Désengagement. Vous pouvez décider de vous désengager (vous exclure) de la procédure d'arbitrage individuel exécutoire finale et de la renonciation aux actions et recours collectifs précisées au présent article en rédigeant une lettre et en l'envoyant à l'Adresse d'avis de BODi dans

les trente (30) jours suivant la soumission de votre demande d'inscription remplie pour devenir un Distributeur; cette lettre doit indiquer (i) votre nom et votre numéro d'identification de Distributeur fourni, (ii) votre adresse postale, et (iii) votre demande d'exclusion de la procédure d'arbitrage individuel exécutoire finale et de la renonciation aux actions et recours collectifs précisées au présent article. Au cas où vous vous désengagiez conformément à la procédure indiquée ci-dessus, toutes les autres conditions continuent de s'appliquer, incluant l'exigence de fournir un avis avant l'arbitrage.

Modifications au présent article. Nonobstant toute disposition contraire figurant dans la présente Entente, BODi et vous acceptez le fait que, si BODi effectue des modifications ultérieures à la procédure de résolution des litiges et aux dispositions de renonciation aux recours collectifs (autres qu'un changement d'adresse de BODi) dans le présent article, BODi obtiendra votre assentiment affirmatif à la modification applicable. Si vous ne consentez pas affirmativement à la modification applicable, vous convenez que tout Litige entre nous sera arbitré conformément au libellé du présent article.

Dissociabilité. Si toute disposition du présent article est inexécutable, cette disposition sera dissociée de la présente Entente, le reste de l'Entente demeurant pleinement en vigueur. Ce qui précède ne s'appliquera pas à l'interdiction contre les actions ou recours collectifs; si l'interdiction contre les actions ou recours collectifs est inexécutable, le présent article au complet sera nul et sans effet. Les conditions du présent article demeureront en vigueur après la résiliation des présentes Politiques et procédures.

Lieu exclusif pour la tenue d'autres controverses

BODi et vous acceptez que toute controverse exclue de cette procédure de résolution des litiges et des dispositions de renonciation aux recours collectifs figurant dans la présente Entente (autre qu'une action individuelle déposée à la Cour des petites créances) soit déposée uniquement à la Cour supérieure du comté de Los Angeles en Californie, ou à la Cour du district des États-Unis pour le District central de la Californie, et chaque partie consent et se soumet irrévocablement et inconditionnellement par les présentes à la compétence exclusive de ces tribunaux pour de telles controverses.

ARTICLE 9 PAIEMENT ET LIVRAISON

9.1 Chèques retournés

Tous les chèques retournés par la banque d'un Distributeur pour insuffisance de fonds seront soumis de nouveau pour paiement. Des frais de 25 \$ par chèque retourné seront facturés au compte du Distributeur. Après réception d'un chèque retourné d'un client ou d'un Distributeur, toutes les commandes futures doivent être payées par carte de crédit, mandat ou chèque de banque. Tout solde impayé dû à BODi par un Distributeur pour des chèques sans provision et des frais de chèque retourné sera retenu sur les chèques de primes et commissions subséquents.

9.2 Taxes de vente

La perception et le versement des taxes de vente sont la responsabilité du Distributeur. BODi calcule les taxes sur le prix du produit payé par le Distributeur et collecte ce montant au moment de l'achat du produit par le Distributeur. Lors de la revente du produit à un client, le Distributeur est responsable de la collecte et du versement de la taxe sur la différence entre le prix d'achat du Distributeur et le prix de détail. De plus, la TPS/TVH et/ou la TVQ au Canada peuvent s'appliquer aux commissions et primes qui sont versées par BODi aux Distributeurs canadiens qui sont inscrits aux fichiers de la TPS/TVH et/ou de la TVQ auprès des autorités fiscales canadiennes pertinentes. Le Distributeur inscrit est responsable de la déclaration et du versement de ces taxes aux autorités fiscales canadiennes pertinentes. Veuillez consulter votre conseiller fiscal ou les autorités fiscales canadiennes pertinentes pour déterminer les exigences qui s'appliquent à votre situation.

9.3 Livraison directe

Si vous commandez des marchandises et demandez que les produits vous soient livrés directement, vous êtes responsable de toutes les fonctions du service à la clientèle relatives à la commande. Étant donné que votre client a acheté le produit auprès de vous et vous a payé directement (c.-à-d. qu'il n'a pas effectué une transaction enregistrée et traçable directement auprès de BODi), vous êtes le seul à pouvoir assurer le suivi de la commande et le service au client. Si vous demandez une livraison directe pour des produits commandés par vos clients auprès de vous, vous ne pouvez pas dire à ces clients de s'adresser à BODi. C'est à vous qu'il incombe d'accepter toute marchandise correctement retournée et, le cas échéant, d'en effectuer le remboursement directement à vos clients. Dans l'éventualité où BODi effectue tout remboursement à vos clients qui vous ont payé directement pour les produits achetés, BODi se réserve le droit, sans limitation d'autres droits, de déduire ces montants (ainsi que les commissions correspondantes et autres ajustements du plan de rémunération) de vos commissions et primes.

ARTICLE 10 INACTIVITÉ, RECLASSEMENT ET ANNULATION

10.1 Effets de l'annulation

Vos bonus et commissions constituent l'intégralité de vos efforts pour générer des ventes et toutes les activités liées à la génération de ventes (y compris, mais sans s'y limiter, la création, la formation et le maintien d'une organisation en aval). Suite au non-renouvellement de votre accord, à l'annulation pour inactivité, à la reclassification de votre accord ou à l'annulation volontaire ou involontaire de votre accord (toutes ces méthodes sont collectivement appelées « annulation »), vous n'aurez aucun droit, titre, réclamation ou intérêt à l'organisation de marketing que vous exploitez, ou tout paiement de commission ou de prime en attente ou futur provenant des ventes générées par votre CBC ou l'organisation. Votre entreprise indépendante BODi est annulée en même temps que l'annulation de votre Contrat. Vous perdrez tous vos droits en tant que Distributeur. Cela inclut le droit de vendre des produits et services BODi et le droit de recevoir des commissions, des bonus ou d'autres revenus futurs résultant des ventes et autres activités de votre ancienne organisation de vente en aval. En cas d'annulation, vous acceptez de renoncer à tous les droits que vous pourriez avoir, y compris, mais sans s'y limiter, les droits de propriété, sur votre ancienne organisation en aval et sur tous les bonus, commissions ou autres rémunérations dérivés des ventes et autres activités de votre ancienne lignée descendante organisation.

10.2 Reclassement après l'annulation pour cause d'inactivité ou de non-paiement des frais de service d'entreprise

Si vous n'êtes pas à jour avec le paiement de vos frais de service d'entreprise, vous n'aurez pas le statut « Actuel » et ne serez donc pas admissible à recevoir des primes, des commissions ou tout autre paiement dans le cadre du Plan de rémunération des Distributeurs. Si vous ne régularisez pas votre situation pour obtenir à nouveau le statut « Actuel » en payant intégralement à la Société tous les frais de service d'entreprise impayés, toutes les primes et commissions retenues ou tout autre paiement qui vous est dû seront définitivement annulés et perdus au bout de trois (3) semaines. Sans limiter ce qui précède, si vous n'avez pas payé vos frais de service d'entreprise à l'échéance soit pendant trois (3) mois consécutifs, soit à quatre (4) reprises au cours d'une période continue de douze (12) mois, votre Entente sera résiliée et votre entreprise indépendante sera fermée pour cause d'inactivité, et vous serez reclassé en tant que client. Vous pouvez demander à BODi d'être réintégré dans un délai inférieur à la période d'attente standard de six (6) mois. Cependant, dans cette éventualité, vous devrez recommencer votre entreprise de zéro en gardant votre parrain original, mais vous n'aurez pas le droit de conserver la position que vous occupiez 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. exigibles au moment de ce reclassement seront définitivement perdus.

Nonobstant ce qui précède, vous pouvez demander à BODi de suspendre votre compte pendant une période limitée si des circonstances exceptionnelles le justifient. BODi se réserve le droit d'accorder une telle suspension temporaire et volontaire des activités à sa seule discrétion.

10.3 Annulation involontaire

Votre violation de toute disposition de l'Entente, y compris des modifications qui peuvent y être apportées par BODi, ou toute inconduite énoncée à l'article 8.1, peut entraîner l'une des mesures disciplinaires détaillées à l'article 8.1, y compris l'annulation involontaire de votre Entente et la fermeture de votre entreprise de BODi. Les annulations pour cause de violation des Politiques et procédures et d'inconduite du Distributeur entreront en vigueur à la date à laquelle l'avis écrit est envoyé par courriel, par télécopie ou livré par messagerie express à la dernière adresse connue (ou adresse courriel) du Distributeur, ou à son avocat, ou à la réception effective par le Distributeur de l'avis d'annulation, selon la première éventualité. Pour les violations en matière de tenue du compte, comme celles liées à la vérification du compte ou au non-paiement des frais de service d'entreprise, vous disposez de 72 heures à partir du moment où vous recevez l'avis de violation de tenue de compte pour régulariser votre situation, faute de quoi votre compte sera suspendu. Si votre entreprise est suspendue en raison d'une violation de tenue de compte, vous perdrez toutes les commissions ou primes en attente ou futures. Si vous ne mettez pas fin à la violation en matière de tenue du compte, votre Entente sera résiliée et votre entreprise sera définitivement fermée.

10.3.1 Annulation globale

BODi se réserve le droit de résilier toutes les Ententes de Distributeur moyennant un préavis écrit de trente (30) jours dans l'éventualité où BODi décide de : (1) cesser ses activités commerciales ; (2) se dissoudre en tant que personne morale; ou (3) mettre fin à la distribution de ses produits au moyen de la vente directe.

10.3.1 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.

10.4 Annulation volontaire

Vous avez le droit d'annuler à tout moment, quelle qu'en soit la raison. L'annulation doit être soumise soit en ligne via le portail de service Distributeur, soit par écrit à la Société à son adresse professionnelle principale. L'avis écrit doit inclure votre signature, votre nom imprimé, votre adresse et votre identifiant de Distributeur. Numéro. Si vous êtes également un client de livraison automatique ou un membre de BODi On Demand, votre contrat de livraison automatique et/ou votre adhésion à BODi On Demand resteront en vigueur, à moins que vous ne demandiez également 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

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

Voici ce qui arrivera si votre CAC est annulé pour une quelconque raison :

- > Votre rang portera la mention « Annulé ».
- > Tous vos programmes actifs de livraison Directement à la maison seront annulés.
- > Les clients que vous avez personnellement inscrits (et leurs programmes actifs de livraison Directement à la maison) seront placés sous votre parrain personnel dans la généalogie de BODi.
- > Vos Distributeurs personnellement parrainés de la lignée en aval seront affectés à votre parrain personnel.
- > Si vous avez un seul Distributeur dans votre lignée en aval (dans la lignée de gauche ou dans la lignée de droite) au premier niveau, ce Distributeur montera d'un niveau afin d'occuper la position que vous occupiez dans la généalogie avant l'annulation de votre Entente et la fermeture de votre entreprise.

- > Si vous avez des Distributeurs des deux côtés de votre lignée en aval (lignée de gauche et lignée de droite) au premier niveau, il n'y aura aucun changement dans les positions de la généalogie. Votre position portera la mention « 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.

ANNEXE A — LISTE PARTIELLE DES MARQUES DE COMMERCE INTERDITES

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 Distributeur
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
BODi	The Masters Hammer and Chisel	Ultimate Portion Fix
BODi 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	BODi	
Fixate	BODi Distributeur	

ANNEXE B - BODI CANADA

RÉMUNÉRATION DES DISTRIBUTEURS

Le Plan de rémunération des Distributeurs du BODi vise à récompenser les efforts déployés par les Distributeurs indépendants du BODi pour partager nos produits, nos services et les occasions de revenus avec d'autres personnes. La rémunération des Distributeurs représente une innovation en matière d'occasion de revenus d'entreprise... et elle est versée chaque semaine!

OCCASIONS DE REVENUS

Il existe de nombreux moyens de gagner de l'argent avec le Plan de rémunération des Distributeurs. Toutes les occasions de revenus découlent de la vente de produits aux clients de détail.

Déclaration relative aux revenus : Selon nos estimations, la plupart des participants au plan au Canada gagneront entre 300 \$ et 500 \$ par an.

Commissions sur les ventes au détail

Payée(s) chaque semaine à tous les Distributeurs, quel que soit leur rang

Gagnez une commission de jusqu'à vingt-cinq pour cent (25 %) sur le prix de détail des produits de BODi que vous vendez à vos clients de détail personnels par l'entremise de votre site Web de BODi. Ces commissions continueront d'être versées au Distributeur aussi longtemps que le client demeure attaché au Distributeur. Veuillez noter que pour certains articles, la commission est inférieure à 25 %; c'est le cas des ventes de vêtements, pour lesquelles vous toucherez une commission de 20 %. Pour connaître tous les détails, veuillez consulter la liste de prix disponible dans le Bureau du Distributeur.

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

Payée(s) chaque semaine à tous les Distributeurs, quel que soit leur rang

Gagnez une commission de quarante pour cent (40 %) sur les ventes au détail et les renouvellements des abonnements à BODi On Demand provenant de vos clients de détail personnels. Ces commissions sur les abonnements à BODi On Demand sont payées 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.

Prime de démarrage rapide de Shakeology

Payée(s) chaque semaine à tous les Distributeurs ou clients privilégiés, quel que soit leur rang

Gagnez 20 points bonis chaque fois que vous vendez un pack de démarrage de Shakeology avec livraison Directement à la maison.

Prime renforcée de démarrage rapide de Shakeology

Payée(s) chaque semaine à tous les Distributeurs, quel que soit leur rang

Gagnez une prime de démarrage rapide de Shakeology de 100 points bonis chaque fois que vous vendez cinq (5) packs de démarrage de Shakeology avec livraison Directement à la maison au cours de toute période consécutive de 5 semaines. Chaque vente d'un pack de démarrage de Shakeology avec livraison Directement à la maison peut contribuer à une (1) seule prime renforcée de démarrage rapide.

Prime de démarrage rapide des packs Défi

Payée(s) chaque semaine à tous les Distributeur ou clients privilégiés, quel que soit leur rang

Gagnez une prime chaque fois que vous vendez un pack Défi. Le montant de la prime dépend du type de pack Défi vendu. Pour obtenir plus de renseignements à propos des différents packs offerts et des primes que vous pouvez toucher sur la vente de chaque pack, consultez le guide sur les prix des packs et les commissions à l'adresse suivante :

http://www.BODiDistributeur.com/uploads/fckeditor/mdbody/File/downloads/toolkit/bbchallenge/BB_Challenge_Complete_Guide_FAQ.pdf

La Société se réserve le droit d'ajouter d'autres packs Défi ou de modifier les configurations et les structures de paiement des packs Défi. Veuillez noter que la prime de démarrage rapide des packs Défi n'est pas versée pour la vente d'un pack Défi à un nouveau Distributeur qui est transféré à un Centre d'affaires du Distributeur existant. Les modifications seront publiées dans le Bureau du Distributeur en ligne.

Prime de cycle d'équipe

Payée(s) chaque semaine aux Distributeurs admissibles ayant un rang émeraude, rubis, diamant et diamant étoile

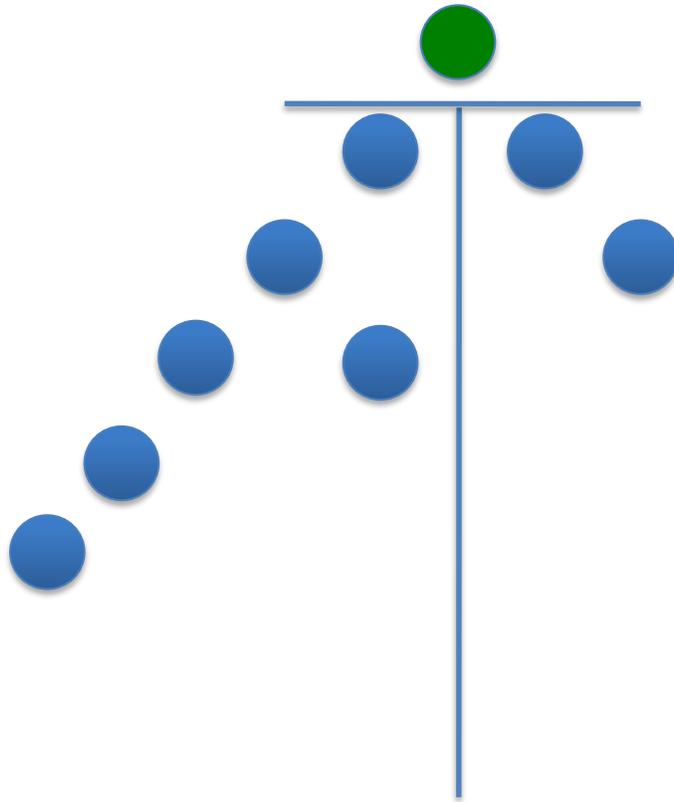
Chaque semaine, jusqu'à trente-cinq pour cent (35 %) du volume total du cycle d'équipe de la Société est mis de côté pour la prime de cycle d'équipe.*

Si vous êtes un Distributeur actif et admissible ayant un rang émeraude ou supérieur, votre Centre d'affaires du Distributeur (CAC) commencera à accumuler et à mettre en banque un volume d'équipe (VÉ). Le volume d'équipe est généré par les ventes des Distributeurs des lignées de gauche et de droite de la totalité de votre organisation en aval, peu importe le niveau. Lorsque le volume d'équipe accumulé totalise 300 VÉ, dont un tiers au minimum (100 VÉ) se trouve d'un côté de la lignée (lignée de gauche ou lignée de droite) et deux tiers (200 VÉ) de l'autre côté de la lignée, vous obtenez un cycle. Les 300 VÉ utilisés pour le cycle seront déduits des volumes totaux correspondants des lignées de gauche et de droite. Le volume restant sera reporté pour être appliqué à votre prochain cycle. Tant que votre VÉ est suffisant, il peut continuer à générer des cycles jusqu'à un maximum de 96 cycles par jour.

Votre volume d'équipe demeurera dans votre CAC tant que vous conserverez un statut « Actif » et jusqu'à ce que ce volume soit appliqué à un cycle ou assujéti à une purge du cycle maître. Chaque fois qu'un CAC complète 5 000 cycles à vie, un **cycle maître** se produit et un maximum de 5 000 VÉ provenant de la lignée forte (votre lignée ayant le plus grand volume) et tout le volume de la lignée faible sont reportés au cycle suivant, qui peut se produire le même jour.

Exemple de prime de cycle d'équipe :

Dans l'exemple ci-dessous, un Distributeur émeraude a accumulé un volume d'équipe de 540 VÉ dans sa lignée forte et de 200 VÉ dans sa lignée faible.



<u>Lignée de gauche</u>	<u>Lignée de droite</u>	
540 VÉ	200 VÉ	
<200 VÉ>	<100 VÉ>	Cycle n° 1
<200 VÉ>	<100 VÉ>	Cycle n° 2
140 VÉ	0 VÉ	

Valeurs en points bonis

Les Distributeurs de rang émeraude gagnent 14 points bonis par cycle

Les Distributeurs de rang rubis gagnent 16 points bonis par cycle

Les Distributeurs de rang diamant et diamant étoile gagnent 18 points bonis par cycle

Gains potentiels de points bonis par semaine

Les valeurs des gains potentiels de la prime de cycle d'équipe sont définies pour chaque niveau de rang dans le cadre du Plan de rémunération de BODi. Les valeurs hebdomadaires figurant dans le tableau ci-dessous représentent, pour chaque niveau de rang, les points bonis potentiels gagnés chaque semaine avec la prime de cycle d'équipe.

Les Distributeurs actifs et admissibles ayant un rang émeraude et supérieur pourront générer des cycles d'équipe en fonction de leur volume d'équipe accumulé, jusqu'au nombre de cycles maximal autorisé par jour et verront ce volume déduit de leurs totaux de volume d'équipe disponible. Le paiement sera effectué en fonction du nombre de cycles générés jusqu'à concurrence de la limite hebdomadaire de gains potentiels pour le niveau de rang pour lequel le Distributeur est pleinement admissible. Les cycles générés au-delà de la valeur des gains potentiels pour chaque rang seront des cycles non rémunérés.

Une fois que le nombre de cycles maximal autorisé par jour a été atteint pour un Distributeur, les cycles prendront fin pour ce jour-là et recommenceront le lendemain tant que le Distributeur a un volume suffisant pour continuer à générer des cycles.

Gains potentiels de points bonis par semaine

Rangs	Nombre potentiel de points bonis par centre d'affaires par semaine	Nombre potentiel de points bonis par centre d'affaires par an
Distributeur	0	0
Émeraude	250 PB	13 000 PB
Rubis	1 000 PB	52 000 PB
Diamant	2 000 PB	104 000 PB
Diamant à 1 étoile	3 000 PB	156 000 PB
Diamant à 2 étoiles	4 000 PB	208 000 PB
Diamant à 3 étoiles	5 000 PB	260 000 PB
Diamant à 4 étoiles	6 000 PB	312 000 PB
Diamant à 5 étoiles	7 000 PB	364 000 PB
Diamant à 6 étoiles	8 000 PB	416 000 PB
Diamant à 7 étoiles	9 000 PB	468 000 PB
Diamant à 8 étoiles	10 000 PB	520 000 PB
Diamant à 9 étoiles	11 000 PB	572 000 PB
Diamant à 10 étoiles et supérieur	12 000 PB	624 000 PB

*Afin de maintenir la rentabilité requise pour financer et exploiter avec succès une entreprise de Distributeur de BODi et de veiller à la stabilité commerciale des Distributeurs indépendants du BODi, la Société a établi un plafond de trente-cinq pour cent (35 %) du VÉ total accumulé de la Société à être payé au titre de primes de cycle d'équipe et peut, si elle le juge nécessaire, mettre en œuvre un ajustement au paiement des primes de cycle d'équipe qui, afin de maintenir le plafond établi, appliquera à tous les versements de primes de cycle d'équipe le même calcul au prorata pour chaque CAC après les vingt (20) premiers cycles. Par conséquent, les 20 premiers cycles sont exempts de ce calcul au prorata.

Prime jumelée

Payée(s) chaque semaine aux Distributeurs admissibles ayant un rang rubis, diamant et diamant étoile

Gagnez une prime jumelée aux points bonis des cycles d'équipe obtenus par vos Distributeurs personnellement parrainés. Les Distributeurs de rang rubis gagnent une prime jumelée de cinq pour cent (5 %). Les Distributeurs de rang diamant et diamant étoile gagnent une prime jumelée de dix pour cent (10 %).

Prime de leadership du Distributeur diamant étoile

Payée(s) chaque trimestre aux Distributeurs admissibles ayant un rang de diamant à 2 étoiles ou supérieur

Pour être admissibles à participer à la cagnotte de la prime Diamant étoile :

Les Distributeurs doivent atteindre et conserver un statut d'admissibilité de diamant à 2, 5, 10 ou 15 étoiles pendant six (6) périodes de primes consécutives situées toutes à l'intérieur d'un trimestre de 13 semaines comme défini par BODi. Chaque cagnotte sera équitablement divisée entre tous les Distributeurs admissibles pour cette cagnotte donnée.

Si aucun Distributeur n'est admissible à participer à une cagnotte de prime donnée, toute prime de leadership du Distributeur diamant étoile accumulée et non versée sera reportée à la période d'admissibilité trimestrielle suivante jusqu'à ce qu'elle soit payée. Un calendrier où figurent les dates clés des périodes d'admissibilité trimestrielles pour chaque année civile sera publié dans le Bureau du Distributeur en ligne.

Afin de recevoir le paiement de la prime Diamant étoile à titre de Distributeurs admissibles :

Pour chacune des pools de bonus de leadership Diamant 5, 10 ou 15 étoiles, les Distributeurs qui se qualifient correctement comme indiqué ci-dessus doivent également gagner un minimum de 10 points Elite au cours de la période de qualification trimestrielle. 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 qui se qualifient correctement mais ne gagnent pas un minimum de 10 points Elite au cours de la période de qualification trimestrielle, leur part applicable d'un ou plusieurs des pools de bonus de leadership Diamond sera perdue et ne sera pas transférée dans un pool de bonus de leadership Diamond existant ou future.

Centres d'affaires du Distributeur supplémentaires

Les Distributeurs du BODi peuvent être admissibles à ouvrir jusqu'à 25 centres d'affaires du Distributeur. Chaque centre d'affaires supplémentaire peut participer à toutes les occasions de revenus.

Une fois que le premier CAC (CAC n° 1) du Distributeur a atteint un rang de diamant à 2 étoiles, le Distributeur peut, s'il le désire, demander l'ouverture d'un CAC supplémentaire (CAC n° 2) dans la lignée en aval du CAC n° 1. Chaque CAC supplémentaire doit être ouvert et développé comme un nouveau CAC, en commençant de zéro. Pour éviter tout doute, il est impossible d'ouvrir un nouveau CAC en acquérant un CAC existant. Le CAC n° 2 peut commencer à se développer et à devenir admissible aux avancements de rangs. Une fois que le CAC n° 2 a atteint un rang actif et admissible de diamant à deux étoiles, il peut, s'il le désire, demander l'ouverture d'un CAC supplémentaire (CAC n° 3) n'importe où dans l'organisation originale du Distributeur (c.-à-d. dans la lignée en aval du CAC n° 1). Ce processus d'admissibilité à l'ouverture de centres d'affaires du Distributeur supplémentaires peut être répété jusqu'à ce que le Distributeur ait un maximum de 25 centres d'affaires du Distributeur.

Les centres d'affaires du Distributeur supplémentaires doivent devenir admissibles de façon indépendante pour participer au programme de la Prime de leadership du Distributeur diamant étoile. Chaque CAC ne peut compter que sur les Distributeurs diamants personnellement parrainés de sa lignée en aval pour l'admissibilité et la participation de ce CAC spécifique à la cagnotte de la prime Diamant étoile.

Les Distributeurs admissibles qui exploitent plusieurs centres d'affaires du Distributeur peuvent annuler et rouvrir le dernier CAC qu'ils ont ouvert après une période d'attente de six mois, à condition que le CAC en question n'ait pas atteint un rang à vie supérieur à diamant. Si le dernier CAC ouvert par le Distributeur a atteint un rang à vie de diamant à 1 étoile ou supérieur, le Distributeur ne peut pas fermer ce centre d'affaires, à moins qu'il mette fin aux activités de son entreprise de Distributeur de BODi, auquel cas tous les centres d'affaires du Distributeur associés à ce Distributeur seront définitivement fermés.

Exigences en matière de vente au détail pour tous les centres d'affaires du Distributeur supplémentaires

Pour chaque CAC supplémentaire de la lignée en aval ouvert par un Distributeur après le premier CAC, la totalité (100 %) du VP (lequel détermine le paiement de la prime de cycle d'équipe) doit être générée par des ventes au détail (c.-à-d. des ventes à des personnes qui ne sont pas des Distributeurs), qui peuvent être des ventes au détail à des clients effectuées par l'entremise du site Web et/ou des abonnements à BODi On Demand.

RANGS ET ADMISSIBILITÉS

Il existe un total de dix-neuf (19) rangs officiels dans le Plan de rémunération de BODi. Pour être admissibles à un nouveau rang, les Distributeurs doivent avoir un statut « Actif » et remplir les critères d'admissibilité des rangs précédents au cours de la période d'obtention de primes. Un Distributeur peut devenir admissible à plusieurs rangs au cours d'une même période d'obtention de primes, par exemple, un Distributeur diamant peut être admissible aux rangs de diamant à 1 étoile et de diamant à 2 étoiles pendant une même période.

Rangs officiels

Distributeur : a ouvert un compte de Distributeur du BODi.

Distributeur émeraude : a un statut « Actif », a rempli les exigences en matière de VP pour le rang émeraude en générant au moins 50 VP, et a aidé des Distributeurs ou Client Privilégié à générer au moins 50 VP en volume actif de chaque côté de sa lignée (lignée de droite et lignée de gauche).

Distributeur rubis : a un statut « Actif », a généré un minimum de 75 VP, a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à atteindre un niveau actif émeraude ou supérieur de chaque côté de sa lignée (lignée de droite et lignée de gauche) et a aidé un (1) autre Distributeur personnellement ou Client Privilégié parrainé de chaque côté de sa lignée (lignée de droite et lignée de gauche) à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux.

Distributeur diamant : a un statut « Actif », a généré un minimum de 100 VP, et a aidé deux autres (2) Distributeurs personnellement ou Client Privilégié parrainés de chaque côté de sa lignée (lignée de droite et lignée de gauche) à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux.

Distributeurs diamants étoile

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

Distributeur diamant à 1 étoile : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à atteindre le niveau de Distributeur diamant, a aidé deux (2) autres Distributeurs personnellement parrainés à générer 100 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 2 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé deux (2) Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant de chaque côté de sa lignée (lignée de droite et lignée de gauche) et a aidé des Distributeurs

personnellement parrainés à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 3 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé trois (3) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé deux (2) Distributeurs personnellement parrainés à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 4 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé quatre (4) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé deux (2) Distributeurs personnellement parrainés à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 5 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé cinq (5) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé quatre (4) Distributeurs personnellement parrainés à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité. Afin de veiller à ce que les leaders diamants offrent la formation et le soutien nécessaires pour aider les Distributeurs de leur organisation à générer des ventes de chaque côté de leur lignée (lignée de droite et lignée de gauche), les Distributeurs diamants à 5 étoiles ne peuvent pas compter plus de 3 Distributeurs diamants personnellement parrainés dans n'importe quel côté de leur lignée à des fins d'admissibilité à ce rang.

Distributeur diamant à 6 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé six (6) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 7 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé sept (7) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 8 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé huit (8) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 9 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé neuve (9) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 10 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé dix (10) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité. Afin de veiller à ce que les leaders diamants offrent la formation et le soutien nécessaires pour aider les Distributeurs de leur organisation à générer des ventes de chaque côté de leur lignée (lignée de droite et lignée de gauche), les Distributeurs diamants à 10 étoiles ne peuvent pas compter plus de 5 Distributeurs diamants personnellement parrainés dans n'importe quel côté de leur lignée à des fins d'admissibilité à ce rang.

Distributeur diamant à 11 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé onze (11) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 12 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé douze (12) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 13 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé treize (13) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 14 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé quatorze (14) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Distributeur diamant à 15 étoiles : a un statut « Actif », a généré un minimum de 200 VP, a aidé quinze (15) autres Distributeurs personnellement parrainés à atteindre le niveau de Distributeur diamant et a aidé un (1) Distributeur personnellement parrainé à générer 50 VP en nouveau volume actif par la vente de produits aux consommateurs finaux, et a rempli les exigences en matière de statut d'admissibilité.

Statut d'admissibilité

Nous avons introduit un nouvel élément de suivi, appelé statut d'admissibilité (qui est différent du rang) pour aider les Distributeurs à suivre leurs progrès en matière d'admissibilité à chacun des niveaux de rangs de diamant étoile. Le statut d'admissibilité montre les niveaux d'admissibilité d'un Distributeur pour chaque période à mesure que ce Distributeur avance vers un rang de diamant étoile. Un Distributeur doit atteindre et conserver le statut d'admissibilité pour un niveau de rang de diamant étoile pendant six (6) périodes consécutives pour atteindre pleinement ce rang de diamant étoile. À la fin de la sixième semaine consécutive de la période pendant laquelle le statut d'admissibilité pour un niveau de diamant ou supérieur a été conservé, le rang du Distributeur reflétera alors le niveau de rang pleinement atteint. Pour devenir admissibles aux cagnottes de la Prime de leadership du Distributeur diamant étoile, les Distributeurs doivent atteindre et conserver un statut d'admissibilité de diamant à 2, 5, 10 ou 15 étoiles pendant six (6) périodes de primes consécutives situées toutes à l'intérieur d'un trimestre de 13 semaines comme défini par BODi.

Exemple de statut d'admissibilité :

Dans cet exemple, un Distributeur diamant (CD dans le tableau ci-dessous) remplit les critères d'admissibilité pour le niveau de diamant à 1 étoile à la semaine 1 (AD1E, ou admissibilité diamant à 1 étoile, dans le tableau ci-dessous). À la semaine 4, le Distributeur diamant remplit les critères d'admissibilité pour le niveau de diamant à 2 étoiles, puis à la semaine 5, il remplit les critères uniquement pour le niveau de diamant à 1 étoile. À la semaine 6, puisque le Distributeur a répondu aux critères d'admissibilité pour le niveau de diamant à 1 étoile ou supérieur pendant six (6) semaines consécutives, le rang du Distributeur montre qu'il a bel et bien atteint le rang de Distributeur diamant à 1 étoile (D1E dans le tableau ci-dessous).

Semaine 1 Semaine 2 Semaine 3 Semaine 4 Semaine 5 Semaine 6

Rang de rémunération	CD	CD	CD	CD	D1E
Statut d'admissibilité	AD1E	AD1E	AD1E	AD2E	AD1E

EXEMPLE DE PRIMES ET COMMISSIONS HEBDOMADAIRES

1. SUE EST UNE DISTRIBUTEUR ÉMERAUDE AVEC UN VÉ DE 540 DANS SA LIGNÉE DE GAUCHE ET UN VÉ DE 200 DANS SA LIGNÉE DE DROITE. SUE A ÉGALEMENT GÉNÉRÉ 200 VD EN VENTES AU DÉTAIL À SES CLIENTS.

A) PRIME DE CYCLE D'ÉQUIPE POUR SUE :

<u>LIGNÉE DE GAUCHE</u>	<u>LIGNÉE DE DROITE</u>
540 VÉ	200 VÉ
(200 VÉ)	(100 VÉ) -----CYCLE N° 1
<u>(200 VÉ)</u>	<u>(100 VÉ)</u> -----CYCLE N° 2
140 VÉ	0 VÉ -----VOLUME REPORTÉ

LES GAINS DE SUE SONT CALCULÉS EN MULTIPLIANT LES 2 CYCLES PAR 14 PB (LES DISTRIBUTEURS DE RANG ÉMERAUDE GAGNENT 14 POINTS BONIS PAR CYCLE). LE RÉSULTAT EST DONC DE 28 POINTS BONIS (2 X 14) GAGNÉS POUR LA PRIME DE CYCLE D'ÉQUIPE.

B) COMMISSIONS SUR LES VENTES AU DÉTAIL POUR SUE :

<u>VD</u>	<u>TAUX DE COMMISSION</u>
200	25 %

LA COMMISSION SUR LES VENTES AU DÉTAIL DE SUE EST DE 50 POINTS BONIS, OU 200 VD MULTIPLIÉS PAR 25 % (200 X 25 %)

C) TOTAL DE PB POUR SUE PENDANT CETTE PÉRIODE D'OBTENTION DE GAINS :

PRIME DE CYCLE D'ÉQUIPE = 28 PB
COMMISSIONS SUR LES VENTES AU DÉTAIL = 50 PB
TOTAL 78 PB

D) TOTAL DES PRIMES ET COMMISSIONS VERSÉES À SUE :

LE MONTANT PAYÉ À SUE SERA CALCULÉ EN MULTIPLIANT SON TOTAL DE 78 PB PAR LE TAUX DE CHANGE EN VIGUEUR POUR DÉTERMINER LE MONTANT PAYABLE DANS SA DEVISE LOCALE.

GLOSSAIRE

ACCUMULER LE VOLUME D'ÉQUIPE – Une fois qu'un Centre d'affaires du Distributeur (CAC) obtient le statut « Actif » et remplit les critères d'admissibilité au rang d'émeraude ou à un rang supérieur, le CAC peut commencer à accumuler et à mettre en banque (à retenir) le volume d'équipe (VÉ) provenant des deux côtés de sa lignée en aval (lignée de gauche et lignée de droite), peu importe le niveau, et peut devenir admissible à commencer à gagner des primes de cycle d'équipe et d'autres primes dans le cadre du Plan de rémunération des Distributeurs de BODi Distributeur.

ACTIVÉ – Le statut obtenu lorsqu'un CAC devient actif pour la première fois ET aide deux Distributeurs personnellement parrainés ou Client Privilégié, l'un occupant une position dans la lignée de droite du Distributeur et l'autre dans sa lignée de gauche, à générer chacun 50 VP en nouveau volume actif. Une fois le CAC activé, il commence à accumuler et à mettre en banque (à retenir) le volume d'équipe (VÉ) provenant des deux côtés de sa lignée en aval (lignée de gauche et lignée de droite) aux fins d'obtention des primes de cycle d'équipe et d'autres primes. Une fois qu'un CAC est activé, il conserve ce statut indéfiniment.

ACTIF ET ADMISSIBLE – Le statut d'un CAC qui a obtenu le statut « Actif » ET qui remplit pleinement les critères d'admissibilité pour un niveau de rang spécifique dans le cadre du Plan de rémunération des Distributeurs de BODi au cours de la période d'admissibilité aux primes.

STATUT ACTIF – 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..

VOLUME ACTIF – Le volume personnel (PV) découlant des ventes qui est requis pour l'obtention du statut « Actif » d'un Distributeur. Le volume actif est cumulable sur 5 périodes de primes consécutives se terminant avec la période de primes au cours de laquelle la prime est calculée.

ENTENTE – Le contrat entre BODi et chaque Distributeur indépendant du BODi, qui comprend la Demande d'inscription et l'Entente de Distributeur indépendant du BODi, les Politiques et procédures pour les Distributeurs du BODi et le Plan de rémunération des Distributeurs du BODi, tous dans leur forme actuelle et tels qu'ils peuvent être modifiés de temps à autre par BODi à sa seule discrétion, avec ou sans préavis à votre égard. Ces documents sont collectivement désignés comme « l'Entente ».

GÉNÉALOGIE BINAIRE – La structure organisationnelle utilisée par le plan de rémunération de BODi pour organiser les entreprises de Distributeurs indépendants de BODi, pour créer les liens de parrainage connexes entre les Distributeurs personnellement parrainés et les clients privilégiés, et pour calculer les niveaux de classement et la rémunération des bonus. Dans une structure de généalogie binaire, chaque position a deux positions CBC directement en dessous de cette CBC, créant une jambe gauche et une jambe droite pour chaque CBC. Cette structure se répète pour chaque CBC au sein de la généalogie binaire globale..

PRIME(S) – Rémunération supplémentaire versée dans le cadre du Plan de rémunération de BODi. Il y a cinq (5) types différents de primes : 1) Prime de cycle d'équipe, 2) Prime jumelée, 3) Prime de démarrage rapide de Shakeology, 4) Prime renforcée de démarrage rapide de Shakeology et 5) Prime de leadership du Distributeur diamant étoile.

PÉRIODE D'OBTENTION DE PRIMES – Il s'agit de la période hebdomadaire servant à totaliser et à calculer tout le volume et toutes les ventes, commissions et primes. La période commence chaque jeudi matin à 0 h heure de l'Est (HE) et se termine le mercredi suivant à

23 h 59 HE. Les commissions et les primes sont traitées et payées chaque semaine (une semaine à terme échu) sur la base d'un calcul quotidien des activités de vente au cours de la période d'obtention de primes.

POINTS BONIS – Les points utilisés pour déterminer les commissions/primes devant être payées à un Distributeur pour chaque période d'obtention de primes. Les points bonis sont une dénomination universelle à laquelle la Société multiplie un taux de conversion de devises (le taux de conversion en vigueur pour chaque pays inscrit à publier dans la FAQ des Distributeurs) afin de déterminer le montant à payer à un Distributeur.

PÉRIODE D'ADMISSIBILITÉ AUX PRIMES – Le délai dans lequel le statut actif d'un Distributeur ou d'un client privilégié est déterminé pour une période de gain de bonus donnée. La période de qualification du bonus est la période de 35 jours précédant et incluant le dernier jour de la dernière période de gain de bonus terminée.

FRAIS DE SERVICE D'ENTREPRISE – Les frais mensuels facturés aux Distributeurs par BODi, qui correspondent au prix coûtant du maintien d'un CAC et de la fourniture de ressources exclusives, comme des outils et services d'appui, le tableau de bord et la réplique de site Web. Le paiement des frais mensuels de service d'entreprise par un CAC est obligatoire pour que ce CAC conserve le statut « Actuel ».

VOLUME REPORTÉ – Le volume d'équipe (VÉ) qui reste après que tous les cycles possibles ont été calculés pour un jour donné. Ce VÉ restant est reporté au lendemain puis ajouté au nouveau VÉ généré par un CAC jusqu'à ce que d'autres cycles puissent être réalisés.

CENTRE D'AFFAIRES DU DISTRIBUTEUR (CAC) – Une position de ventes indépendante au sein de la généalogie de BODi, qui est attribuée à l'entreprise d'un Distributeur indépendant du BODi et qui représente cette entreprise. Chaque position est utilisée pour faire le suivi des activités de vente au détail d'un Distributeur ainsi que tout volume d'équipe (VÉ) généré par l'organisation de vente en aval du Distributeur.

COMMISSION – Une partie du volume de la vente au détail d'un produit de BODi qui est versée au Distributeur à titre de rémunération pour la vente de produits de BODi. Il existe divers types et catégories de commissions, notamment les commissions sur la vente au détail et sur les abonnements, ainsi que des primes comme les primes de cycle d'équipe, les primes de leadership et d'autres primes liées aux produits telles qu'elles sont définies au présent plan.

STATUT ACTUEL – Un CAC a le statut « Actuel » si ses frais mensuels de service d'entreprise ont été réglés pour ce CAC pendant la période d'admissibilité aux primes en cours. Tout CAC qui n'a pas un statut « Actuel » est assujéti à la retenue ou à la perte de toute rémunération gagnée et impayée, ainsi qu'à des pénalités supplémentaires, y compris la suspension et/ou la fermeture du CAC si le compte n'obtient pas le statut « Actuel » dans les délais spécifiés, comme défini dans le document des Politiques et procédures de BODi.

Client – Une personne qui n'est pas un Distributeur et qui achète des produits ou des services d'abonnement de BODi. Chaque client est affecté à un Distributeur, mais les clients ne sont pas placés dans une généalogie et ne peuvent pas procéder à l'inscription de Distributeurs ou d'autres clients. De plus, les clients ne sont pas admissibles à recevoir des commissions ou des primes.

CYCLE (GÉNÉRATION DE CYCLES) – Un processus de calcul et de paiement des primes qui se produit lorsqu'un CAC actif et admissible de rang émeraude ou supérieur atteint un VÉ accumulé de 300 ou plus, dont un tiers (ou 100 VE) provient d'un côté de la lignée en aval (la lignée de gauche ou la lignée de droite) et deux tiers (ou 200 VÉ) proviennent de l'autre côté de la lignée. Une fois que ces niveaux de VÉ sont atteints, le CAC utilise ce VÉ accumulé (appelé un « cycle »). Chaque cycle est ensuite multiplié par le nombre de points du cycle d'équipe pour déterminer combien d'argent sera versé au Distributeur. Les cycles continuent d'être générés

jusqu'à ce qu'aucun autre cycle ne puisse être déduit du VÉ accumulé ou jusqu'à ce que le plafond quotidien de 96 cycles ait été atteint. Tout VÉ inutilisé de chaque lignée devient un volume reporté.

Remarque :

Le système logiciel de BODi détermine laquelle des lignées est la lignée faible entre les cycles d'une semaine. Par exemple, si un CAC a 260 VÉ dans la lignée de gauche du Distributeur et 200 VÉ dans sa lignée de droite avant le cycle 1 (300 VÉ seront déduits au total, avec 200 VÉ déduits d'un côté de la lignée et 100 VÉ déduits de l'autre côté), le système détermine que la lignée de gauche (260 VÉ) du Distributeur est la lignée forte au cycle 1 et que la lignée de droite (200 VÉ) du Distributeur est la lignée faible au cycle 1.

Une fois le cycle 1 terminé, la lignée de droite du Distributeur, avec un volume reporté de 100 VÉ (c.-à-d. 200 VÉ – 100 VÉ = 100 VÉ) devient la lignée forte du Distributeur et la lignée de gauche du Distributeur, avec un volume reporté de 60 VÉ (c.-à-d. 260 VÉ – 200 VÉ = 60 VÉ) devient la lignée faible du Distributeur. Autrement dit, il arrive souvent que la détermination des lignées change d'un cycle à l'autre de la prime de cycle d'équipe, la lignée forte devenant la lignée faible et vice-versa.

Dans le logiciel administratif de BODi, le volume d'équipe de la lignée de gauche et celui de la lignée de droite sont désignés respectivement comme LV (pour Left Volume, soit volume de gauche) et RV (pour Right Volume, soit volume de droite).

Exemple de génération de cycles – Quatre cycles complets

Volume d'équipe de gauche	Volume d'équipe de droite	Cycles
3700	480	
-200	-100	1
3500	380	
-200	-100	2
3300	280	
-200	-100	3
3100	180	
-200	-100	4
2900	80	
4 cycles terminés		
2900	80	Report au cycle suivant

LIMITES DE CYCLE PAR JOUR – Le nombre maximal de cycles qu'un CAC peut générer chaque jour en fonction du rang actuel du CAC. Les Distributeurs de rang émeraude, rubis, diamant et diamant étoile peuvent générer un maximum de 96 cycles par jour.

PÉRIODE D'UN JOUR – Un jour est défini comme la période de temps entre 0 h (minuit) HE et 23 h 59 HE (heure normale de l'Est).

LIGNE DIRECTE DE PARRAINAGE – La lignée au sein de la généalogie binaire qui commence par un CAC spécifique et qui remonte vers le CAC qui parraine personnellement le premier CAC, puis vers le CAC qui parraine personnellement *ce* deuxième CAC, et ainsi de suite (p. ex., Marie est personnellement parrainée par Jean, qui est personnellement parrainé par Susanne...). La ligne directe de parrainage n'est PAS nécessairement la même que la lignée généalogique, car il est possible que deux CAC adjacents n'aient pas un lien personnel de parrainage.

LIGNÉE EN AVAL – Terme qui définit la structure de la généalogie binaire qui commence par les deux positions placées directement sous un CAC spécifique et s'étend ensuite à tous les CAC qui émanent de ces deux positions, qu'ils soient ou non personnellement parrainés par le premier CAC.

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.

DIRECTEMENT À LA MAISON (ou LIVRAISON AUTOMATIQUE) – Un programme de commodité optionnel dans le cadre duquel des produits présélectionnés sont expédiés tous les mois à vous ou à vos clients de BODi, le montant de la facture étant automatiquement prélevé sur la carte de crédit qui a été fournie lors de l'inscription au programme.

STATUT INACTIF – Le statut d'un CAC qui a accumulé 49 VP ou moins au cours de toute période d'admissibilité aux primes. Le statut « Inactif » entraîne une rétrogradation du rang du Distributeur, ainsi que l'annulation permanente de tout le volume d'équipe accumulé au moment où le Distributeur devient inactif. Après avoir atteint un minimum de 50 VP, le statut d'un CAC sera changé à « Actif » et ce CAC pourra à nouveau commencer à accumuler du VÉ.

VOLUME D'ÉQUIPE DE GAUCHE – Représente le VÉ accumulé d'un CAC généré par les Distributeurs placés du côté gauche (lignée de gauche) de la lignée en aval d'un CAC.

CYCLES À VIE – Le nombre de cycles généré par un CAC pendant sa durée de vie.

RANG À VIE – Le plus haut rang jamais atteint par un CAC. Une fois qu'un rang est atteint, il est permanent à des fins de reconnaissance du Distributeur; cependant, les primes seront calculées et payées en fonction du rang de rémunération déterminé dans la période d'obtention de primes en cours. Aussi appelé « le plus haut rang 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.

CYCLE MAÎTRE – Chaque fois qu'un CAC complète 5 000 cycles consécutifs, un cycle maître se produit et un maximum de 5 000 VÉ provenant de la lignée forte du CAC et tout le VÉ de la lignée faible du CAC sont reportés au cycle suivant. La génération de cycles peut recommencer le même jour.

PRIME JUMELÉE – Une des occasions de primes prévues au Plan de rémunération de BODi qui peut être versée aux Distributeurs actifs et admissibles de rang rubis et diamants. Cette prime est calculée et payée chaque semaine et correspond à cinq pour cent (5 %) (Distributeurs rubis) ou dix pour cent (10 %) (Distributeurs diamants) de tous les points de cycle d'équipe gagnés par les Distributeurs personnellement parrainés de la lignée en aval d'un Distributeur.

NOUVEAU VOLUME ACTIF – Le volume actif découlant de la vente de produits par un Distributeur qui n'a pas été utilisé pour répondre à l'exigence relative au volume actif requis pour atteindre un rang précédent. Chaque nouveau volume actif d'un Distributeur ne peut être comptabilisé qu'une seule fois par son parrain personnel pour l'admissibilité à l'avancement de rang. Le nouveau volume actif est cumulable sur 5 périodes de primes consécutives se terminant avec la période de primes au cours de laquelle la prime est calculée.

RANG DE RÉMUNÉRATION – Le niveau de rang d'un CAC qui a été atteint pendant la période d'obtention de primes en cours. Ce niveau du rang déterminera le calcul des primes gagnées pendant la période en cours. Le rang peut être égal ou inférieur au rang à vie du CAC.

PERSONNELLEMENT PARRAINÉ(S) – Chacun ou l'ensemble des Distributeurs ou Client Privilégié du BODi qui sont directement parrainés par un Distributeur spécifique de BODi.

CLIENT DE DÉTAIL PERSONNEL – Comprend 1) les clients recevant des produits à domicile inscrits par le Distributeur au programme de livraison automatique Directement à la maison (à l'exception des clients qui sont déjà des Distributeurs); et 2) les personnes qui ne sont

pas des Distributeurs et qui font des achats de produits ou s'abonnent à des services à partir du site Web de BODi du Distributeur. Les Distributeurs peuvent également vendre des produits à des tiers à partir de leurs propres stocks ou par d'autres moyens, sans utiliser leur site Web de BODi, à condition que ces ventes ne génèrent pas de VP ni de commissions pour leur CAC.

VOLUME PERSONNEL (PV) – Le PV est une valeur attribuée aux produits vendus au cours d'une période de bonus. PV est utilisé pour déterminer le statut actif et est un qualificatif pour les rangs.

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. Les autres clients privilégiés ne peuvent pas recevoir de commissions ou de bonus.

STATUT D'ADMISSIBILITÉ – Il s'agit du statut d'un CAC qui pendant cette période répond à toutes les exigences pour l'atteinte d'un rang de diamant étoile ou super étoile, à l'exception de l'exigence de conserver le statut pendant des périodes d'obtention de primes consécutives. Pendant cette période, le CAC est considéré comme étant « admissible au rang X ».

ADMISSIBLE – Mention qui indique qu'un Distributeur a pleinement satisfait à toutes les exigences pour atteindre un niveau de rang spécifique.

RANGS – Les 18 rangs différents auxquels un Distributeur peut devenir admissible dans le cadre du Plan de rémunération des Distributeurs du BODi. Les niveaux de rang ont un impact direct sur le montant de la rémunération que peut gagner un Distributeur, et peuvent également servir de critères d'admissibilité pour la participation à divers programmes et promotions de BODi. Les niveaux des rangs sont recalculés chaque semaine.

Les niveaux des rangs sont les suivants :

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

COMMISSIONS SUR LES VENTES AU DÉTAIL – L'une des commissions pouvant être payées au Distributeur dans le cadre du Plan de rémunération de BODi. Cette commission est calculée et payée chaque semaine en fonction des ventes de produits, effectuées par l'entremise du site Web de BODi d'un Distributeur, aux clients de détail personnels du Distributeur, aussi longtemps que ces clients demeurent attachés à ce Distributeur du BODi. Les commissions sur les ventes au détail sont payées en multipliant le volume de détail (VD) total gagné par 25 %, et ensuite en convertissant cette somme dans la devise locale du Distributeur à l'aide du taux de

conversion publié par BODi.

VENTES AU DÉTAIL – Les ventes au détail sont faites à des clients qui sont des particuliers et qui ne sont pas des Distributeurs du BODi.

VOLUME DE DÉTAIL (VD) – Le volume de détail est une valeur attribuée à chaque produit afin de calculer les commissions en points bonis. Il est égal au prix de détail courant aux États-Unis pour chaque produit.

VOLUME D'ÉQUIPE DE DROITE – Représente le VÉ accumulé d'un CAC généré par les Distributeurs placés du côté droit (lignée de droite) de la lignée en aval d'un CAC.

PARRAIN – Un Distributeur du BODi qui inscrit un autre Distributeur du BODi dans la Société. L'action d'inscrire d'autres personnes en tant que Distributeurs et de les former pour qu'elles deviennent des Distributeurs du BODi est appelée « parrainer » ou « parrainage personnel ».

PRIME DE LEADERSHIP DU DISTRIBUTEUR DIAMANT ÉTOILE – Une prime qui peut être payée aux Distributeurs dans le cadre du Plan de rémunération de BODi. Cette prime est calculée et payée chaque trimestre en fonction d'un pourcentage du VÉ total de la Société; elle est versée aux Distributeurs qui atteignent et conservent le statut d'admissibilité au rang de diamant étoile pendant six (6) semaines consécutives au cours de chaque trimestre.

LIGNÉE FORTE – Aux fins d'évaluation du VÉ de la lignée en aval (lignée de gauche et lignée de droite) d'un CAC, la lignée avec le plus grand VÉ accumulé à tout moment est considérée comme la lignée forte à ce moment-là.

PRIME DE CYCLE D'ÉQUIPE – L'une des primes pouvant être payées à des Distributeurs actifs et admissibles de rang émeraude ou supérieur dans le cadre du Plan de rémunération des Distributeurs du BODi. Cette prime est calculée et payée chaque semaine en multipliant le nombre de points bonis accumulés de la lignée en aval d'un CAC par le taux de conversion du pays où réside le CAC. Le taux de conversion est publié par BODi.

VOLUME D'ÉQUIPE (VÉ) – Le volume d'équipe (VÉ) est une valeur attribuée aux produits vendus au cours d'une période d'obtention de primes; il est utilisé pour calculer la prime de cycle d'équipe. Le VÉ d'un CAC est la somme de tous les VÉ générés par des achats effectués par les Distributeurs personnellement parrainés ou Client privilégié parrainé personnellement de la lignée en aval du CAC et leurs clients de détail personnels. Le VÉ d'un CAC ne comprend pas le volume généré par les achats personnels du CAC ni les achats de ses clients de détail personnels.

LIGNÉE EN AMONT – Ce terme fait référence aux CAC situés au-dessus d'un Distributeur spécifique du BODi dans la ligne directe de parrainage.

LIGNÉE FAIBLE – Aux fins d'évaluation du VÉ de la lignée en aval (lignée de gauche et lignée de droite) d'un CAC, la lignée avec le VÉ accumulé le plus faible à tout moment est considérée comme la lignée faible à ce moment-là.