

MÖDERE™

RÈGLES ET  
PROCÉDURES

Entrée en vigueur : le 5 avril 2022

ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE .....	5
SECTION 1 : ÉNONCÉ DE MISSION DE LA SOCIÉTÉ .....	5
SECTION 2 : INTRODUCTION.....	5
2.1 RÈGLES ET PLAN DE COMPENSATION INTÉGRÉS AU CONTRAT DE SOCIAL MARKETER .....	5
2.2 OBJECTIF DES RÈGLES ET PROCÉDURES .....	6
2.3 MODIFICATIONS DU CONTRAT .....	6
2.4 DÉLAIS.....	6
2.5 RÈGLES ET DISPOSITIONS SÉPARABLES.....	6
2.6 RENONCIATION.....	7
2.7 CESSION .....	7
SECTION 3 : DEVENIR UN SOCIAL MARKETER .....	7
3.1 CONDITIONS POUR DEVENIR UN SOCIAL MARKETER .....	7
3.2 ABSENCE D'OBLIGATION D'ACHETER DES PRODUITS .....	8
3.3 DEMANDE D'ADHÉSION DE SOCIAL MARKETER PAR SOUMISSION EN LIGNE .....	8
3.4 AVANTAGES DU SOCIAL MARKETER.....	8
3.5 CLIENTS MODERE .....	8
3.6 CONSENTEMENT EN MATIÈRE DE DONNÉES.....	9
SECTION 4 : EXPLOITER UNE ACTIVITÉ MODERE .....	9
4.1 ADHÉSION AU PLAN DE COMPENSATION MODERE.....	9
4.2 MINEURS.....	10
4.3 UN SEUL COMPTE MODERE PAR SOCIAL MARKETER .....	10
4.4 STATUT DE COCONTRACTANT INDÉPENDANT .....	10
4.5 ENTREPRISES .....	11
4.6 MODIFICATIONS DE TITULARITÉ D'UN COMPTE SOCIAL MARKETER MODERE.....	11
4.7 VENTE, TRANSFERT OU CESSION D'UN COMPTE SOCIAL MARKETER MODERE .....	12
4.8 SÉPARATION D'UN COMPTE SOCIAL MARKETER MODERE.....	13
4.9 SUCCESSION.....	14
4.10 TRANSFERT EN CAS D'INCAPACITÉ D'UN SOCIAL MARKETER .....	15
4.11 MODIFICATION DE L'ORGANISATION DE VENTE.....	15
4.12 INSCRIPTION .....	15
4.13 PARRAINAGE CROISÉ.....	16
4.14 CONFLITS D'INTÉRÊTS .....	16
4.15 INTERDICTION D'ACHAT DE PRIMES .....	18
4.16 CUMUL.....	18
4.17 PRÊTS ET AVANCES SUR COMMISSIONS.....	18
4.18 INTERDICTION D'ACHATS DE STOCKS EXCESSIFS .....	18
4.19 INTERDICTION DE RÉ-EMBALLAGE ET DE RÉ-ÉTIQUETAGE.....	18
4.20 RETENUES DES DEMANDES D'ADHÉSION OU DES COMMANDES .....	19
4.21 AUTOFACTURE : ACCEPTATION ET CADRE LÉGAL .....	19

4.22 IMPÔTS SUR LES REVENUS.....	19
4.23 ASSURANCES.....	19
4.24 PUBLICITÉ .....	20
4.25 TECHNIQUES DE TÉLÉMARKETING .....	23
4.26 COMMERCE DE DÉTAIL .....	23
4.27 SALONS, EXPOSITIONS ET AUTRES FORUMS DE VENTE .....	23
4.28 APPROBATION OU SOUTIEN DES POUVOIRS PUBLICS.....	24
4.29 ASSOCIATIONS DE VENTE DIRECTE .....	24
4.30 CONFORMITÉ AUX LOIS ET ARRÊTÉS .....	24
4.31 ALLÉGATIONS ET ACTIONS NON-AUTORISÉES .....	24
4.32 ÉVÈNEMENTS MODÈRE .....	25
4.33 ÉVÈNEMENTS ÉMANANT D'UN SOCIAL MARKETER.....	25
SECTION 5 : RESPONSABILITÉS DES SOCIAL MARKETERS .....	26
5.1 CHANGEMENT DES DONNÉES PERSONNELLES.....	26
5.2 FRAIS ANNUELS DU SOCIAL MARKETER.....	26
5.3 OBLIGATIONS DE DÉVELOPPEMENT CONTINU.....	26
5.4 REFUS DE DÉNIGREMENT .....	27
5.5 CONDUITE PRÉJUDICIABLE.....	27
5.6 CONFIDENTIALITÉ & DONNÉES DES CONSOMMATEURS.....	27
5.7 SIGNALER LES VIOLATIONS DES RÈGLES ET PROCÉDURES.....	28
SECTION 6 : COMMISSIONS ET PRIMES .....	28
6.1 QUALIFICATIONS POUR LES COMMISSIONS ET PRIMES.....	28
6.2 AJUSTEMENT DES COMMISSIONS ET PRIMES.....	29
6.3 RAPPORTS D'ORGANISATION DE VENTE.....	29
6.4 FRAIS DE RECHERCHE.....	30
6.5 RAPPORTS .....	30
6.6 ERREURS ET QUESTIONS .....	30
SECTION 7 : CONDITIONS DE VENTE .....	30
7.1 VENTE DE PRODUITS.....	30
7.2 ABSENCE DE RESTRICTION DE PRIX.....	31
7.2.1 FRANCE .....	31
7.3 REÇUS.....	31
SECTION 8 : COMMANDE .....	31
8.1 CLIENTS ACHETANT DES PRODUITS MODÈRE .....	31
8.2 SOCIAL MARKETER ACHETANT DES PRODUITS MODÈRE.....	31
8.3 RÈGLES D'ORDRE GÉNÉRAL .....	32
SECTION 9 : GARANTIE DES PRODUITS, PROTECTION DU CONSOMMATEUR, RETOURS ET RACHATS DE STOCK.....	32
9.1 GARANTIE DES PRODUITS ET DROITS DE PROTECTION DU CONSOMMATEUR.....	32
9.2 RETOUR DE STOCK ET D'AIDES À LA VENTE PAR LES SOCIAL MARKETERS LORS DE LA RÉSILIATION .....	33
9.3 PROCÉDURES POUR TOUS LES RETOURS À MODÈRE.....	33
SECTION 10 : PAIEMENT ET ENVOI .....	34
10.1 TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA).....	34

10.2 FONDS INSUFFISANTS .....	34
10.3 TRANSACTIONS AVEC FONDS INSUFFISANTS.....	34
10.4 RESTRICTIONS QUANT À L'UTILISATION DE CARTES DE CRÉDIT ET À L'ACCÈS DE COMPTES BANCAIRES PAR DES TIERS.....	34
SECTION 11 : INACTIVITÉ ET RÉSILIATION .....	34
11.1 RÉSILIATION VOLONTAIRE .....	34
11.2 EFFET DE LA RÉSILIATION .....	35
11.3 RÉSILIATION DUE À L'INACTIVITÉ .....	35
11.4 ANNULATION INVOLONTAIRE (RÉSILIATION).....	35
SECTION 12 : RÉOLUTION DES LITIGES ET PROCÉDURES DISCIPLINAIRES.....	36
12.1 REVENDICATIONS ET PLAINTES.....	36
12.2 MESURES ET CONSÉQUENCES.....	36
12.3 FAIRE APPEL .....	36
12.4 DROIT APPLICABLE, JURIDICTION COMPÉTENTE ET LIEU DE JURIDICTION.....	37
SECTION 13 : DÉFINITIONS.....	37

# ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE

La Société s'est engagée à fournir à ses Social Marketers des produits de qualité supérieure, un soutien exceptionnel et un Plan de Compensation réussi. L'objectif principal d'un Social Marketer consiste à attirer, fidéliser et développer la clientèle. Les Social Marketers peuvent également construire des équipes et développer des leaders lorsqu'ils recrutent d'autres Social Marketers. À mesure que les Social Marketers s'engagent dans l'activité commerciale, ils doivent représenter les produits et les opportunités de revenus de manière éthique et professionnelle.

Chaque Social Marketer accepte de se conformer à l'Éthique professionnelle suivante :

En tant que Social Marketer :

1. Je respecterai la mission et les valeurs de Modere tout en participant à l'activité commerciale.
2. J'indiquerai aux clients potentiels et aux Social Marketers qui je suis, pourquoi je les ai contactés et ce dont je fais la promotion.
3. Je serai honnête dans ma représentation des produits et je ne ferai aucune revendication de produit qui n'est pas contenue dans les publications officielles de la Société et ne s'appuie pas sur celles-ci.
4. Je représenterai correctement et légalement le Plan de Compensation et je ne ferai pas de déclarations fausses ou trompeuses sur le potentiel de revenus représenté par celui-ci.
5. Je me conduirai et conduirai mon activité de manière éthique, morale, légale et financière et je ne participerai à aucune pratique trompeuse ou illégale.
6. Je remplirai mes responsabilités de leadership en formant, en aidant et en soutenant les Social Marketers dans mon organisation.
7. Je respecterai la relation du parrain original avec ses clients ou Social Marketers et je ne tenterai pas d'interférer avec ces relations ou de les modifier, ni de faire des déclarations désobligeantes ou fausses sur d'autres Social Marketers.
8. Je ne communiquerai pas de commentaires désobligeants sur les produits des concurrents à d'autres personnes et je ne communiquerai pas de propos diffamatoires, calomnieux et désobligeants sur mes concurrents ou d'autres Social Marketers.
9. Je ne m'engagerai pas dans des activités qui porteraient atteinte à la réputation de l'entreprise, à celle d'autres Social Marketers ou la mienne.
10. Je respecterai chacun des termes et conditions du Contrat.

## SECTION 1 : ÉNONCÉ DE MISSION DE LA SOCIÉTÉ

Nous inspirons les gens à atteindre le succès personnel et le bien-être grâce à des produits performants et sûrs, des relations significatives et des expériences enrichissantes.

## SECTION 2 : INTRODUCTION

Tout au long du présent document, « Modere » ou la « Société » désigne Modere Europe BV, une société de droit belge (numéro d'entreprise 0893292596).

### 2.1 RÈGLES ET PLAN DE COMPENSATION INTÉGRÉS AU CONTRAT DE SOCIAL MARKETER

Les présentes Règles et Procédures de Modere, dans leur forme actuelle et telles que modifiées à la seule discrétion de Modere, sont intégrées au Contrat de Social Marketer Modere et en font partie intégrante. Tout au long des présentes Règles, le terme « Contrat » désigne collectivement la Demande d'Adhésion et de Contrat de Social Marketer Modere, les présentes Règles et Procédures, le Plan de Compensation Modere et la Demande d'Adhésion et de Contrat d'Entreprise de Modere (le cas échéant). Ces documents sont intégrés par référence au Contrat de Social Marketer Modere (tous dans leur forme actuelle et tels que modifiés

par Modere). Il relève de la responsabilité de chaque Social Marketer Modere de lire, de comprendre et d'adhérer à la version la plus récente des présentes Règles et Procédures et de s'assurer de les connaître et d'agir conformément à celles-ci. La version la plus récente des présentes Règles et Procédures est disponible sur le site Web officiel de la Société dédié aux Social Marketers, [www.shiftingretail.eu/www.shiftingretail.co.uk](http://www.shiftingretail.eu/www.shiftingretail.co.uk) (« ShiftingRetail »). Les Social Marketers Modere doivent régulièrement consulter le site Internet officiel pour y trouver les nouveaux contenus, les lettres d'information spéciales ou les communications urgentes.

### 2.1.1 PÉRIODE DE RÉVISION DES RÈGLES ET PROCÉDURES

Le manquement d'un nouveau Social Marketer à annuler son Contrat dans un délai de trente (30) jours civils à compter de la date de la demande de Contrat Social Marketer Modere constitue son acceptation des conditions générales du Contrat avec Modere.

## 2.2 OBJECTIF DES RÈGLES ET PROCÉDURES

Modere est une entreprise de vente directe qui commercialise des produits et services par le biais de Social Marketers indépendants. Il est important de comprendre que leur réussite et celle des autres Social Marketers dépendent de l'intégrité des hommes et des femmes qui commercialisent les produits et services Modere. Modere a établi le présent Contrat afin de définir clairement la relation entre les Social Marketers et Modere et pour définir explicitement une norme en matière de conduite commerciale acceptable. Les Social Marketers Modere sont tenus de se conformer à toutes les conditions générales énoncées dans le Contrat, que Modere peut modifier à sa seule discrétion, conformément à la clause « [Modifications du Contrat](#) ». Les Social Marketers Modere devront également se conformer à toutes les lois applicables régissant leur activité Modere et leur conduite. Les présentes Règles et Procédures expliquent et régissent la relation entre le Social Marketer en tant que contractant indépendant et la Société. Il est donc très important que les Social Marketers lisent, comprennent et respectent le Contrat. Toutes les questions concernant une des politiques ou règles peuvent être adressées au service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)).

## 2.3 MODIFICATIONS DU CONTRAT

Étant donné que les lois applicables, ainsi que l'environnement commercial changent périodiquement, Modere se réserve le droit de modifier le Contrat à sa seule et absolue discrétion, à condition que Modere donne un préavis d'au moins 30 jours aux Social Marketers (60 jours si la modification affecte financièrement les Social Marketers). Les modifications entreront en vigueur dès que tous les Social Marketers seront avisés de la modification du contrat, tel qu'indiqué ci-dessus. Les avis de modification seront publiés dans la documentation officielle de Modere. La Société fournira ou mettra à la disposition des Social Marketers une copie complète des dispositions modifiées par une ou plusieurs des méthodes suivantes : (a) une publication sur ShiftingRetail ; (b) par e-mail ; (c) par inclusion dans les périodiques de la Société ; (d) par inclusion dans les commandes de produits ; ou (e) par des correspondances spéciales. Par sa signature du Contrat Social Marketer, le Social Marketer accepte de se conformer à toutes les modifications ou à tous les amendements que Modere décide d'apporter, sous réserve d'une notification préalable suffisante, tel qu'indiqué ci-dessus. La poursuite de l'activité Modere d'un Social Marketer ou d'une acceptation par un Social Marketer des primes ou commissions constitue l'acceptation de tout amendement au Contrat.

## 2.4 DÉLAIS

Modere n'est responsable ni des délais ni des défauts dans l'exécution de ses obligations lorsque celle-ci est rendue commercialement impraticable à raison de circonstances échappant à son contrôle. Celles-ci comprennent, sans limitation, les grèves, interruptions de travail, émeutes, guerres, incendies, décès, épidémie, pandémie, réductions d'une source d'approvisionnement d'une partie, décrets ou arrêtés des pouvoirs publics.

## 2.5 RÈGLES ET DISPOSITIONS SÉPARABLES

Si une disposition du Contrat, dans sa forme actuelle ou telle qu'elle peut être modifiée, est jugée invalide ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, seule la ou les parties invalides de la disposition seront séparées et les autres dispositions demeureront pleinement en vigueur et seront interprétées comme si cette disposition invalide ou inapplicable ne faisait pas partie du Contrat.

## 2.6 RENONCIATION

La Société ne renonce jamais à ses droits d'insister sur la conformité avec le Contrat et avec les lois applicables régissant la gestion d'une entreprise. Aucun manquement de Modere d'exercer un quelconque droit ou pouvoir en vertu du Contrat, ou d'insister sur la conformité stricte par un Social Marketer à une quelconque des obligations ou dispositions du Contrat, ni aucune coutume ou pratique des parties s'écartant des dispositions du Contrat, ne constituera une renonciation de Modere à ses droits d'exiger la conformité stricte avec le Contrat. La renonciation par Modere ne peut avoir lieu que par écrit et par un représentant autorisé de la Société. La renonciation de Modere à toute violation particulière de la part d'un Social Marketer n'affectera ni ne portera atteinte aux droits de Modere en ce qui concerne toute violation ultérieure, ni n'affectera d'aucune façon les droits ou obligations de tout autre Social Marketer. De même, tout retard ou omission de la part de Modere d'exercer un droit découlant d'une violation n'affectera pas ou ne portera pas atteinte aux droits de Modere quant à cette violation ou à toute violation ultérieure. L'existence d'une réclamation ou d'une cause d'action d'un Social Marketer contre Modere ne constitue pas une défense contre l'application par Modere d'une condition ou d'une disposition du Contrat.

## 2.7 CESSION

Le Social Marketer accepte que la Société puisse céder le Contrat, en tout ou en partie, à un affilié, une filiale, une entité parente ou une autre société, à sa discrétion. Un Social Marketer ne peut céder aucun droit ou ne déléguer aucune tâche en vertu du présent Contrat sans l'accord écrit préalable de Modere. Toute tentative de transfert ou d'attribution du présent Contrat sans le consentement exprès de Modere rend le présent Contrat révocable à l'option de Modere et peut entraîner la résiliation de l'activité.

# SECTION 3 : DEVENIR UN SOCIAL MARKETER

## 3.1 CONDITIONS POUR DEVENIR UN SOCIAL MARKETER

Pour devenir un Social Marketer Modere, tout demandeur doit :

- être majeur avec la capacité de signer un contrat commercial (généralement à 18 ans) dans son pays de résidence ou être une entité commerciale immatriculée dans l'un des pays où Modere est active ; l'entité commerciale doit être dûment immatriculée ou enregistrée de manière conforme aux lois applicables ;
- résider dans l'un des pays pris en charge par Modere lorsque le demandeur a le droit légal de mener des activités indépendantes de Social Marketer Modere ou de mener une activité de Social Marketer Modere indépendante ;
- posséder un numéro de sécurité sociale ou numéro national valide, ou un numéro d'identification fiscale valide ou tout autre numéro d'identification officiel unique au Social Marketer ;
- avoir une adresse électronique valide unique au Social Marketer et utilisée pour les communications relatives au Contrat par Modere et qui doit être utilisée par le Social Marketer pour toutes les communications par e-mail avec Modere ;
- soumettre une Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer en ligne dûment remplie à Modere et/ou une Demande et un Contrat d'entité commerciale, selon le cas ; aucun tiers ne peut soumettre une telle Demande et Contrat au nom d'une autre personne ;
- soumettre la documentation, conformément à la demande de Modere, dans les 7 jours suivant la soumission de la Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer. Si la documentation n'est pas reçue dans les 31 jours suivant l'inscription, Modere se réserve le droit de résilier le compte. Une fois le compte Social Marketer résilié, le Social Marketer perd tous titres, droits et intérêts dans son organisation de vente. Dans cette situation, si le demandeur souhaite soumettre une nouvelle demande, il ou elle peut le faire immédiatement tant que son parrain original est la personne qui l'a préalablement parrainé.

La Société se réserve le droit de rejeter ou d'annuler toute demande d'un nouveau Contrat Social Marketer ou d'une poursuite du Contrat à sa propre discrétion, qui sera basée sur des motifs raisonnables et non discriminatoires.

### 3.1.1 FRANCE

En plus des exigences énoncées ci-dessus, les réglementations françaises exigent que Modere demande à tous les Social Marketers en France de fournir une preuve de l'enregistrement de leurs activités et de la preuve de leur conformité aux lois fiscales

et sociales françaises. VDI Mandataire Social Marketers doit fournir son numéro de sécurité sociale, une copie du document qui valide ce numéro (« carte vitale ») et une copie de sa carte d'identité française valide ou de son permis de résidence français valide lors de l'inscription.

### **3.2 ABSENCE D'OBLIGATION D'ACHETER DES PRODUITS**

Les nouveaux Social Marketers ne sont pas obligés d'acheter des produits ou services Modere pour devenir un Social Marketer Modere. Cependant, un nouveau Social Marketer Modere Europe doit payer des frais d'inscription. Modere rachètera les produits Modere revendables de tout Social Marketer qui résilie son Contrat Social Marketer conformément aux conditions de la clause « [Retour de stock et des aides à la vente par les Social Marketers](#) ».

#### **3.2.1 FRANCE**

Les Social Marketers résidant en France doivent régler des frais d'inscription lorsqu'ils rejoignent Modere. Tous les frais actuels sont publiés sur ShiftingRetail.

### **3.3 DEMANDE D'ADHÉSION DE SOCIAL MARKETER PAR SOUMISSION EN LIGNE**

Les Social Marketers peuvent s'inscrire facilement en ligne sur le site officiel de la Société dédié aux Social Marketers ShiftingRetail ou sur des sites Web Social Marketer parrainés par Modere. L'acceptation en ligne du Contrat a le même effet juridique qu'une signature de la main du demandeur.

### **3.4 AVANTAGES DU SOCIAL MARKETER**

Une fois la Demande d'Adhésion et de Contrat de Social Marketer acceptée par Modere, les avantages du Plan de Compensation ainsi que du Contrat Social Marketer sont accessibles au nouveau Social Marketer. Ces avantages comprennent le droit :

- d'acheter des produits et services Modere ;
- de développer une base de clientèle et de bénéficier de ces ventes dans la limite de la législation applicable ;
- de participer au Plan de Compensation Modere (recevoir des primes et commissions, si éligible) ;
- de parrainer d'autres personnes comme Social Marketers au sein de l'activité Modere et donc de créer une organisation de vente et de progresser dans le Plan de Compensation Modere ;
- de recevoir périodiquement de la documentation et d'autres communications de Modere ;
- de participer à l'assistance, au service, à la formation et aux fonctions de motivation et de reconnaissance parrainés par Modere, après paiement des charges appropriées, le cas échéant ; et
- de participer à des concours et programmes promotionnels et incitatifs parrainés par Modere pour ses Social Marketers.

#### **3.4.1 FRANCE**

Les VDI mandataire Modere peuvent seulement acheter des produits Modere pour leur utilisation et consommation personnelle. Ils peuvent promouvoir activement les produits Modere et n'ont pas le droit de commercer ou de revendre les produits Modere.

### **3.5 CLIENTS MODERE**

Une personne peut s'inscrire comme client Modere par le biais des sites Web exploités par Modere ou par téléphone et aura le droit d'acheter des produits Modere, mais n'aura pas le droit de participer au Plan de Compensation Modere. Une fois un client inscrit auprès de Modere, son compte client sera lié au Social Marketer ou client référent et il deviendra membre du cercle de clients du premier Social Marketer de la lignée.

Les clients peuvent devenir des Social Marketers sans période d'attente. Si le client devient un Social Marketer sous la supervision de son parrain original, les clients précédemment référés par ce client sont alors déplacés du cercle de clients du premier Social Marketer de la lignée et placés dans le cercle de clients du Social Marketer nouvellement inscrit. Les clients qui sont d'anciens Social Marketers doivent rester inactifs pendant au moins six (6) mois avant de pouvoir soumettre une nouvelle Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer avec un parrain différent.



### 3.6 CONSENTEMENT EN MATIÈRE DE DONNÉES

Les Social Marketers conviennent que les données personnelles recueillies conformément au présent Contrat sont nécessaires à l'exploitation par Modere de son réseau de distribution, de ses ordres de traitement et à des fins d'administration générale, de marketing, de statistiques et de gestion. Les données sont utilisées par différentes entités au sein du groupe de sociétés de Modere impliquées dans l'exploitation du réseau de vente et de distribution. Les Social Marketers conviennent que ces données peuvent être transférées à ces tiers et en dehors de l'Union européenne (UE) aux fins du traitement par Modere. Certains des pays situés hors de l'Union Européenne ne disposent d'aucune législation en matière de protection des données. Elles peuvent également être transférées à d'autres Social Marketers conformément aux dispositions du présent Contrat. En outre, les données personnelles du Social Marketer seront utilisées pour calculer la commission et fournir des informations aux autorités compétentes chaque fois qu'elles sont légalement requises. Les données personnelles ne seront pas transmises à des fins commerciales étrangères à Modere, mais elles peuvent être transmises à des tiers qui fournissent un service à Modere dans un pays hors de l'UE. Le transfert des données personnelles par Modere en dehors de l'EEE est autorisé conformément aux règles cadres établies par la Commission européenne. Les Social Marketers ont le droit d'accéder et de rectifier les données les concernant. Sur la base de la loi en vigueur, les Social Marketers ont également un droit de portabilité des données et un droit d'oubli concernant leurs données personnelles. Pour exercer le droit d'effacement, de restriction ou de l'opposition au traitement de leurs données personnelles, les Social Marketers doivent d'abord annuler leur Contrat conformément à la clause « [Résiliation volontaire](#) ». Les données personnelles qui ne sont plus nécessaires aux fins pour lesquelles elles ont été recueillies et qui ne doivent pas être conservées pour que Modere remplisse ses obligations légales et fiscales seront effacées un mois après l'annulation du Contrat avec Modere. Les données personnelles dont Modere a besoin pour remplir ses obligations légales et fiscales seront conservées aussi longtemps que nécessaire par ces obligations. Actuellement, pour se conformer aux obligations fiscales belges, Modere conserve les données personnelles suivantes du Social Marketer pendant 7 années fiscales : le prénom et le nom des individus ou le nom de l'Entité commerciale, du pays d'origine, et, le cas échéant, du code fiscal, du numéro SIRET, du numéro de TVA intracommunautaire, l'historique des commandes et du pays où les Social Marketers ont expédié les commandes. Les données personnelles relatives au Contrat avec Modere seront conservées pendant 10 ans après l'annulation du Contrat. Cela inclut : la preuve d'acceptation du Contrat Modere et du Contrat de non-divulgence et de non-sollicitation, l'annulation du Contrat, la preuve de la légitimité de l'activité commerciale (par exemple la preuve de l'enregistrement de l'activité commerciale ou commerciale), tout document ayant identifié le Social Marketer comme une entité physique ou morale légitime au moment du Contrat, les coordonnées du Social Marketer seront conservées pendant 12 mois après l'annulation du Contrat. Les coordonnées sont : le titre, le prénom et le nom, l'adresse résidentielle ou de facturation, la langue préférée et l'adresse e-mail. Pour exercer leurs droits, les Social Marketers peuvent contacter Modere à [privacy@modere.eu](mailto:privacy@modere.eu) ou à son adresse la plus récente, comme indiqué sur son site Web officiel [www.modere.eu/modere.co.uk](http://www.modere.eu/modere.co.uk) (« site Web Modere ») Pour nous aider à identifier le demandeur, une copie lisible de la carte d'identité valide du Social Marketer (recto et verso) ou une copie de son passeport valide devant afficher les données personnelles, telles que disponibles dans son compte Modere, doit être soumise avec la demande. Les Social Marketers disposent du droit d'appel à l'autorité publique indépendante pour la confidentialité des données dans leur pays de résidence en cas de litige sur le traitement de leurs données personnelles par Modere. Ils ont également le droit de ne pas répondre aux questions ; cependant, lorsque les réponses à ces questions doivent être traitées et que le Social Marketer ne le fait pas, Modere peut ne pas être en mesure de suivre la demande. En acceptant le présent Accord, les Social Marketers consentent au traitement, à la conservation et à l'utilisation de leurs données conformément au présent Contrat. En acceptant le Contrat, les Social Marketers acceptent également la Déclaration de confidentialité de Modere sur site Web Modere ou ShiftingRetail.

## SECTION 4 : EXPLOITER UNE ACTIVITÉ MODERE

### 4.1 ADHÉSION AU PLAN DE COMPENSATION MODERE

Les Social Marketers doivent adhérer aux conditions du Plan de Compensation Modere tel qu'énoncées dans la documentation officielle Modere. Les Social Marketers n'offriront pas l'opportunité Modere au moyen de, ou en combinaison avec tout système, programme ou méthode de marketing autre que ceux formellement énoncés dans la documentation officielle de Modere. Les Social Marketers ne demanderont ni n'encourageront d'autres clients ou Social Marketers Modere, actuels ou potentiels, à participer à

Modere d'une quelconque manière qui s'écarte du programme tel qu'énoncé dans la documentation officielle Modere. Les Social Marketers ne demanderont ni n'encourageront d'autres clients ou Social Marketers Modere, actuels ou potentiels, à signer un quelconque accord ou contrat autre que les contrats et accords officiels de Modere pour devenir un Social Marketer Modere. De même, les Social Marketers ne demanderont ni n'encourageront d'autres clients ou Social Marketers Modere, actuels ou potentiels, à effectuer des achats ou des paiements à toute personne ou autre entité pour participer au Plan de Compensation Modere autrement que par les achats ou paiements identifiés comme recommandés ou requis dans la documentation officielle Modere.

#### **4.2 MINEURS**

Le Social Marketer ne recrutera ni ne parrainera aucune personne mineure (généralement en dessous de 18 ans) dans l'état ou le pays respectif du demandeur.

#### **4.3 UN SEUL COMPTE MODERE PAR SOCIAL MARKETER**

Les Social Marketers Modere peuvent détenir, exploiter, ou posséder un intérêt bénéficiaire dans un seul compte Social Marketer Modere, à l'exclusion d'un compte client ou d'un autre compte Social Marketer. Les Social Marketers ne peuvent pas utiliser des entités commerciales, fiduciaires ou autres dispositifs pour contourner cette politique. Les conjoints (y compris les partenaires juridiques communs) peuvent détenir conjointement un compte Social Marketer Modere tel qu'autorisé par la législation locale. Toute exception à cette politique sera envisagée au cas par cas lorsque deux Social Marketers se marient ou dans des cas où un Social Marketer reçoit une participation dans un autre compte Social Marketer par l'héritage d'un membre de sa famille proche. Les demandes d'exception à cette police doivent être soumises par écrit au service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)). En outre, dans les cas où des exceptions sont approuvées, toutes les autres conditions des règles d'intérêt bénéficiaire s'appliquent aux comptes Social Marketer.

L'époux/épouse (ou conjoint(e) de fait) d'un Social Marketer Modere ne peut pas s'inscrire en tant que client(e) Modere.

##### **4.3.1 ENFANTS RÉSIDANTS AU DOMICILE**

Un enfant majeur (généralement 18 ans ou au-delà) d'un Social Marketer résidant dans le même ménage qu'un Social Marketer peut posséder un compte Social Marketer Modere, indépendamment de son parent. Toutefois, le compte Social Marketer détenu et géré par l'enfant doit être un véritable compte Social Marketer séparé et distinct du compte Social Marketer parent et aucun intérêt bénéficiaire dans l'activité Social Marketer du parent ne peut exister. Un enfant de Social Marketer ne doit pas nécessairement être parrainé par son parent Social Marketer et peut s'inscrire dans une autre lignée de parrainage que son parent Social Marketer.

##### **4.3.2 ACTIONS DES MEMBRES DU MÉNAGE OU DE PERSONNES AFFILIÉES.**

Si le titulaire d'un intérêt bénéficiaire du compte Social Marketer se livre à une activité qui, si elle était exercée par le Social Marketer, violerait une disposition du Contrat, cette activité sera considérée comme une violation par le Social Marketer et Modere peut prendre des mesures disciplinaires contre le Social Marketer conformément au Contrat. De la même manière, si une personne associée de quelque façon que ce soit avec une société, partenariat, fiducie ou autre entité d'un Social Marketer (appelés collectivement des « Personnes Affiliées ») viole le Contrat, une (de) telle(s) action(s) sera (seront) considérée(s) comme une violation par l'entité, et Modere pourra prendre des mesures disciplinaires à l'encontre de celle-ci.

##### **4.3.3 FRANCE**

Les comptes VDI et micro-entrepreneurs Social Marketer sont considérés légalement comme des comptes individuels et ne peuvent pas être organisés conjointement.

#### **4.4 STATUT DE COCONTRACTANT INDÉPENDANT**

Les Social Marketers sont des cocontractants indépendants et ne sont pas acheteurs d'une franchise ni d'une opportunité commerciale. Le Contrat entre Modere et ses Social Marketers ne crée pas de relation employeur/employé, d'agence, de partenariat ni de joint-venture entre la Société et le Social Marketer. Les Social Marketers ne sont pas traités comme des employés pour leurs services ni à des fins fiscales. Le Social Marketer n'a aucune autorité (explicite ou implicite) pour lier la Société à une obligation. Chaque Social Marketer établira ses propres objectifs, heures et méthodes de vente, tant qu'il se conforme aux conditions du Contrat Social Marketer et aux lois applicables.

#### 4.4.1 FRANCE

Les Social Marketers VDI ne peuvent en aucun cas exercer une activité d'employeur, ni avoir une relation contractuelle avec les VDI qu'ils dirigent. Aucune rémunération, sous quelque forme que ce soit, ne peut être versée par un VDI à un autre.

### 4.5 ENTREPRISES

Une société, société à responsabilité limitée, partenariat, fiducie ou toute autre entité juridique commerciale (collectivement dénommée « Entreprise » dans cette clause) peut demander à devenir Social Marketer Modere en soumettant une Demande d'Adhésion et Contrat d'Entreprise Modere dûment complétée. Ce formulaire doit être utilisé par les nouveaux Social Marketers demandeurs ainsi que par les Social Marketers existants qui souhaitent modifier la structure d'entreprise de leur activité Modere. La modification d'une entité commerciale est considérée comme un changement de propriété et est traitée comme un transfert. Le formulaire de Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer Modere dûment rempli doit être soumis avec le formulaire de compte Social Marketer de vente/achat ou transfert de distributeur. Les membres de l'Entreprise sont conjointement et séparément responsables de toutes les dettes ou autres obligations envers Modere.

### 4.6 MODIFICATIONS DE TITULARITÉ D'UN COMPTE SOCIAL MARKETER MODERE

#### 4.6.1 AJOUT D'UN CO-TITULAIRE

Lors de l'ajout d'un titulaire associé à un compte Social Marketer existant, la Société exige une demande écrite ainsi qu'une Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer Indépendant dûment complétée et signée par le titulaire et le co-titulaire. Afin de prévenir le contournement de l'article concernant la « [Vente, le transfert ou la cession d'un compte Modere Social Marketer](#) », le titulaire initial doit demeurer le titulaire principal du compte de la Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer d'origine et le co-titulaire potentiel ne doit pas avoir exercé une activité commerciale telle que définie par Modere dans les douze (12) derniers mois. Si le Social Marketer original souhaite résilier sa relation avec la Société, il doit transférer ou céder son compte Social Marketer conformément à la clause concernant la « [Vente, le transfert ou la cession d'un compte Modere Social Marketer](#) ». Si ce processus n'est pas suivi, le compte Social Marketer sera résilié lors du retrait du Social Marketer d'origine. Tous les droits à des commissions et primes seront versés sur le compte bancaire enregistré du Social Marketer original. Les modifications autorisées dans le cadre du présent paragraphe n'incluent pas le changement de parrainage. Les changements de parrainage sont abordés dans la clause « [Changement de parrain](#) ». Modere peut, à sa discrétion, demander des documents notariés avant d'apporter des modifications à un compte Social Marketer Modere.

##### 4.6.1.1 FRANCE

Les époux (y compris les conjoints de fait) ne peuvent être conjointement inscrits en tant que Social Marketer VDI mandataire ou micro-entrepreneur, ils ne peuvent pas détenir individuellement de compte Social Marketer Modere de quel que type que ce soit.

#### 4.6.2 CHANGEMENT DE PARRAIN ORIGINAL

Les changements de parrain original ne sont pas autorisés, sauf en vertu de la clause « [Résiliation et nouvelle adhésion](#) ».

#### 4.6.3 RÉSILIATION ET NOUVELLE ADHÉSION

Les Social Marketers peuvent légitimement adhérer à une autre organisation de Social Marketer Modere à condition qu'ils annulent volontairement leur Contrat Social Marketer Modere en soumettant un formulaire de demande de résiliation du Contrat Social Marketer Modere et en ne participant à aucune Activité commerciale pendant six mois civils complets. Après la période d'inactivité de six mois, l'ancien Social Marketer peut à nouveau adhérer avec un autre parrain original.

#### 4.6.4 CHANGEMENT DE PROPRIÉTÉ D'UN COMPTE SOCIAL MARKETER ENTREPRISE

Un compte d'Entreprise Social Marketer, tel que décrit dans la clause « [Entreprises](#) », qui souhaite changer la propriété de l'Entreprise doit obtenir l'approbation préalable et écrite de Modere avant d'effectuer un tel changement conformément à la clause « [Vente, transfert ou cession d'un compte Social Marketer Modere](#) » et continuer d'agir en tant que Social Marketer Modere. Une demande écrite d'approbation de la modification, décrivant les modifications proposées, doit être soumise au Service Éducation &

Compliance Social Marketer de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)) pour examen et prise en considération. Modere enverra une réponse écrite, acceptant ou refusant la demande. Modere exigera qu'une Demande d'Adhésion et de Contrat d'Entreprise Modere soit complétée par les nouveaux propriétaires de la même Entreprise.

#### 4.7 VENTE, TRANSFERT OU CESSION D'UN COMPTE SOCIAL MARKETER MODERE

Une vente, cession ou transfert de compte Social Marketer se produit lorsqu'un Social Marketer vend, attribue ou transfère la propriété ou le contrôle d'un compte Social Marketer à une autre entité physique ou morale. Si un membre, un directeur, un responsable, un actionnaire, un partenaire, un cadre exécutif ou un titre similaire vend, cède ou transfère un contrôle ou une participation majoritaire dans un compte d'Entreprise Social Marketer ayant un Intérêt bénéficiaire sur un compte Social Marketer, ladite cession, cession ou transfert est soumis(e) aux dispositions décrites dans la présente clause. La Société se réserve le droit, à sa seule discrétion, d'approuver ou de désapprouver toute proposition de vente, cession ou transfert d'un compte Social Marketer. La vente, la cession ou le transfert d'un compte Social Marketer ne peut se produire que si, au moment de la vente, de la cession ou du transfert, le Social Marketer est en règle conformément aux termes de la clause « [Résiliation volontaire](#) ». Le titre et les qualifications seront basés sur l'état du compte calculé au cours de la première période couvrant la commission après la fin du transfert. Un compte Social Marketer peut être cédé ou transféré sans contrepartie (par ex. en cadeau) sous réserve de l'approbation écrite préalable de la Société. Toute vente, cession ou transfert d'un compte Social Marketer est soumis aux conditions décrites dans la présente clause ci-dessous.

##### 4.7.1 LIMITATIONS DES VENTES, TRANSFERTS ET CESSIONS

Bien qu'un compte Social Marketer Modere soit un compte Social Marketer détenu à titre privé et exploité indépendamment, la vente, le transfert ou la cession d'un compte Social Marketer Modere sont soumis à certaines limites, qui sont les suivantes:

- 4.7.1.1 Un Social Marketer existant ne peut pas acheter un autre compte Social Marketer. La seule exception à cette disposition existe si un Social Marketer achète ou reçoit par transfert le compte Social Marketer d'un Social Marketer personnellement inscrit par lui, ou si un Social Marketer achète ou reçoit par transfert le compte Social Marketer de son parrain original sous réserve des conditions de 4.7.1.4 ci-dessous.
- 4.7.1.2 Un Social Marketer qui vend ou transfère son compte ne peut pas refaire de demande pour devenir un Social Marketer avec un autre parrain original pendant une période d'au moins six (6) mois après que la Société a approuvé et traité la vente.
- 4.7.1.3 Sans l'approbation préalable de la Société, une entité ne peut pas fusionner ou acquérir un intérêt dans un compte Social Marketer préexistant si l'entité s'est engagée dans une Activité commerciale au cours des douze (12) derniers mois.
- 4.7.1.4 Si un Social Marketer transfère son compte au parrain original, le parrain original peut détenir le compte pendant un maximum de 90 jours pour trouver un nouvel acheteur et transférer le compte Social Marketer. Le fait de ne pas transférer le compte Social Marketer dans la limite de temps entraînera le fait que le compte soit soumis à la clause « [Modification de l'organisation de vente](#) ». Si un Social Marketer reçoit par transfert le compte de son parrain original, il peut choisir de prendre possession de ce poste, auquel cas son poste actuel est assujéti aux conditions ci-dessus.
- 4.7.1.5 Toutes les ventes ou transferts d'un compte Social Marketer en dessous du Rang Director 1 peuvent, à la seule discrétion de la Société, être soumis à des obligations supplémentaires de non-sollicitation entre le Social Marketer procédant à la vente ou au transfert et la Société, sur une durée maximale de six (6) mois, conformément aux conditions de vente ou de transfert fournies par la Société. Toutes les ventes ou transferts de comptes de Social Marketer de Rang Director 1 ou supérieur seront soumis à une obligation de non-sollicitation d'au moins un (1) an entre le Responsable Social Marketer réalisant la vente ou le transfert, le Social Marketer acheteur et la Société, conformément aux conditions de vente ou aux documents de transfert fournis par la Société à ce moment.

##### 4.7.2 PROCESSUS DE VENTE, TRANSFERT OU AFFECTATION

Le processus de soumission d'une vente, d'un transfert ou d'une cession d'un compte Social Marketer est le suivant :

- L'acheteur ou le cessionnaire doit devenir un Social Marketer Modere qualifié et doit soumettre au service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)) une Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer ou une

Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer d'entreprise (le cas échéant) dûment remplies avec toute la documentation requise appropriée à la demande, ainsi qu'un formulaire de vente, de transfert ou de cession d'un compte Social Marketer.

- Tous les documents requis pour la demande de vente, de transfert ou de cession doivent être reçus par le Service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere pour que l'examen de la demande puisse commencer. Si tous les documents sont reçus au 15e jour civil d'un mois, Modere fera tout son possible pour que le changement soit effectif pour le mois calendaire donné. La vente, le transfert ou l'affectation entrera en vigueur lorsque Modere aura traité la demande. Toute demande reçue après le 15e jour peut être traitée le mois suivant.
- Sur approbation, des frais de traitement sont facturés. Les retards de paiement des frais peuvent retarder la date d'entrée en vigueur de la vente.
- Toutes les dettes du Social Marketer vendeur à l'égard de Modere doivent être réglées avant que la vente, le transfert ou la cession puisse être finalisé(e) et approuvé(e) par Modere.

#### 4.7.3 DROIT DE REFUS

Les ventes, transferts et cession de Social Marketer sont soumis à un droit de premier refus (« Right of First Refusal », « RFR ») à la Société, suivi d'un RFR au parrain original.

- 4.7.3.1 Si un Social Marketer reçoit une Offre de bonne foi pour acheter son compte Social Marketer, le Social Marketer devra d'abord proposer de vendre ce compte à la Société selon les mêmes conditions générales contenues dans l'Offre de bonne foi. Le Social Marketer remettra l'Offre de bonne foi par écrit à la Société, et la Société disposera de quinze (15) jours ouvrables pour accepter l'offre. Les preuves d'une offre légitime peuvent inclure, sans s'y limiter, des espèces ou des titres déposés sur un compte séquestre, des preuves d'engagement de prêt, et d'autres mesures importantes prises dans le seul but d'acheter ledit Compte Social Marketer.
- 4.7.3.2 Si la Société ne parvient pas à exercer son RFR dans la période de quinze (15) jours, le Social Marketer devra étendre la même offre à son parrain original selon les mêmes conditions que celles contenues dans l'Offre de bonne foi. La Société transmettra l'Offre de bonne foi en fournissant un avis écrit de la même manière au parrain original du Social Marketer. Le parrain original disposera de dix (10) jours ouvrables pour accepter ou rejeter cette offre. Si le parrain original accepte l'offre, il doit fournir un avis écrit à la Société dès l'acceptation.
- 4.7.3.3 Si le parrain original ne parvient pas à exercer son RFR dans le délai imparti, le Social Marketer peut transférer le compte Social Marketer à la tierce partie conformément aux mêmes conditions générales contenues dans l'Offre de bonne foi, à condition toutefois que le Social Marketer se conforme à toutes les autres procédures de transfert contenues dans la présente clause, et qui peuvent être établies de temps à autre par la Société.
- 4.7.3.4 Le RFR s'appliquera à chaque nouvelle Offre de bonne foi reçue par le Social Marketer.
- 4.7.3.5 Les circonstances suivantes ne sont pas soumises aux exigences de RFR ci-dessus ; cependant, chaque instance exige que la Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer modifiée ou la Demande d'Adhésion et Contrat Entreprise Social Marketer (le cas échéant) soient soumis à la Société.
  - a. Lorsque le nom d'une personne ayant un Intérêt bénéficiaire sur le compte Social Marketer est ajouté à la Demande et au Contrat (par ex., un Social Marketer qui ajoute son partenaire).
  - b. Lorsque le nom d'une personne qui n'a plus d'Intérêt bénéficiaire dans le compte Social Marketer est supprimé de la Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer (par ex., un Directeur qui est retiré d'une société ; ou un actionnaire, ne détenant pas d'intérêt majoritaire, vend son intérêt dans une société.)
  - c. Lorsque le Social Marketer est un individu et transfère ses droits de propriété à une entité juridique dans laquelle le Social Marketer a un Intérêt bénéficiaire (p. ex., les conjoints, y compris les conjoints de droit commun, forment une société à responsabilité limitée pour exploiter leur compte Social Marketer et sont les seuls membres/responsables).

#### 4.8 SÉPARATION D'UN COMPTE SOCIAL MARKETER MODERE

Les Social Marketers Modere exploitent parfois leur compte Social Marketer sous forme de partenariat époux/épouse (y compris les partenariats de conjoints de fait), partenariat commun, entreprise, fiducie (trust), ou autre entité commerciale. Lorsqu'un mariage, y compris un mariage de fait, peut se terminer par un divorce ou une séparation, ou lorsqu'une personne morale, une société de

personnes ou une autre entité commerciale (ces dernières entités sont collectivement appelées « entités ») peut être dissoute, des dispositions doivent être prises pour assurer que toute séparation ou division du compte Social Marketer est effectuée de manière à ne pas nuire aux intérêts et revenus des autres comptes Social Marketer dans la lignée ascendante et descendante. Si les parties qui se séparent ne parviennent pas à servir au mieux les intérêts des autres Social Marketers et de l'entreprise, Modere mettra fin involontairement au Contrat Social Marketer. Durant l'instance d'un divorce ou la dissolution d'une entité, les parties doivent adopter l'une des méthodes d'exploitation suivantes :

- L'une des parties peut, avec le consentement écrit et notarié de l'autre ou des autres parties, gérer le compte Modere Social Marketer en vertu d'une cession écrite par laquelle le conjoint, les actionnaires, les partenaires ou les fiduciaires cédants autorisent Modere à traiter directement et uniquement avec l'autre conjoint ou actionnaire, partenaire ou fiduciaire non cédants. Dans cette situation, toutes les commissions et primes seront payées à la partie destinataire du compte Social Marketer.
- Les parties peuvent poursuivre l'exploitation conjointe du compte Social Marketer Modere sur la base du statu quo (« business-as-usual »), suivant laquelle toutes les rémunérations sont payées par Modere en fonction du statu quo tel qu'il existait avant l'introduction de la procédure de divorce ou de dissolution.

En aucun cas l'organisation de vente des époux en procédure de divorce ou un compte Social Marketer en dissolution ne peut être divisée. De même, en aucun cas Modere ne partagera les revenus de commissions et de primes entre des époux en cours de divorce ou des membres d'entités en cours de dissolution. Modere ne reconnaîtra qu'une seule organisation de vente et n'accordera qu'un droit de commission par compte Social Marketer Modere par cycle de commission. Les droits de commission seront toujours émis à la même personne ou entité. Si les parties à une procédure de divorce ou de dissolution sont incapables de régler un différend concernant la disposition des commissions et la propriété du compte Social Marketer dans les six mois civils suivant la date à laquelle l'action en divorce a été déposée ou la procédure de dissolution instituée, le Contrat Social Marketer est annulée contre leur gré.

Si un ancien conjoint, y compris un conjoint de fait, a complètement renoncé à tous ses droits sur son compte Modere Social Marketer original, il est par la suite libre de s'inscrire immédiatement auprès d'un parrain de son choix sur présentation d'un formulaire de demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer. Les anciennes entités affiliées doivent attendre six mois calendriers avant de pouvoir demander à nouveau d'adhérer avec un autre parrain original, mais peuvent immédiatement demander une nouvelle adhésion avec le même parrain original que celui de l'entité dissoute. Dans ce cas cependant, l'ex-conjoint ou partenaire n'aura aucun droit sur un quelconque Social Marketer ni sur un quelconque client dans leur ancienne organisation de vente.

#### 4.8.1 FRANCE

Aucune des clauses précédentes sur la « [Séparation d'un compte Social Marketer Modere](#) » n'est applicable à un compte Social Marketer VDI mandataire ou micro-entrepreneur.

#### 4.9 SUCCESSION

En cas de décès d'un Social Marketer, son compte Social Marketer peut être transféré à ses héritiers. Il convient de soumettre les documents juridiques appropriés à la Société pour assurer un transfert adéquat. En l'absence de testament, la législation en vigueur sur les successions s'appliquera. Si un testament ou un autre document testamentaire est contesté et que le compte Social Marketer n'est pas attribué dans les six mois civils à compter de la date du décès du Social Marketer, ou si le successeur ne remplit pas toutes les conditions citées ci-dessous dans une telle période de six mois civils, le compte Social Marketer sera résilié contre son gré. Toutes commissions ou primes qui ont été accumulées sur le compte du Social Marketer décédé seront transférées à son héritier légitime. Si un Social Marketer décède sans qu'un héritier légal ne se manifeste, le compte Social Marketer sera résilié. Par conséquent, il est recommandé au Social Marketer de consulter un avocat pour l'aider à la rédaction d'un testament ou autre instrument testamentaire. Lorsqu'un compte Social Marketer Modere est transféré par testament ou un autre procédé testamentaire, le bénéficiaire acquiert le droit de collecter toutes les commissions et primes de l'organisation de vente de Vente du Social Marketer décédé, pour autant que les qualifications suivantes soient remplies. L'héritier (les héritiers) doit (doivent) :

- répondre à toutes les conditions mentionnées dans la clause « [Conditions pour devenir un Social Marketer](#) » incluant la soumission de la Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer dûment remplie auprès de Modere ;
- soumettre à Modere la copie d'un certificat de décès original ;
- soumettre à Modere une copie notariée du testament ou d'un autre instrument qui établit le droit du successeur au compte Social Marketer Modere ;
- se conformer aux conditions générales du Contrat ;
- si le compte Social Marketer est transmis à plusieurs héritiers, ceux-ci devront former une entité commerciale. Modere octroiera tous les droits aux commissions et primes au bénéfice de l'entité commerciale.
- si le successeur légal du compte de Social Marketer est déjà un Social Marketer existant, le Contrat peut être cédé au Social Marketer existant et la Société permettra l'intérêt bénéficiaire multiple par héritage, à condition que le Social Marketer existant ne possède pas déjà un autre compte Social Marketer par héritage. Si le Social Marketer existant possède déjà un autre compte Social Marketer par héritage, la Société accordera l'intérêt bénéficiaire multiple par héritage pour une période maximale de six (6) mois, après laquelle le Social Marketer existant devra avoir vendu ou autrement transféré les comptes existants ou l'un des comptes Social Marketer hérités.

#### **4.10 TRANSFERT EN CAS D'INCAPACITÉ D'UN SOCIAL MARKETER**

Pour effectuer un transfert d'un compte Social Marketer Modere pour cause d'incapacité, le successeur doit fournir à Modere : 1) une copie légalisée de la nomination d'un mandataire ou d'un tuteur ; (2) une copie légalisée de tout document, y compris l'autorisation délivrée par le tribunal compétent, établissant le droit du tuteur ou du mandataire de continuer à administrer l'activité Modere au nom et pour le compte de l'ancien Social Marketer conformément aux lois et règlements applicables en la matière ; (3) un Contrat Social Marketer dûment rempli et signé par le mandataire.

#### **4.11 MODIFICATION DE L'ORGANISATION DE VENTE**

Lorsqu'un changement survient dans une organisation de vente en raison d'un manque d'Activité commerciale ou d'annulation (volontaire ou involontaire) d'un compte Social Marketer Modere, le Contrat Social Marketer sera annulé et le compte restera en état inactif, en conservant l'intégrité de la structure organisationnelle. Le cercle de clients, le cas échéant, sera transféré au prochain parrain de placement actif. La Société, à sa discrétion, peut choisir de permettre à l'organisation de remplir ou de restructurer l'organisation d'une manière qui sert les meilleurs intérêts de la Société, de l'organisation de vente et l'upline. En outre, Modere se réserve le droit de déplacer chaque Social Marketer inscrit ou parrainé au niveau inférieur direct du Social Marketer résilié à la date de l'annulation au premier niveau (« première ligne ») du parrain original et du parrain de placement du Social Marketer résilié.

#### **4.12 INSCRIPTION**

Tous les Social Marketers actifs en règle ont le droit de recruter d'autres personnes auprès de Modere. Chaque client ou Social Marketer potentiel a le droit en dernière instance de choisir son propre parrain original. Si deux Social Marketers revendiquent le titre de parrain d'un même nouveau Social Marketer ou client, la première demande dûment complétée reçue et acceptée par Modere prévaudra, sauf en cas de violation déterminée de l'article « Parrainage croisé ». Les clients ne sont pas autorisés ni à parrainer ni à recruter des Social Marketers auprès de Modere.

Dans les pays européens desservis par Modere, il peut y avoir des différences dans la disponibilité des produits, la structure des prix, les réglementations fiscales ou les exigences légales pour exercer une activité. Modere peut uniquement fournir des informations de base et le Social Marketer désirant parrainer dans d'autres pays a la responsabilité de prendre contact avec les autorités compétentes dans le pays étranger concerné pour toutes demandes ou informations supplémentaires.

##### **4.12.1 MARKETING INTERNATIONAL**

Les Social Marketers qui souhaitent parrainer des individus dans d'autres pays doivent se conformer aux lois et Règles et Procédures en vigueur dans ces pays. Les Social Marketers menant ou envisageant de mener des activités sur les marchés internationaux depuis leurs propres sites Internet ou d'autres sites Internet doivent être en conformité avec la clause « [Sites internet](#) »

[du Social Marketer](#) », et toutes les autres politiques Modere, ainsi qu'avec les lois et réglementations en vigueur compétentes de chaque pays pour leurs activités commerciales et sur Internet, incluant, sans s'y limiter, aux règles, lois et réglementations afférentes à la confidentialité des données du consommateur, des droits à la vie privée, des restrictions sur le télémarketing et des restrictions du marketing sur Internet.

#### 4.12.2 PLACEMENT

Les Social Marketers peuvent placer un Social Marketer nouvellement inscrit n'importe où dans leur organisation de vente dans le cadre du programme de placement de 60 jours et tel qu'approuvé par Modere. Ce faisant, le parrain de placement du nouveau Social Marketer parrainé personnellement change. Le placement est permanent et peut affecter le montant des commissions et primes perçues. Ce placement est soumis à des conditions. Lors du placement d'un nouveau Social Marketer affilié à un autre marché Modere, les autres conditions générales de vente Modere s'appliquent.

#### 4.13 PARRAINAGE CROISÉ

Le parrainage croisé réel et la tentative de parrainage croisé sont strictement interdits. Le « parrainage croisé » est défini comme le recrutement ou l'inscription d'une personne ou d'une entité ayant déjà un compte client ou Contrat Social Marketer dans les dossiers de Modere, ou ayant eu un tel compte ou Contrat au cours des douze mois civils précédents, avec un autre parrain original. Il est interdit d'utiliser le nom d'un conjoint ou d'un parent, un nom commercial, un nom d'emprunt, une société, une société de personnes, une fiducie ou un numéro d'identification fictif pour contourner cette politique. Les Social Marketers n'abaisseront, ne discréditeront ni ne diffameront d'autres Social Marketers Modere dans le but d'attirer un autre Social Marketer à faire partie de l'organisation de vente du premier Social Marketer. En outre, toute action par un Social Marketer pour vendre ou transférer autrement un matériel de motivation, des livres, des aides à la formation ou tout autre matériel similaire à un autre Social Marketer qui n'est pas dans l'organisation de vente du Social Marketer sera une violation des dispositions du présent paragraphe. La présente police n'interdit pas le transfert d'un compte Social Marketer Modere conformément à la clause « [Vente, Transfert, ou Cession d'un Compte Social Marketer Modere](#) ».

#### 4.14 CONFLITS D'INTÉRÊTS

##### 4.14.1 NON-SOLLICITATION

1. Pendant la durée du présent Contrat, le Social Marketer s'interdit de « Recruter » (tel que défini ci-dessous) d'autres Social Marketers ou clients de Modere pour toute autre Société de vente directe. À cet égard, un Social Marketer n'agira pas en qualité de porte-parole, ni ne mènera d'activités promotionnelles de quelque nature que ce soit, pour d'autres Sociétés de vente directe. En outre, les Social Marketers ne s'engageront pas dans des sollicitations spontanées de clients Modere avec lesquels ils n'ont pas de relation personnelle. Toute tentative d'un Social Marketer d'empêcher un client Modere de contracter des services auprès de, ou de participer autrement dans Modere avec un autre Social Marketer est strictement interdit. Nonobstant ce qui précède, un Social Marketer Modere peut faire de la publicité et de la sollicitation, tant que cette activité ne vise pas spécifiquement des clients Modere existants.
2. Pendant l'année qui suit la résiliation ou l'annulation du Contrat Social Marketer Modere par le Social Marketer, indépendamment du motif de résiliation ou d'annulation, le Social Marketer s'interdit de Recruter un Social Marketer Modere qui figure sur son ou ses rapport(s) de réseau actuel(s) ou antérieur(s) ou dont le Social Marketer a pris connaissance en raison de sa participation comme Social Marketer Modere.
3. Nonobstant les paragraphes 1 et 2, il est permis à un Social Marketer de Recruter ses Social Marketers personnels et ses membres de la famille immédiate (parents, frères et sœurs et enfants de plus de 18 ans) pour d'autres Sociétés de vente directe. Un Social Marketer « personnellement inscrit » est un Social Marketer initialement inscrit par le Social Marketer qui est identifié comme le parrain sur une nouvelle Application Social Marketer.
4. Le terme « Recruter » signifie tout acte ou tentative de sollicitation, d'adhésion, d'encouragement, ou d'effort pour influencer d'une quelconque manière, que ce soit directement, par l'intermédiaire d'un tiers, ou indirectement (y compris, sans s'y limiter, par l'utilisation d'un site Web ou réseaux sociaux), un autre Social Marketer ou client Modere pour les faire adhérer ou participer à une



autre Société de vente directe. Ces actes constituent un recrutement, même si les actions du Social Marketer sont en réponse à une demande faite par un autre Social Marketer ou client Modere.

5. Les Social Marketers acceptent que le marketing de réseau soit mené par le biais de réseaux d'individus positionnés à travers le monde et que les marketers de réseau utilisent régulièrement Internet et le téléphone pour communiquer avec d'autres marketers de réseau. Par conséquent, toute tentative de limiter la portée géographique des dispositions de non-sollicitation énoncées aux paragraphes 1 et 2 invaliderait les dispositions en question. Par conséquent, le Social Marketer accepte que les dispositions de non-sollicitation énoncées aux paragraphes 1 et 2 s'appliquent à tous les pays dans lesquels Modere mène ses activités. Le Social Marketer reconnaît que la portée géographique qui s'applique à ces dispositions est raisonnable et renonce en outre à toute réclamation ou défense selon laquelle les dispositions de non-sollicitation sont nulles ou susceptibles d'être annulées sur la base de l'étendue de leur portée géographique.

6. Le Social Marketer convient que la violation des conditions des paragraphes 1 et 2 causera un dommage irréparable à Modere, mais que le chiffrage des dommages sera extrêmement difficile. Les parties déclarent donc que pour toute violation de ces paragraphes, Modere aura droit à une mesure injonctive immédiate et à des dommages et intérêts à hauteur de 1 700,00 € pour chaque événement. Chaque individu ou entité sollicitée constituera un « événement » distinct, et les sollicitations distinctes de la même personne ou entité constitueront également un « événement » distinct.

7. En addition aux conditions de la section 5.3.1, Modere se réserve le droit de limiter ou d'exclure la reconnaissance et l'exposition publiques de Social Marketers qui participent à d'autres Sociétés de vente directe qui sont en compétition avec ceux promus par Modere. Ceci comprend, sans s'y limiter, les activités telles que la mise en valeur dans les communications et sur les sites Web de Modere, la reconnaissance d'événements, les voyages incitatifs de Modere et d'autres tribunes de nature publique.

#### 4.14.2 AUTRES OPPORTUNITÉS DE MARKETING DE RÉSEAU

Les Social Marketers ne peuvent pas offrir l'opportunité, les produits ou les services de Modere aux clients Modere potentiels ou existants ou Social Marketers dans le cadre d'un programme, d'une opportunité, d'un produit ou d'un service non-Modere, et les Social Marketers n'offriront aucun produit ou service à une réunion, un séminaire ou une convention en rapport avec Modere ou immédiatement après un événement similaire.

#### 4.14.3 NON-CONCURRENCE / EXCLUSIVITÉ

4.14.3.1 – Les Social Marketers reconnaissent et acceptent qu'un Social Marketer qui a atteint le rang Social Marketer Elite 1 ou supérieur est rémunéré, reconnu publiquement et promu par la société en tant que Social Marketer leader. À partir du rang Elite 1 ou supérieur, il est raisonnablement attendu de vous que vous vendiez exclusivement les produits Modere, que vous formiez des Social Marketers au sein de votre équipe et que vous fassiez la promotion des opportunités commerciales proposées par Modere uniquement et non par une autre société de vente directe. Par conséquent, pour pouvoir prétendre à une rémunération continue spécifique au rang Elite 1 ou supérieur, y compris, mais sans s'y limiter, les primes de développement du leadership, la prime développeurs d'équipes, les commissions sur l'unilevel générationnel de niveau Elite et la prime Elite 4 ou plus, ainsi que toute mise à jour ou modification du plan de compensation réservé au rang Elite 1 ou supérieur, et pour être reconnu comme un leader Elite ou supérieur lors des événements de la société, il vous est interdit d'exercer une activité commerciale pour une autre société de vente directe.

4.14.3.2 – Si vous vous engagez dans une activité commerciale pour une autre société de vente directe alors que vous êtes un Social Marketer Modere avec le rang Elite 1 ou supérieur, votre compte Social Marketer ne sera pas éligible à percevoir des primes spécifiques au rang Elite sur les Social Marketers de votre organisation pendant toute période au cours de laquelle vous, ou tout détenteur d'un intérêt bénéficiaire, (1) entreprenez une activité commerciale, ou (2) maintenez un intérêt sous quelque forme que ce soit par rapport à une autre société de vente directe, indépendamment du fait que vous ayez rempli les conditions d'éligibilité pour lesdites primes.

4.14.3.3 – Avant de vous engager dans une activité commerciale pour une quelconque autre société de vente directe, vous acceptez de notifier à la société que vous, ou tout détenteur d'un intérêt bénéficiaire, avez l'intention de vous engager dans une telle activité commerciale. Vous acceptez en outre que de vous engager dans une telle activité commerciale, vous ne serez plus éligible pour recevoir des primes spécifiques au rang d'Elite sur les Social Marketers de votre organisation, comme indiqué dans le paragraphe

précédent. Vous êtes en outre d'accord que (1) vous serez tenu de rembourser à la Société toutes les commissions et les primes spécifiques au rang Elite qui vous ont été versées au cours de toute période suivant votre engagement dans une telle activité commerciale, que vous fournissiez ou non l'avis à la Société comme requis par le présent paragraphe 4.31.2.3, et (2) la Société aura le droit de récupérer un tel montant en compensant cette responsabilité avec toutes les autres primes, passées, présentes ou futures, qui peuvent vous être payables en vertu du Plan de Compensation. Tout manquement à l'obligation d'informer la société de votre engagement dans une activité commerciale pour une autre société de vente directe sera considéré comme une violation de ces Règles et procédures et pourra entraîner d'autres interventions de la société, pouvant aller jusqu'à la résiliation de votre compte Social Marketer.

#### **4.15 INTERDICTION D'ACHAT DE PRIMES**

L'achat de primes est strictement et totalement interdit. L'achat de primes comprend (a) l'inscription d'individus ou d'entités sans la connaissance et/ou la signature d'une Demande d'Adhésion et de Contrat de Social Marketer Indépendant par de telles personnes ou entités ; (b) l'adhésion frauduleuse d'un individu ou entité d'une qualité de Social Marketer ou de client ; (c) l'adhésion ou la tentative d'adhésion d'individus ou d'entités fictifs en qualité de Social Marketers ou de clients (« fantômes ») ; (d) l'achat de produits ou services Modere pour le compte d'un autre Social Marketer, ou sous le couvert d'informations d'identification d'un autre Social Marketer afin de se qualifier pour des commissions ou primes, sauf si autorisé explicitement par Modere ; aucune autorisation ne peut être accordée par Modere à un Social Marketer pour acheter des produits ou services pour le compte d'un client afin de se qualifier pour des commission ou des primes ; ou (e) l'achat de plus de produits qu'un Social Marketer et sa famille ne peuvent raisonnablement consommer au cours d'un mois.

#### **4.16 CUMUL**

Le « cumul » est strictement interdit. Le terme « cumul » comprend : (a) apporter une assistance financière à des Social Marketers ou des clients dans le but de maximiser la rémunération dans le cadre du Plan de Compensation Modere ; (b) la violation de la règle « Un seul compte Modere par Social Marketer » ; et/ou (c) l'inscription d'individus ou d'entités fictifs dans le Plan de Compensation Modere.

#### **4.17 PRÊTS ET AVANCES SUR COMMISSIONS**

Les Social Marketers ne demanderont aucun type de prêt ou d'avance sur les commissions ou primes Social Marketer à la Société.

#### **4.18 INTERDICTION D'ACHATS DE STOCKS EXCESSIFS**

Les Social Marketers ne sont pas tenus d'avoir un stock de produits ou d'aides à la vente. Pour s'assurer que les Social Marketers ne soient pas encombrés d'un excès de stock, un tel stock peut être retourné à Modere lors de la résiliation par le Social Marketer conformément aux conditions de la clause « [Retour de Stock et Aides à la Vente par les Social Marketers](#) ». Modere interdit strictement l'achat de produits en quantités déraisonnables principalement dans le but d'être admissible à des commissions, des primes ou d'avancer dans le Plan de Compensation. Les Social Marketers ne peuvent pas acheter plus de stock qu'ils ne peuvent raisonnablement vendre ou consommer sur une période d'un mois, ni inciter d'autres à le faire. Il peut être demandé aux Social Marketers de certifier qu'ils ont consommé ou fourni pas moins de 70 % de tous les produits qu'ils ont achetés, avant de faire des achats supplémentaires.

#### **4.19 INTERDICTION DE RÉ-EMBALLAGE ET DE RÉ-ÉTIQUETAGE**

Les Social Marketers ne peuvent pas réemballer, ré-étiqueter, re-remplir ni modifier les étiquettes sur un quelconque produit, information, matériel ou programme de Modere, de quelque manière que ce soit. Les produits Modere doivent être vendus dans leur emballage d'origine. Un tel ré-étiquetage ou ré-emballage violerait probablement la législation applicable, ce qui pourrait entraîner de graves sanctions pénales. Un Social Marketer peut également engager sa responsabilité civile suite à un remballage ou un ré-étiquetage de produits.

#### **4.20 RETENUES DES DEMANDES D'ADHÉSION OU DES COMMANDES**

Les Social Marketers, qu'ils soient parrains ou non, ne peuvent pas s'occuper des demandes d'adhésion de nouveaux demandeurs et d'achats de produits. Toutes les Demandes d'Adhésion et Contrat ainsi que les commandes de produits doivent être transmises à Modere dans un délai de sept jours ouvrables à partir du moment où elles ont été respectivement signées par un Social Marketer ou passées par un client.

#### **4.21 AUTOFACTURE : ACCEPTATION ET CADRE LÉGAL**

Le Social Marketer consent à l'application de l'autofacturation pour le calcul des commissions que Modere lui verse. En tant que Société immatriculée en Belgique, Modere choisit d'appliquer la Circulaire E.T. 123.724 (53/2013) du 16 décembre 2013, disponible auprès des autorités belges de la TVA. Modere accepte de payer les commissions dues au Social Marketer conformément au Plan de Compensation Modere et transmet une autofacture électronique (accompagnée du rapport de commissions) au Social Marketer. La TVA n'est pas applicable sur la commission indiquée sur l'autofacture. Le Social Marketer est lui-même responsable de ses propres registres et de la conservation de copies de l'autofacture. Les Social Marketers doivent prendre conseil auprès de leurs propres comptables et sont responsables de la notification à leur bureau local chargé de la TVA de l'application de l'autofacturation et de la TVA telles qu'appliquées par Modere. Les autofactures sont émises pour refléter les calculs de commission afférents à la rémunération du Social Marketer conformément au Plan de Compensation, ainsi que de tout revenu versé par Modere. Dans les cas où le Social Marketer n'est pas d'accord avec le calcul, il doit en avertir la Société dans les 60 jours calendriers.

#### **4.22 IMPÔTS SUR LES REVENUS**

Chaque Social Marketer est responsable du paiement des impôts exigés sur tout revenu généré en tant que Social Marketer Indépendant. En outre, Modere enverra chaque année un récapitulatif des revenus annuels, conformément aux critères définis par le gouvernement belge, aux Social Marketers qui gagnent des commissions à hauteur ou au-delà du seuil défini par le gouvernement belge.

#### **4.23 ASSURANCES**

##### **4.23.1 ASSURANCE ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE**

Les Social Marketers sont encouragés à communiquer avec leur agent d'assurance et à prendre les dispositions nécessaires pour obtenir une assurance personnelle pour leurs activités et voyages d'affaires. Une assurance habitation peut ne pas couvrir les blessures liées aux activités professionnelles, le vol ou la détérioration du stock ou des équipements professionnels.

###### **4.23.1.1 France**

Les VDI mandataires n'ont pas le droit de revendre des produits Modere. La référence au « vol ou la détérioration du stock » précédente ne s'applique pas aux Social Marketers.

##### **4.23.2 COUVERTURE RESPONSABILITÉ EN MATIÈRE DE PRODUITS**

Modere maintient une assurance pour protéger la Société et les Social Marketers contre les réclamations liées à la responsabilité en matière de produits, dans la mesure où les Social Marketers commercialisent les produits Modere conformément aux Règles et Procédures de la Société ainsi qu'aux législations et réglementations applicables. La politique de Modere pour la responsabilité en matière de produits n'étend pas la couverture aux réclamations ou aux actions résultant d'une faute du Social Marketer dans la commercialisation des produits.

###### **4.23.2.1 France**

La référence aux « produits marketing » doit être comprise comme « produits de promotion » et ne doit pas être libellée comme « produits à revendre ».

## 4.24 PUBLICITÉ

### 4.24.1 GÉNÉRALITÉS

Tous les Social Marketers doivent protéger et promouvoir la bonne réputation de Modere et de ses produits. Le marketing et la promotion de Modere, l'opportunité Modere, le Plan de Compensation ainsi que les produits et services Modere doivent être cohérents avec l'intérêt public, et doivent éviter toutes conduites ou pratiques irrespectueuses, trompeuses, prêtant à confusion ou immorales. Les Social Marketers doivent promouvoir et offrir l'activité et les produits Modere d'une manière conforme aux méthodes du matériel la Société.

Les Social Marketers ne peuvent pas créer, publier ou utiliser des systèmes de marketing ou de formation relatifs aux activités ou produits Modere qui ne sont pas approuvés par la Société par écrit. Les Social Marketers ne peuvent utiliser aucun contrat ou formulaire que la Société ne publie pas. Les Social Marketers ne demanderont ni n'encourageront d'autres clients ou Social Marketers Modere, actuels ou potentiels, à signer un quelconque accord ou contrat autre que les contrats et accords officiels de Modere pour devenir un Social Marketer Modere Indépendant.

Ainsi, les Social Marketers doivent soumettre toutes les aides à la vente écrites, matériels promotionnels, publicités et autres documents (y compris les publicités Internet proposées) au service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)) pour approbation. La demande est considérée comme refusée, sauf dans le cas où le Social Marketer reçoit une approbation spécifique par écrit d'utiliser le matériel. Si le Social Marketer apporte des modifications à un matériel publicitaire Social Marketer préalablement autorisé, le matériel modifié doit être soumis au service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere pour examen et approbation avant son utilisation.

### 4.24.2 – MATÉRIEL DE MARKETING ET FORMATION

Les Social Marketers qui vendent du matériel, des systèmes et des services de soutien indépendants et génériques de l'industrie doivent d'abord divulguer leur activité indépendante ainsi que son intention et son but à la Société, par l'intermédiaire du service Éducation & Compliance Social Marketer ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)). En outre, les Social Marketers doivent respecter les directives suivantes dans la promotion de leur activité indépendante :

1. Garder l'entreprise totalement séparée de toute activité commerciale Modere en ligne, dans les pages et les groupes des réseaux sociaux et dans toute publicité. En outre, aucune promotion ou vente de documents non Modere à ou en conjonction avec les événements d'entreprise Modere.
2. Ne peut utiliser aucune Marque déposée Modere ou termes couramment utilisés concernant le modèle commercial Modere dans toute publicité qui pourrait cibler des groupes ou des individus liés à Modere.
3. Aucune promotion directe auprès de leur propre organisation via les rapports de réseau confidentiels fournis par la Société.
4. N'utiliser aucun hashtag ou lien sur un site/groupe Modere, ou une publication concernant Modere sur une plateforme de réseaux sociaux qui dirigera les Social Marketers vers leurs outils ou services commerciaux indépendants, ou d'autres pages où Modere est promu puis relié à leurs outils ou services commerciaux indépendants. Lorsque vous publiez du contenu lié à l'activité indépendante sur des plateformes personnelles de réseaux sociaux, il est interdit de « marquer » d'autres Social Marketers dans la publication.
5. Lors de la collecte de renseignements personnels par le biais d'une activité indépendante, les Social Marketers s'efforceront d'identifier les Social Marketers Modere et de gérer les affaires avec eux conformément aux conditions des Règles et Procédures.
6. Ne peut pas déclarer ou impliquer à leur organisation qu'ils sont tenus ou doivent utiliser son matériel ou ses services.

### 4.24.3 SITES WEB DU SOCIAL MARKETER

Si un Social Marketer souhaite utiliser une page Web pour promouvoir son activité, il peut le faire via le site Web officiel de la Société dédié aux Social Marketers, en utilisant des modèles officiels de Modere. Alternativement, les Social Marketers peuvent créer leurs propres pages Web ; cependant, tout Social Marketer qui crée sa propre page Web (a) doit utiliser le texte du site officiel de la Société ; et (b) ne peut pas compléter le contenu de son site Web avec des textes provenant d'une source autre que Modere ;

et (c) doit se conformer à toute la législation en vigueur concernant la sécurité et la confidentialité des données personnelles. Les Social Marketers qui développent ou publient leurs propres sites Web doivent enregistrer leur(s) site(s) auprès du service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)) et obtenir une approbation préalable et écrite avant de rendre leur(s) site(s) accessible(s) au public.

4.24.3.1 – Le défaut d'enregistrer un site Web constitue une violation substantielle des présentes Règles et Procédures.

4.24.3.2 – Les Social Marketers ne doivent pas, directement ou indirectement, offrir ou faciliter l'offre de produits Modere sur ou par le biais d'une vente aux enchères en ligne, d'un site de petites annonces ou d'une boutique en ligne.

#### 4.24.4 – POLITIQUE DE MODERE EN MATIÈRE DE RESEAUX SOCIAUX

Afin de protéger le Social Marketer ainsi que Modere, Modere a défini la politique suivante, destinée à régir la conduite du Social Marketer en ce qui concerne l'utilisation des sites de réseaux sociaux dans le cadre de l'exercice d'une activité Modere.

1. Les Social Marketers Modere peuvent opter pour la création d'une présence sur les réseaux sociaux, pour eux-mêmes ou leur activité, en sachant que cette présence ne signifie pas l'approbation du contenu par Modere. À cet égard, un Social Marketer Modere s'identifiera clairement comme un « Social Marketer Modere Indépendant ». Les Social Marketers Modere sont seuls responsables des informations qu'ils publient sur tout média social.
2. Lorsqu'ils utilisent les réseaux sociaux en lien avec toute activité Modere, les Social Marketers Modere se comporteront conformément aux Règles et Procédures Modere et doivent en tout temps se conformer aux modalités et conditions d'utilisation de tout site ou service de réseaux sociaux utilisé.
3. Les Social Marketers Modere n'utiliseront aucune marque de Modere dans leur nom d'utilisateur/identifiant, noms de groupes, pages commerciales ou noms de site. Nonobstant ce qui précède, les Social Marketers peuvent créer un nom d'utilisateur ou des noms de pages de cette manière : « Nom du Social Marketer – Independent Modere Social Marketer ».
4. Un Social Marketer Modere supprimera, à la demande de Modere, tout matériel que Modere considérera comme violant la présente politique.
5. Les Social Marketers Modere ne feront pas de publicité explicite pour la vente de produits Modere en utilisant un site de réseaux sociaux ni n'utiliseront autrement un support de réseaux sociaux pour des contacts non sollicités à des fins de vente.
6. Les Social Marketers Modere ne peuvent pas envoyer de messages commerciaux non sollicités à qui que ce soit par l'intermédiaire d'un média social.
7. Les Social Marketers Modere peuvent renvoyer des personnes vers leur page Modere personnalisée ou vers le site Web officiel de la Société dédié aux Social Marketers, mais ne doivent pas tenter de réaliser des transactions commerciales individuelles via les sites de réseaux sociaux. Si une personne exprime un certain intérêt quant à l'opportunité commerciale Modere à un Social Marketer Modere, par le biais d'un support de réseaux sociaux, le Social Marketer poursuivra la discussion avec cette personne en privé, et non dans l'espace public. Toutes les publications informatives concernant des réunions d'opportunités commerciales sont autorisées tant que celles-ci sont spécifiquement identifiées comme telles.
8. Toutes les réclamations concernant les produits Modere ou l'opportunité commerciale doivent être conforme à la littérature officielle de Modere.
9. La publication de matériel relatifs au mode de vie, aux récompenses ou aux revenus est interdite. Cela inclut, sans s'y limiter, un exemple de réussite ou vidéo, insinuant une reconnaissance ou des revenus.
10. Modere soutient l'utilisation de divers groupes communautaires et forums spécifiquement destinés à partager des informations avec des clients potentiels. L'ajout de tout client potentiel à un tel forum doit être effectué avec l'approbation préalable de cette personne. Une fois ajouté à un forum par un Social Marketer spécifique, aucun autre Social Marketer ne doit tenter de solliciter ou inciter le client potentiel à rejoindre son organisation contrairement à la clause « [Parrainage croisé](#) ».
11. Les Social Marketers Modere ne publieront pas de commentaires humiliants ou négatifs sur d'autres personnes, sociétés ou produits d'autres sociétés.
12. Les Social Marketers Modere acceptent d'indemniser Modere pour tous les coûts ou dommages qu'elle pourrait encourir à raison de procédures juridiques découlant de l'utilisation inadéquate, délibérée ou négligente, des sites ou services de réseaux sociaux.

13. En cas d'annulation du statut de Social Marketer Modere, l'ancien Social Marketer devra supprimer toute référence à Modere de ses publications sur les réseaux sociaux dans les sept (7) jours.

#### 4.24.5 NOMS DE DOMAINE ET ADRESSES E-MAIL

Les Social Marketers ne peuvent pas utiliser, ou tenter d'enregistrer une des dénominations commerciales, marques déposées, noms de service, marques de service, noms de produit, le nom de la Société, ou tout dérivé de celle-ci, comme nom de domaine internet. De même, les Social Marketers ne peuvent pas utiliser ces marques dans une quelconque adresse e-mail.

#### 4.24.6 MARQUES ET DROITS D'AUTEUR

Modere n'autorisera pas l'utilisation de ses dénominations commerciales, marques déposées, dessins ou symboles par quelque personne que ce soit, y compris les Social Marketers Modere, sans son autorisation préalable écrite. À cet égard, les Social Marketers Modere ne peuvent pas soumettre de mots clés enregistrés comme marques par Modere, ni utiliser d'images non approuvées pour des annonces payantes telles que les annonces Google ou Facebook. En outre, les Social Marketers ne peuvent ni vendre ni distribuer d'enregistrements d'événements et de discours de la Société sans l'autorisation écrite de Modere, ni copier de quelconques présentations audio ou vidéo réalisées par la Société pour les vendre ou pour une utilisation personnelle. Le nom de Modere, des produits Modere et d'autres noms pouvant être adoptés par Modere sont des dénominations commerciales, des marques déposées et des marques de service Modere qui lui appartiennent. En tant que telles, ces marques présentent une grande valeur pour Modere et elles sont uniquement fournies aux Social Marketers pour être utilisées de manière expressément autorisée. L'utilisation du nom de Modere sur un article qui n'est pas fabriqué par la Société est interdite, sauf comme suit :

Nom du Social Marketer  
Social Marketer Modere Indépendant

Tous les Social Marketers peuvent se présenter comme un « Social Marketer Modere Indépendant » dans les pages blanches ou jaunes de l'annuaire téléphonique sous leur propre nom. Aucun Social Marketer ne peut placer d'annonces dans l'annuaire téléphonique en utilisant le nom ou le logo de Modere. Les Social Marketers ne peuvent pas répondre au téléphone en disant « Modere », « Société Modere » ou tout autre terme qui pourrait faire croire à l'appelant qu'il est en contact avec le siège social de Modere.

#### 4.24.7 ENTRETIENS DANS LES MÉDIAS

Les Social Marketers ne peuvent utiliser aucune forme de média ou autre méthode publicitaire de communication de masse pour promouvoir les Produits, y compris la publicité de communication de masse sur Internet. Cela comprend les actualités ou les articles promotionnels dans les émissions de télévision, les bulletins d'actualité, les émissions de divertissement, les publicités sur Internet, etc. Les produits ne peuvent être promus que par un contact personnel ou par la documentation produite et distribuée par la Société ou par les Social Marketers conformément aux présentes Règles et Procédures. Les Social Marketers peuvent placer des annonces d'opportunités génériques dans les juridictions qui autorisent ce type d'annonces, mais uniquement en conformité avec les Règles et Procédures de Modere. Les responsables du marketing social ne peuvent pas promouvoir les produits (ou les résultats, avantages, ingrédients, etc. des produits d'une manière générique ou non directe) ou les opportunités par des entretiens avec les médias, des articles dans des publications, des reportages ou toute autre source d'information publique, commerciale ou industrielle, sauf autorisation écrite spécifique de Modere. Ceci inclut les publications privées, payantes ou « groupes fermés ». Les Social Marketers ne peuvent pas parler aux médias au nom de la Société, et ne peuvent pas déclarer qu'ils ont été autorisés par la Société à parler en son nom. Tous les contacts médiatiques ou les demandes de médias doivent être immédiatement adressés au service des relations publiques de Modere en soumettant la demande au service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)).

#### 4.24.8 ANNONCES D'OFFRES DE SERVICES

Les Social Marketers ne publieront pas d'annonces d'offres de services dans des clauses de journaux, périodiques, sites Web ou autres médias. En aucun cas un Social Marketer ne placera de publicité destinée à attirer de nouveaux Social Marketers en indiquant ou en laissant entendre qu'une opportunité d'emploi existe. Toutes les annonces, quel que soit le média utilisé, doivent préciser que le programme Modere est une opportunité pour créer sa propre activité indépendante

#### 4.24.9 SPAM ET COMMUNICATIONS NON SOLLICITÉES

Exception faite de ce qui est prévu dans cette clause, les Social Marketers ne peuvent pas utiliser ou transmettre des fax non sollicités, des courriels de masse, des courriels non sollicités, des messages texte (SMS) ou tout autre type de « spam » électronique relatif à l'exploitation de leur activité Modere. Le terme « non sollicité » désigne la transmission non sollicitée de tout matériel ou information publicitaire ou promotionnel Modere, de ses produits, de son plan de rémunération ou de tout autre aspect de la Société qui est transmis à toute personne. Ce terme « non sollicité » n'inclut pas les communications envoyées (a) à toute personne avec l'invitation expresse ou l'autorisation préalable de cette personne ; ou (b) à toute personne avec laquelle le Social Marketer a établi une relation commerciale ou personnelle. Le terme « relation commerciale ou personnelle établie » désigne une relation antérieure ou existante formée par une communication bidirectionnelle volontaire entre un Social Marketer et une personne, sur la base (1) d'une requête, d'une demande, d'un achat ou d'une transaction par la personne concernant des produits promus par ce spécialiste ; ou (2) une relation personnelle ou familiale n'ayant été préalablement terminée par aucune des parties.

#### 4.25 TECHNIQUES DE TÉLÉMARKETING

Il est interdit de recourir à un équipement de sollicitation automatisé d'appel ou à des opérations de télémarketing de type « ventes sous pression » en lien avec le marketing ou la promotion de Modere, de ses produits ou de l'opportunité.

#### 4.26 COMMERCES DE DÉTAIL

Modere encourage fortement la vente de ses produits et services par un contact personnel et au moyen du site Web officiel de la Société. Dans le but de renforcer cette méthode de marketing et d'aider à fournir une norme d'équité pour sa base de Social Marketers, Modere interdit généralement aux Social Marketers d'exposer ou de vendre des produits et services Modere dans tout établissement de vente au détail ou de service. Nonobstant ce qui précède, dans la limite autorisée par la loi applicable, les produits Modere peuvent être exposés dans des spas, salons de coiffure ou d'esthétique, salons de bronzage, clubs de gym ou de remise en forme ou cabinets de professionnels de santé autorisés à exercer leur profession dans le pays dans lequel leur cabinet est établi. En outre, l'établissement ou une personne de l'établissement doit être un Social Marketer et une personne connaissant les produits et services Modere doit être présente à tout moment durant les heures d'ouverture de l'établissement.

##### 4.26.1 FRANCE

Les VDI mandataires n'ont pas le droit de revendre des produits Modere.

#### 4.27 SALONS, EXPOSITIONS ET AUTRES FORUMS DE VENTE

Les Social Marketers peuvent exposer les produits Modere lors de salons et d'expositions professionnelles. Avant de faire un acompte au promoteur de l'événement, les Social Marketers doivent contacter le Service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)) par écrit pour obtenir une autorisation conditionnelle, car la politique de Modere consiste à autoriser une seule activité Modere par événement. L'autorisation définitive sera accordée au premier Social Marketer qui soumettra une annonce officielle de l'événement, une copie du contrat signé par le Social Marketer ainsi que par le représentant officiel de l'événement, ainsi qu'un reçu faisant état du paiement d'un acompte pour le stand. L'autorisation est accordée pour l'événement spécifié uniquement. Toute demande de participation à des événements à venir doit à nouveau être soumise à Modere. En outre, Modere se réserve le droit de refuser son autorisation à participer à un quelconque événement qui ne lui semble pas être une tribune appropriée pour la promotion de ses produits, services, ou de l'opportunité Modere. Aucune autorisation ne sera donnée pour des réunions d'échange (« swap meets »), vide-greniers, braderies, marchés aux puces ou marchés agricoles, dès lors que ces événements ne sont pas en adéquation avec l'image professionnelle que Modere souhaite véhiculer.

#### 4.28 APPROBATION OU SOUTIEN DES POUVOIRS PUBLICS

Ni les organismes de réglementation fédérale et régionale, ni les fonctionnaires publics, n'approuvent ni n'apportent leur soutien aux sociétés ou programmes de vente directe ou de marketing de réseau. Par conséquent, les Social Marketers ne peuvent ni évoquer ni suggérer que Modere ou son Plan de Compensation ont été « approuvés », « soutenus » ou autrement avalisés par une quelconque autorité publique.

#### 4.29 ASSOCIATIONS DE VENTE DIRECTE

Étant donné que Modere est membre d'associations de vente directe nationales et internationales, les Social Marketers doivent, dans le cadre de leurs activités, se conformer strictement aux normes de conduite applicables définies par ces associations pour les membres et leurs vendeurs indépendants.

##### 4.29.1 FRANCE

Les Social Marketers possédant une adresse de facturation en France doivent adhérer au [Code de conduite](#) de la *Fédération de la Vente Directe*, disponible sur leur site Web [www.fvd.fr](http://www.fvd.fr).

##### 4.29.2 ROYAUME-UNI

Les Social Marketers possédant une adresse de facturation au Royaume-Uni doivent adhérer au [Code of Ethics](#) de la Direct Selling Association, disponible sur leur site Web [www.dsa.org.uk](http://www.dsa.org.uk).

#### 4.30 CONFORMITÉ AUX LOIS ET ARRÊTÉS

Les Social Marketers doivent en tout temps respecter les lois et réglementations des pays dans lesquels ils mènent leurs activités de Social Marketer Modere. Les Social Marketers doivent également respecter les lois et réglementations qui transcendent les frontières, y compris le Règlement européen 2016/679 (Règlement général sur la protection des données ou « RGPD »).

En ce qui concerne le RGPD, les Social Marketers doivent :

- a. mettre en œuvre des mesures de sécurité techniques, physiques et organisationnelles appropriées afin de garantir de manière adéquate la confidentialité et l'intégrité des Données personnelles qu'ils traitent conformément au présent Contrat ;
- b. utiliser uniquement des sous-traitants lorsqu'ils disposent de garanties de sécurité et de confidentialité conformes à la présente clause ;
- c. notifier immédiatement Modere, par écrit, des éléments suivants :
  - i. la demande d'une Personne concernée d'accéder, de rectifier, d'effacer, de transporter, de contester ou de restreindre le traitement des Données à caractère personnel conformément au présent Contrat ;
  - ii. toute demande ou plainte reçue des clients Modere, des Social Marketers ou des employés ;
  - iii. toute demande, enquête sur une réclamation ou autre demande d'une Autorité de protection des données ; et
  - iv. toute demande de divulgation d'informations d'une entité publique concernant le traitement des Données à caractère personnel en vertu du présent Contrat.

De nombreux pays disposent de lois réglementant certaines entreprises à domicile. Dans certains cas, ces lois ne sont pas applicables aux Social Marketers en raison de la nature de leur entreprise. Les Social Marketers doivent cependant toujours se conformer aux lois qui leur sont applicables.

#### 4.31 ALLÉGATIONS ET ACTIONS NON-AUTORISÉES

##### 4.31.1 ALLÉGATIONS DE REVENUS

Dans leur enthousiasme à parrainer des Social Marketers potentiels, certains Social Marketers sont parfois tentés de faire des allégations sur les revenus, des assertions de revenus ou des descriptions de revenus pour démontrer la puissance intrinsèque du marketing de réseau. Ceci est contre-productif car les nouveaux Social Marketers peuvent être très rapidement déçus si leurs résultats ne sont pas aussi importants ou rapides que les résultats des autres. En outre, plusieurs pays disposent de lois ou



réglementations qui limitent ou encore interdisent certains types d'allégations sur les revenus et les témoignages y afférents faits par des personnes engagées dans le marketing de réseau. Par conséquent, les Social Marketers ne peuvent pas réaliser de prévisions ou d'allégations de revenus, d'assertions de revenus, ni divulguer leurs revenus Modere ou les revenus de tout autre Social Marketer Modere (y compris la divulgation de rapports de commissions, de copies de relevés, d'extraits de comptes bancaires, ou d'avis d'imposition).

#### 4.31.2 ALLÉGATIONS SUR LES PRODUITS

Aucune allégation (y compris de témoignages personnels) ne peut être exprimée quant aux propriétés thérapeutiques, curatives ou bénéfiques des produits proposés par Modere, sauf celles contenues dans la documentation officielle de Modere. Aucun Social Marketer ne peut, notamment, revendiquer que les produits Modere sont utiles dans la guérison, le traitement, le diagnostic, l'atténuation ou la prévention de quelconques maladies. De telles déclarations peuvent être perçues comme des réclamations de nature médicale ou médicinale. De telles allégations sont non seulement en conflit avec la politique de Modere, mais elles sont potentiellement en violation des législations et réglementations applicables, y compris, sans s'y limiter, du Règlement (CE) n° 1924/2006 concernant les allégations nutritionnelles et de santé et du Règlement (CE) n° 1223/2009 relatif aux produits cosmétiques.

#### 4.31.3 INDEMNISATION

Un Social Marketer est pleinement responsable de toutes ses déclarations orales et écrites sur les produits et services Modere ainsi que sur le Plan de Compensation qui ne sont pas expressément contenues dans la documentation officielle de Modere. Les Social Marketers acceptent d'indemniser Modere ainsi que ses directeurs, représentants, employés et agents, et de les tenir indemnes de toute responsabilité, y compris les décisions judiciaires, amendes civiles, remboursements, frais d'avocat, ou pertes d'activité encourus par Modere et qui résulteraient de déclarations ou d'actions non autorisées du Social Marketer. Cette disposition survivra à la résiliation du Contrat Social Marketer.

### 4.32 ÉVÈNEMENTS MODERE

De temps à autre, Modere peut organiser des réunions et des sessions de formation. Il est interdit à tous les participants à de telles manifestations de communiquer avec d'autres participants, sous quelque forme que ce soit, sur des opportunités commerciales autres que celles offertes par, ou relatives à Modere, sans l'autorisation préalable de Modere. Les dispositifs d'enregistrement ne sont pas autorisés à ces sessions. Toutes les présentations, communications et informations présentées par un Social Marketer lors de réunions et séances de formation Modere doivent éviter toute référence offensive implicite ou explicite à caractère politique, sexuel, religieux ou racial. Le cas échéant, les frais d'une réunion ou d'une session de formation, ne sont pas remboursables.

### 4.33 ÉVÈNEMENTS ÉMANANT D'UN SOCIAL MARKETER

Les Social Marketers doivent s'assurer de la véracité et de l'exactitude des invitations envoyées aux clients et Social Marketers potentiels pour participer à des présentations, et doivent préciser l'objectif de l'événement, décrire les produits fournis par Modere et mentionner le nom et l'adresse du (des) promoteurs.

#### 4.33.1 ROYAUME-UNI

Une invitation doit contenir la formulation suivante : « Il est illégal pour un promoteur ou un participant à un système d'échange de persuader quiconque d'effectuer un paiement en promettant des avantages en incitant d'autres personnes à adhérer à un système. Ne vous laissez pas induire en erreur par l'affirmation selon laquelle il est facile d'obtenir des revenus élevés. »

# SECTION 5 : RESPONSABILITÉS DES SOCIAL MARKETERS

## 5.1 CHANGEMENT DES DONNÉES PERSONNELLES

Si les données personnelles d'un Social Marketer collectées conformément au présent Contrat ont changé, le Social Marketer doit informer Modere du changement par écrit ou mettre à jour ces données personnelles via son compte sur le site Web Modere ou ShiftingRetail le cas échéant. Toutes les communications à Modere concernant la modification des données personnelles doivent être transmises à Modere à partir de l'adresse e-mail fournie à Modere conformément au présent Contrat.

## 5.2 FRAIS ANNUELS DU SOCIAL MARKETER

Les Social Marketers devront payer des frais à la date anniversaire de leur inscription en tant que Social Marketer Modere. Modere facture des frais de annuels Social Marketer raisonnables pour couvrir les dépenses de Modere pour la gestion administrative du compte Social Marketer Modere y compris l'accès à l'espace réservé sur ShiftingRetail. Les Social Marketers sont tenus de payer les frais annuels Social Marketer à la date anniversaire spécifiée. Les frais Social Marketer peuvent être automatiquement imputés à une carte de crédit enregistrée ou déduits des futurs revenus du Social Marketer après la date anniversaire. Le défaut de versement du paiement requis à l'échéance entraînera la résiliation du compte Social Marketer qui entraînera la perte de tous les titres, droits et intérêts dans l'organisation de vente du Social Marketer. Le montant des frais de renouvellement Social Marketer est publié par Modere sur ShiftingRetail.

## 5.3 OBLIGATIONS DE DÉVELOPPEMENT CONTINU

### 5.3.1 FORMATION CONTINUE

5.3.1.1 - Tout Social Marketer qui parraine un autre Social Marketer au sein de Modere doit fournir une assistance et une formation de bonne foi pour garantir que l'activité Modere est proprement exploitée par son organisation de vente. Les Social Marketers doivent avoir des contacts et des communications permanents avec les Social Marketers de leur organisation de vente. Un tel contact et de telles communications peuvent inclure par exemple, sans s'y limiter, des publipostages, des correspondances écrites, des entretiens personnels, des contacts téléphoniques, contacts par messagerie vocale, par e-mail, ainsi que l'accompagnement des Social Marketers et de leur organisation à des réunions, sessions de formation et autres événements Modere. Les Social Marketers Upline sont également tenus de motiver et de former de nouveaux Social Marketers en termes de connaissance des produits Modere, de techniques de vente efficaces, du Plan de Compensation Modere et de la conformité aux Règles et Procédures de la Société. Pendant la communication avec et la formation de Social Marketers, les Social Marketers ne peuvent cependant jamais violer la clause concernant le développement d'aides à la vente et de matériels promotionnels conçus par eux. Les Social Marketers doivent s'assurer que les Social Marketers de leur organisation de vente n'émettent pas d'allégations inexactes sur les produits ou l'activité, ni ne s'engagent dans un quelconque comportement illégal ou inapproprié. Tout Social Marketer doit être capable de fournir à Modere, à la demande de celle-ci, des preuves écrites de l'exécution continue de ses obligations de parrain original.

5.3.1.2 – De plus, si vous occupez le rang Social Marketer Elite, vous êtes rémunéré, reconnu publiquement et promu par la société en tant que Social Marketer leader. Par conséquent, en tant que Social Marketer de rang Elite, il est raisonnablement attendu de vous que vous remplissiez les obligations supplémentaires de formation continue suivantes :

- a. Le Social Marketer de rang Elite accepte de maintenir un contact direct et régulier avec les Social Marketers leaders existants (Director et plus) dans leur organisation.
- b. Le Social Marketer de rang Elite doit maintenir un engagement visible et public dans les réseaux sociaux, avec par exemple un minimum de 2 publications par mois avec un lien clair et/ou une référence à Modere.

c. Le Social Marketer de rang Elite doit organiser un minimum de 2 réunions de formation par mois (les formats possibles sont la réunion en personne, la réunion Zoom ou autre réunion sur le Web ou une conférence téléphonique).

d. Le Social Marketer de rang Elite déploiera tous les efforts possibles pour assister chaque mois à des appels d'information et de stratégie organisés par la société (les formats possibles comprennent Zoom ou autre réunion sur le Web ou une conférence téléphonique).

e. Le Social Marketer de rang Elite s'engage à participer aux événements de la société (c'est-à-dire la Social Retail Conférence, Escape et d'autres événements régionaux ou virtuels) dans la mesure du possible. Les éventuelles circonstances atténuantes qui pourraient vous empêcher de participer doivent être communiquées avec un préavis suffisant. En cas d'empêchement, le Social Marketer fera part de son soutien à l'organisation de l'événement et encouragera la participation.

Tout manquement à l'une de ces obligations entraînera des mesures et des conséquences potentielles pour votre compte Social Marketer, conformément à la section « [Résolution des litiges et procédures disciplinaires](#) ». En outre, votre compte Social Marketer ne pourra pas prétendre à une rémunération spécifique au rang Elite 1 ou supérieur, y compris mais sans s'y limiter, les primes de développement du leadership, la prime développeurs d'équipes, les commissions sur l'unilevel générationnel de niveau Elite et la prime Elite 4 ou plus, ainsi que toute mise à jour ou modification du Plan de Compensation des Social Marketers de votre organisation, jusqu'à ce que vous ayez fourni la preuve documentée du respect des obligations requises.

### 5.3.2 OBLIGATION DE VENTE PERMANENTE

Quel que soit leur niveau de réalisation, les Social Marketers ont une obligation permanente de poursuivre personnellement la promotion des ventes en trouvant de nouveaux clients.

### 5.4 REFUS DE DÉNIGREMENT

Modere souhaite fournir à ses Social Marketers indépendants le meilleur du secteur en termes de produits, de services et de Plan de Compensation. Ainsi, les critiques et commentaires constructifs sont encouragés. Tous ces commentaires doivent être envoyés par écrit à Modere. Bien que Modere encourage les avis constructifs, les remarques et commentaires négatifs faits sur le terrain par les Social Marketers concernant la société, ses produits ou son Plan de Compensation a pour seul effet d'atténuer l'intérêt d'autres Social Marketers de Modere. Pour cette raison et afin de donner l'exemple au sein de leur réseau, les Social Marketers ne doivent pas dénigrer, dévaloriser ou faire de remarques négatives concernant Modere, d'autres Social Marketers de Modere, les produits de Modere, le Plan de Compensation ou les directeurs, agents et employés de Modere.

### 5.5 CONDUITE PRÉJUDICIALE

Si la Société détermine que le comportement d'un Social Marketer ou d'un participant au compte Social Marketer est préjudiciable à la Société ou à d'autres Social Marketers, la Société peut prendre les mesures appropriées contre un Social Marketer, comme énoncées dans la section « [Résolution des litiges et procédures disciplinaires](#) ».

### 5.6 CONFIDENTIALITÉ & DONNÉES DES CONSOMMATEURS

Les Social Marketers doivent maintenir la confidentialité des consommateurs et des utilisateurs de leur site personnel en se conformant aux lois sur la vie privée, notamment le Règlement général sur la protection des données (RGPD) de l'Union européenne, dans chaque pays pour lesquels ils reçoivent des informations sur les consommateurs.

Les Social Marketers doivent prendre les mesures appropriées pour protéger et maintenir strictement confidentielles toutes les données personnelles fournies par un client (vente au détail), des clients potentiels (vente au détail) ou d'autres Social Marketers, ainsi que toute donnée personnelle que Modere leur fournit via les rapports d'organisation de vente et autres documents. Les Social Marketers sont responsables de la manipulation et du stockage sécurisés de tous les documents pouvant contenir ces informations personnelles et confidentielles. Les Social Marketers doivent adopter, mettre en œuvre et maintenir des mesures de protection administratives, techniques et physiques appropriées afin de les protéger contre les menaces ou dangers anticipés à la sécurité des informations confidentielles et des données personnelles. Les garanties appropriées peuvent inclure, sans s'y limiter : (i) le cryptage des données avant de les transmettre électroniquement ; (ii) le stockage des dossiers dans un endroit sécurisé ; (iii) la protection

des fichiers informatiques par mot de passe ; ou (iv) la destruction des fichiers papier contenant des informations confidentielles ou des données personnelles. Les Social Marketers ne doivent conserver les documents contenant de tels renseignements qu'aussi longtemps que nécessaire pour mener à bien la transaction ou que la loi l'exige. Les Social Marketers doivent éliminer tout document papier ou électronique contenant des données personnelles et autres informations confidentielles après son utilisation en prenant toutes les mesures raisonnables pour détruire les informations par : (a) destruction ; (b) effacement et suppression permanents ; ou (c) autre destruction des données personnelles et autres informations confidentielles dans ces dossiers afin de les rendre illisibles, non reconstituables et indéchiffrables par tout moyen.

Les Social Marketers doivent afficher sur leur site Web personnel une « déclaration de confidentialité » qui informe les consommateurs si des informations personnelles les concernant sont recueillies ou non et la façon dont ces informations seront utilisées. Les Social Marketers ne peuvent pas vendre ou commercialiser les informations du consommateur ou de l'utilisateur du site. Les Social Marketers peuvent uniquement utiliser ces informations en lien avec leur activité Modere. Si une personne ou entité demande que ses informations ne soient pas traitées, le Distributeur doit immédiatement honorer cette demande et informer Modere sans délai comme indiqué dans la clause « Respect des lois et des ordonnances ». Le non-respect des exigences du Règlement général sur la protection des données (RGPD) et de ses politiques peut constituer une violation de notre contrat et votre compte Social Marketer pourra faire l'objet de mesures disciplinaires supplémentaires conformément à la Section 12 des Règles et Procédures.

## **5.7 SIGNALER LES VIOLATIONS DES RÈGLES ET PROCÉDURES**

Tout Social Marketer témoin d'une violation d'une règle par d'autres Social Marketers est appelé à soumettre un rapport écrit de la violation directement à l'attention du service Éducation & Compliance Social Marketer de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)). Les détails des incidents, comme par exemple les dates, le nombre d'occurrences, les personnes impliquées et toute documentation justificative, devraient être inclus dans le rapport. En raison de la difficulté d'enquêter et de faire valoir des recours appropriés pour les réclamations tardives, toute plainte pour violation des termes et conditions du Contrat autre que la non-sollicitation doit être portée à l'attention de la Société pour examen dans les dix-huit (18) mois suivant le début de la violation présumée ; les violations de non-sollicitation doivent être portées à l'attention de la Société dans les six (6) mois suivant la violation présumée. Si une violation n'est pas signalée dans ce délai, la Société pourrait ne pas donner suite aux allégations afin d'éviter que l'entreprise ne subisse un impact négatif en raison de réclamations tardives. Cependant, cette politique n'annule pas le droit de la Société d'enquêter et de prendre des mesures disciplinaires envers les Social Marketers reconnus coupables des réclamations tardives.

# **SECTION 6 : COMMISSIONS ET PRIMES**

## **6.1 QUALIFICATIONS POUR LES COMMISSIONS ET PRIMES**

Un Social Marketer doit être actif et se conformer au Contrat afin de se qualifier pour les commissions et les primes. Tant que le Social Marketer se conforme aux conditions du Contrat, Modere versera des commissions et primes à ce Social Marketer, conformément au Plan de Compensation. Le montant minimum pour lequel Modere effectuera un virement bancaire est indiqué sur le site Web officiel de la Société dédié aux Social Marketers, ShiftingRetail. Un Social Marketer peut récupérer tout montant de commission pour lequel aucun paiement n'a été versé en demandant par écrit le paiement à Modere.

### **6.1.1 FRAIS DE MAINTENANCE**

Les frais de maintenance sont des frais de service facturés par Modere pour le calcul des commissions et primes. Modere facturera des frais de maintenance sur les commissions et les primes versées à un Social Marketer pour chaque mois au cours duquel le Social Marketer a gagné des commissions et des primes. Tous les frais actuels sont publiés sur ShiftingRetail.

## 6.2 AJUSTEMENT DES COMMISSIONS ET PRIMES

### 6.2.1 AJUSTEMENTS POUR LES PRODUITS RETOURNÉS

Les Social Marketers reçoivent des commissions et primes basées sur les ventes réelles de produits et de services aux consommateurs finaux. Lorsqu'un produit est retourné à Modere pour remboursement ou est racheté par la Société, le remboursement ou le rachat peut réduire le taux de la commission et/ou des primes du Social Marketer ainsi que de son niveau Upline au cours du mois où le produit est retourné.

### 6.2.2 AUTRES DÉDUCTIONS

Modere peut déduire des frais des commissions et primes du Social Marketer pour des rapports d'organisation de vente demandés par un Social Marketer et pour des frais pour d'autres services fournis par Modere, ainsi que pour tout autre solde restant dû sur le compte d'un Social Marketer Modere. La Société se réserve en outre le droit de déduire des montants de la commission et des primes dues à un Social Marketer lorsque cela représente une mesure ou conséquence conformément avec la section « [Résolution des litiges et procédures disciplinaires](#) ». Tous les frais exigés pour devenir ou rester Social Marketer, y compris tout service supplémentaire requis offert par la Société (p. ex. : formation en ligne, commerce électronique ou autres solutions Internet, frais d'expédition) seront entièrement remboursables si le Social Marketer met fin à sa distribution dans les 30 jours suivant le paiement des frais. Les frais remboursables sont limités à ceux payés par le Social Marketer dans les 30 jours qui précèdent la résiliation du Contrat.

## 6.3 RAPPORTS D'ORGANISATION DE VENTE

Les Social Marketers peuvent facilement obtenir une copie des rapports d'organisation de vente sur ShiftingRetail. Lors de la signature d'un Contrat Social Marketer, le Social Marketer accepte de préserver la confidentialité des rapports d'organisation de vente, ainsi que des informations contenues dans ce document, ainsi que toute autre information confidentielle, secrets commerciaux et informations exclusives. Cette obligation de confidentialité est irrévocable et permanente, demeure après la résiliation du Contrat et est sujette à l'application légale par voie d'injonction et d'adjudication des frais et honoraires nécessairement engagés. Toutes les informations confidentielles sont transmises, ou autorisées à être collectées par les Social Marketers, dans la plus stricte confidentialité, sur la base du besoin de savoir uniquement dans le cadre de l'Activité commerciale du Social Marketer. Les Social Marketers doivent faire de leur mieux pour préserver la confidentialité de ces informations et ne doivent divulguer ces informations à aucun tiers, directement ou indirectement. Les Social Marketers ne doivent pas utiliser les informations confidentielles ou toute information dérivée de celles-ci pour concurrencer la Société ou à toute fin autre que la promotion du programme de la Société et ses produits et services, tout en respectant toutes les lois et réglementations locales qui régissent cette promotion.

Le Social Marketer n'a aucun droit de propriété sur les informations confidentielles ou les informations qui en découlent, y compris les coordonnées et le profil des équipes de vente, ni sur les autres coordonnées du Social Marketer recueillies dans le cadre de son activité commerciale, et ne peut les vendre, les diffuser ou les fournir à une autre partie. Le Social Marketer reconnaît et accepte que les informations confidentielles reçues par le Social Marketer concernant les profils et rapports des équipes de vente ou d'autres informations de Social Marketer recueillies dans le cadre de l'activité commerciale du Social Marketer, y compris toute information dérivée de celle-ci, constituent les secrets commerciaux de la Société.

Le Social Marketer doit utiliser exclusivement son rapport d'organisation de vente pour aider au développement de son activité Modere et pour générer les ventes des produits Modere. En aucun cas le Social Marketer ne devra divulguer, directement ou indirectement, tout rapport d'organisation de vente ou toute information contenue dans tout rapport d'organisation de vente à un quelconque tiers pour quelque raison que ce soit. Un Social Marketer doit préserver le secret et la confidentialité sur le contenu du rapport d'organisation de vente.

## 6.4 FRAIS DE RECHERCHE

Toute demande de la part d'un Social Marketer pour des copies de factures, d'adhésions, des rapports d'organisation de vente ou d'autres dossiers, peut être soumise à des frais, tels que périodiquement définis par Modere. Modere se réserve le droit d'agir en cas de non-paiement de tout frais dû en vertu du Contrat Social Marketer. Tous les frais actuels sont publiés sur ShiftingRetail.

## 6.5 RAPPORTS

Toutes les informations fournies par Modere dans les rapports en ligne, y compris, sans s'y limiter, les Points Activités, Points Clients et Points d'organisation (ou une partie de ceux-ci) et l'activité de parrainage de l'organisation de vente, sont considérées comme exactes et fiables. Cependant, en raison de différents facteurs, dont la possibilité inhérente d'une erreur humaine et mécanique, l'exactitude, l'exhaustivité, la ponctualité des commandes, les refus de cartes de crédit et de paiements électroniques, les produits retournés, et les rétrocessions de cartes de crédit et de paiements électroniques, les informations ne sont garanties ni par Modere ni par les personnes créant ou transmettant les informations. Toutes les informations sur les Points Activités, Clients et d'organisation, sont fournies « telles quelles » sans garantie, explicite ou implicite, ni assertions quelconques. En particulier, sans s'y limiter, aucune garantie n'est donnée en ce qui concerne la qualité marchande, l'aptitude à un usage particulier, ou l'absence d'infraction. Dans la mesure la plus large possible permise par la loi applicable, Modere et/ou d'autres personnes créant ou transmettant les informations ne seront en aucun cas responsables envers un Social Marketer ou toute autre personne pour des dommages directs, indirects, consécutifs, incidents, spéciaux ou punitifs découlant de l'utilisation ou de l'accès aux informations relatives aux Points Activités, Clients et d'Organisation (y compris, sans s'y limiter, les pertes de bénéficiaires, de commissions ou de primes, pertes d'opportunités, et dommages pouvant résulter d'inexactitudes, incomplétudes, désagréments, retards, ou pertes de l'utilisation des informations), même si Modere, ou d'autres personnes créant ou transmettant les informations ont été informées de la possibilité de tels dommages. Dans la mesure la plus large permise par la loi, Modere ou d'autres personnes créant ou transmettant les informations n'auront aucune responsabilité ni obligation envers le Social Marketer ou toute autre personne en vertu d'une quelconque responsabilité délictuelle, contractuelle, négligence, responsabilité objective, responsabilité du fait des produits ou autre théorie en rapport avec le sujet du présent Contrat ou des conditions générales qui s'y rapportent. L'accès et l'utilisation de services de rapports en ligne et/ou par téléphone de Modere et la confiance en de telles informations, sont au risque du Social Marketer. Toutes ces informations sont fournies « telles quelles ». Si un Social Marketer est mécontent de la précision ou de la qualité des informations, son seul et unique recours est de cesser d'utiliser et d'accéder aux services de rapports en ligne et/ou par téléphone de Modere, et de cesser d'avoir confiance en de telles informations.

## 6.6 ERREURS ET QUESTIONS

Si un Social Marketer a des questions, ou pense que des erreurs ont été commises dans les commissions, primes, rapports d'organisation des ventes, ou charges, le Social Marketer doit en informer Modere par écrit dans les 60 jours calendrier à compter de la date de l'erreur ou de l'incident. Modere ne sera responsable d'aucune erreur, omission, ni d'aucun problème qui n'aura pas été signalé à la Société dans les 60 jours calendrier.

# SECTION 7 : CONDITIONS DE VENTE

## 7.1 VENTE DE PRODUITS

Le Plan de Compensation Modere est fondé sur la vente de produits et services Modere à des consommateurs finaux. Les Social Marketers doivent satisfaire aux conditions de vente personnelles et à celles afférentes à leur organisation de vente (ainsi que d'autres responsabilités énoncées dans le Contrat) afin d'être éligibles pour percevoir des commissions et des primes et pour l'avancement vers des niveaux de performance supérieurs. Les conditions de vente suivantes doivent être satisfaites pour qu'un Social Marketer puisse être éligible à une commission :

7.1.1 – Il peut être demandé aux Social Marketers de certifier qu'ils ont consommé ou livré pas moins de 70 % de tous les produits qu'ils ont achetés au cours d'un mois donné.

7.1.2 – Il est interdit aux Social Marketers de vendre activement des produits Modere en dehors des pays européens dans lesquels Modere est actif. Dans les pays européens où Modere n'a pas de bureaux affiliés, les achats de produits peuvent uniquement servir à une consommation personnelle (NFR). La vente au détail n'est pas autorisée dans ces pays.

7.1.3 France : En France, les Social Marketers VDI mandataires doivent présenter les produits de Modere par contacts personnels, c.-à-d. lors d'entretiens personnels. Ils peuvent uniquement acheter des produits Modere pour leur consommation et utilisation personnelle. Ils ne peuvent pas revendre de produits Modere au détail.

## **7.2 ABSENCE DE RESTRICTION DE PRIX**

Les Social Marketers ne sont pas obligés de vendre les produits Modere au prix défini par Modere sur les tarifs officiels de Modere. Les Social Marketers peuvent vendre des produits de Modere au prix qu'ils définissent, conformément à la réglementation applicable.

### **7.2.1 FRANCE**

Les VDI mandataires n'ont pas le droit de revendre des produits Modere.

## **7.3 REÇUS**

Modere encourage tous les clients à acheter des produits directement auprès de Modere, et ils recevront tous les reçus de vente nécessaires. Si un Social Marketer choisit de vendre des produits de Modere directement à un client, le Social Marketer doit donner au client deux copies d'un reçu de vente de produit Modere officiel au moment de la vente. Ces reçus définissent les droits d'annulation d'une commande Modere, ainsi que les droits de protection des consommateurs accordés par la loi. Les Social Marketers doivent conserver tous les reçus de vente des produits pendant une période de deux ans et les transmettre à Modere à la demande de la Société. Les Social Marketers doivent s'assurer que les informations suivantes figurent sur chaque reçu : (1) la date de la transaction, (2) la date jusqu'à laquelle l'acheteur peut se rétracter de la vente, laquelle dépend des lois applicables de protection du consommateur, et (3) le nom et l'adresse du Social Marketer vendeur, (4) les détails de la transaction (produits + prix) et (5) toutes autres informations requises par la loi. Les clients doivent recevoir deux copies du reçu de vente du produit, qui donne aux clients un avis écrit de leur droit d'annuler la transaction de vente. En outre, le Social Marketer doit informer le client oralement de son droit de rétractation.

### **7.3.1 FRANCE**

Toutes les transactions de vente effectuées par l'intermédiaire des VDI mandataire sont finalisées entre Modere et le consommateur final. Les factures seront émises par Modere au consommateur final.

# **SECTION 8 : COMMANDE**

## **8.1 CLIENTS ACHETANT DES PRODUITS MODERE**

Le modèle Social Retail de Modere se concentre sur l'attraction, la fidélisation et l'accroissement des clients. Modere propose un modèle de compensation qui récompense les Social Marketers pour le parrainage des clients à la Société et en leur permettant de commander directement auprès de Modere.

### **8.1.1 FRANCE**

Les achats de clients auprès de Modere sont limités à 400,00 EUR TVA comprise par mois.

## **8.2 SOCIAL MARKETER ACHETANT DES PRODUITS MODERE**

Si un Social Marketer achète des produits d'un autre Social Marketer ou de toute autre source, le Social Marketer acheteur ne recevra pas les Points Marketer associés à cet achat.

### 8.2.1 ROYAUME-UNI

En application de la loi gouvernant notre secteur au Royaume-Uni, les Social Marketers ayant une adresse de facturation au Royaume-Uni ne sont pas autorisés à faire un investissement de plus de 200 £ (TVA incluse) durant les sept premiers jours de leur Contrat. Ne soyez jamais tenté d'acheter plus de stock que vous ne pouvez en vendre, n'essayez pas non plus « d'acheter » votre place à un échelon plus élevé dans les équipes de vente de la Société.

### 8.3 RÈGLES D'ORDRE GÉNÉRAL

Les Social Marketers de Modere doivent s'assurer de régler entièrement leurs commandes par tout moyen jugé acceptable par Modere. Les principales cartes de crédit européennes sont acceptées. Les autres méthodes de paiement peuvent varier d'un pays à un autre. La devise des paiements réalisés par des Social Marketers et des clients Modere dont l'adresse de facturation se trouve au Royaume-Uni est la livre sterling, tandis que pour tous les autres pays européens où Modere est active, la devise est l'Euro. En cas d'échec d'un paiement, Modere peut essayer de contacter le Social Marketer par téléphone et/ou par e-mail pour obtenir des informations sur des moyens de paiement alternatifs. Si ces tentatives échouent après cinq jours ouvrables, la commande ne sera pas traitée. Modere ne requiert pas d'exigences de commande minimale. Les commandes de produits et d'aides à la vente peuvent être combinées.

#### 8.3.1 FRANCE

Les commissions de vente à payer aux VDI mandataires sont calculées sur les transactions de ventes qui ont été conclues et acceptées par Modere.

## SECTION 9 : GARANTIE DES PRODUITS, PROTECTION DU CONSOMMATEUR, RETOURS ET RACHATS DE STOCK

### 9.1 GARANTIE DES PRODUITS ET DROITS DE PROTECTION DU CONSOMMATEUR

9.1.1 Modere offre un remboursement total lorsque les Social Marketers ne sont pas satisfaits d'un achat ou ne souhaitent plus acheter, à condition d'en avertir Modere dans les 30 jours calendrier à compter de la date initiale d'envoi des produits. Les frais de retour des produits sont à la charge de l'acheteur. Modere offre également un remboursement total lorsque les Social Marketers reçoivent des réclamations sur les produits ou l'expédition, à condition d'en avertir Modere dans les 30 jours à compter de la date initiale d'envoi des produits. Dans le cas où le retour est effectué en raison d'une détérioration ou de la non-conformité des produits, Modere remboursera les frais de retour des produits. Dans tous les autres cas, le retour physique des produits est à la charge de l'acheteur.

9.1.1.1 Modere peut proposer un remplacement des marchandises au lieu d'un remboursement, en cas d'accord du Social Marketer.

9.1.1.2 Modere applique les mêmes droits de protection du consommateur aux clients Modere qu'à ses Social Marketers.

9.1.2 Les Social Marketers doivent au minimum offrir la garantie de consommation minimale prévue par la loi et indiquer le délai et les conditions par écrit, puis oralement, autant que faire se peut, lorsque la vente est conclue.

9.1.3 Le retour de produits peut entraîner une déduction des Points Marketer ou des Points Clients. Modere se réserve le droit de réclamer toute commission, prime ou tout autre avantage qui aurait été attribué(e) pour les produits retournés.

9.1.4 Dans tous les cas, les droits légaux en matière de protection du consommateur s'appliquent. Aucune partie du présent Contrat n'affecte ni ne limite, de quelque manière que ce soit, les droits légaux du Social Marketer en tant qu'acheteur de produits défectueux.

9.1.5 Délai de réflexion.

Lorsqu'un client achète un produit directement auprès d'un Social Marketer Modere, le Social Marketer doit accorder au moins le délai de réflexion minimum au client, en fonction des lois applicables dans le pays, après la vente ou la signature d'un contrat, pour se rétracter de la commande et recevoir un remboursement total. Lorsqu'un Social Marketer conclut une vente ou prend la



commande d'un client qui se rétracte ou en demande le remboursement dans le délai accordé, le Social Marketer doit immédiatement rembourser le client, pour autant que les produits soient retournés au Social Marketer dans un aussi bon état que lorsque le client les a reçus. En outre, les Social Marketers doivent informer oralement les clients de leur droit de se rétracter d'un achat ou d'une commande dans le délai légal et s'assurer que la date de la commande ou de l'achat figure sur le bon de commande.

#### 9.1.6 Produits retournés par les clients.

Si un client retourne un produit au Social Marketer auprès duquel il l'a acheté, le Social Marketer peut le retourner à la Société pour un échange ou un remboursement, à condition d'en avertir Modere dans les 30 jours après l'envoi des produits au Social Marketer. Tous les produits retournés par les clients doivent être retournés à la Société dans les dix jours civils à compter de la date de retour du produit auprès du Social Marketer, accompagnés de la facture que Modere a fournie au Social Marketer. Les dispositions de la présente clause 9.1.6 n'affectent pas les droits du Social Marketer en vertu des lois impératives.

#### 9.1.7 FRANCE

Les VDI mandataires n'ont pas le droit de revendre des produits Modere. Toutes les transactions de ventes sont finalisées entre Modere et le consommateur final. Modere garantira les droits statutaires requis aux consommateurs finaux.

### **9.2 RETOUR DE STOCK ET D'AIDES À LA VENTE PAR LES SOCIAL MARKETERS LORS DE LA RÉSILIATION**

Lors de la résiliation d'un Contrat Social Marketer par le Social Marketer après la période de révision qui commence à la date de la demande du Contrat Social Marketer Modere, le Social Marketer peut retourner le stock et les aides à la vente acquis durant les douze derniers mois pour remboursement s'il est incapable de vendre ou d'utiliser les produits. Un Social Marketer ne peut retourner que les produits et aides à la vente qu'il a lui-même achetés et dont l'état permet de les revendre. Lors de la réception des produits et aides à la vente, Modere remboursera le Social Marketer à hauteur de 90 % du prix d'achat d'origine TVA incluse (si applicable), déduction faite des frais de préparation et d'envoi. Si les achats ont été effectués par carte de crédit ou de débit, le remboursement sera recredité sur le même compte. La Société déduira du remboursement effectué au Social Marketer toutes les commissions, primes, réductions ou autres incitations reçues par le Social Marketer associées aux produits retournés, ainsi que toutes autres sommes que le Social Marketer peut devoir à Modere.

#### 9.2.1 AUTRES DROITS

Modere honorera tous les droits de rachat imposés par les dispositions du Code de Conduite des Associations de Vente Directe auxquelles la Société est affiliée ou par toutes autres lois applicables dans la mesure où celles-ci sont plus favorables.

### **9.3 PROCÉDURES POUR TOUS LES RETOURS À MODERE**

La procédure suivante s'applique à tous les retours pour remboursement, rachat ou remplacement. Avant de retourner les produits, les Social Marketers ou clients Modere (« membres de Modere ») doivent prendre contact avec Modere pour demander une Autorisation de Retour. Tous les produits doivent être retournés par le membre de Modere qui les a achetés directement auprès de Modere. Le formulaire d'Autorisation de Retour rempli et la facture originale de l'achat des produits retournés doivent être inclus dans le colis. Chaque colis doit être marqué du numéro de l'Autorisation de Retour. Chaque produit retourné doit être dans son emballage d'origine. Le risque de perte lors de l'envoi du produit retourné sera pris en charge par le membre de Modere. Si Modere ne reçoit pas le produit retourné, il est de la responsabilité du membre de Modere de suivre l'envoi. Sans préjudice des droits d'un Social Marketer en vertu de la loi impérative, si un Social Marketer retourne un produit qui lui a été retourné par un client, Modere ne remboursera ou ne remplacera la marchandise que si elle est notifiée dans le délai spécifié ci-dessus pour le retour du produit. Chaque Social Marketer s'assurera d'accorder aux clients au minimum les droits conférés par les lois applicables.

#### 9.3.1 FRANCE

Les VDI mandataires n'ont pas le droit de revendre des produits Modere. Toutes les transactions de ventes sont finalisées entre Modere et le consommateur final. Ces consommateurs finaux suivront les mêmes procédures pour retourner les produits Modere que celles expliquées dans la clause précédente.

# SECTION 10 : PAIEMENT ET ENVOI

## 10.1 TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA)

En vertu de ses opérations commerciales, Modere est tenue d'appliquer la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) sur tous les achats effectués par les Social Marketers et les clients, si ces achats sont expédiés au sein de l'Union européenne. Modere doit également déclarer la TVA aux gouvernements respectifs. Ainsi, Modere collectera et déclarera la TVA pour le compte des Social Marketers et clients Modere sur la base du prix d'achat des produits, conformément au taux de TVA applicable dans le pays de destination de l'envoi, pour autant que Modere soit assujettie à la TVA dans ce pays. Dans le cas où un Social Marketer vend un produit directement à un client, à un prix supérieur au prix d'achat, le Social Marketer sera responsable de la collecte et de la déclaration de la TVA sur la vente.

### 10.1.1 FRANCE

Les VDI mandataires n'ont pas le droit de revendre des produits Modere. Toutes les transactions de ventes sont finalisées entre Modere et le consommateur final. Modere collectera la TVA des consommateurs finaux, en fonction du prix d'achat des produits, d'après les taux de TVA en vigueur.

## 10.2 FONDS INSUFFISANTS

Il incombe à chaque Social Marketer de s'assurer que suffisamment de fonds ou de crédit sont disponibles sur son compte bancaire ou sa carte pour couvrir tous les paiements, y compris les commandes personnelles, les frais, etc. Des fonds insuffisants peuvent entraîner l'incapacité d'un Social Marketer à satisfaire ses exigences de Points d'activité pour le mois. En outre, si un compte Social Marketer présente une insuffisance de fonds pendant deux mois, ce compte Social Marketer peut être placé en probation, et les commissions et primes dues peuvent alors être utilisées pour payer tout solde restant dû.

## 10.3 TRANSACTIONS AVEC FONDS INSUFFISANTS

Tous les paiements ou transactions bancaires électroniques renvoyés par la banque du Social Marketer pour insuffisance de fonds seront à nouveau présentés pour paiement. Des frais administratifs peuvent être appliqués au compte du Social Marketer. Si Modere subit un échec de transaction bancaire électronique de la part d'un client ou d'un Social Marketer, Modere peut exiger que toutes les commandes futures soient payées par carte de crédit ou de débit. Tout solde restant dû par un Social Marketer à Modere pour insuffisance de fonds ou frais de retour sera déduit des commissions et primes dues ultérieures.

## 10.4 RESTRICTIONS QUANT À L'UTILISATION DE CARTES DE CRÉDIT ET À L'ACCÈS DE COMPTES BANCAIRES PAR DES TIERS

L'utilisation non-autorisée de la carte d'une autre personne constitue une fraude à la carte de crédit. Les Social Marketers ne permettront pas à d'autres Social Marketers ou clients d'utiliser leur carte de crédit ou d'autoriser des débits sur leurs comptes bancaires pour parrainer ou effectuer des achats auprès de la Société. Les Social Marketers ne garderont aucune trace ni n'utiliseront les informations de carte de crédit d'autres Social Marketers ou clients. En cas de fraude à la carte de crédit, des procédures disciplinaires seront engagées.

# SECTION 11 : INACTIVITÉ ET RÉSILIATION

## 11.1 RÉSILIATION VOLONTAIRE

Un Social Marketer, qui n'enfreint pas le contrat pour quelque raison que ce soit, peut se retirer du contrat à tout moment, quelle que soit la raison. La résiliation doit être soumise à la Société par l'envoi du formulaire de Demande de Résiliation de Compte Social Marketer Modere à son adresse professionnelle principale. Les informations obligatoires à remplir dans le formulaire sont : le numéro d'identification et la signature du Social Marketer, son nom complet tel qu'il est enregistré auprès de Modere conformément au contrat, son adresse et ses coordonnées. La résiliation prend effet à la date à laquelle la Société traite la résiliation. Le traitement de la demande peut être retardé jusqu'au mois suivant s'il y a du volume dans le mois Volume en cours. Si un Social Marketer

enfreint le Contrat, il ne peut pas résilier volontairement ou unilatéralement le contrat et, dans ce cas, la Société peut choisir tous les recours disponibles pour violation du contrat conformément à la clause « [Résolution des litiges et procédures disciplinaires](#) », et le Social Marketer ne sera pas autorisé à recevoir des commissions pendant cette période, comme déterminé par la Société, à sa seule discrétion. Suite au traitement de la résiliation, la Société se réserve les mêmes droits que ceux décrits dans les clauses « [Modification de l'organisation de vente](#) », « [Effet de la résiliation](#) » et « [Résiliation due à l'inactivité](#) », concernant la position.

## 11.2 EFFET DE LA RÉSILIATION

Tant que le Social Marketer reste actif et se conforme aux conditions du Contrat Social Marketer et aux présentes Règles et Procédures, Modere paiera de commissions et primes à ce Social Marketer, conformément au Plan de Compensation. Les commissions et primes d'un Social Marketer représentent la seule et entière rétribution pour les efforts du Social Marketer en termes de génération des ventes et pour toutes les activités en rapport avec la génération de ventes (en ce compris le développement d'une organisation de Vente). Un Social Marketer dont le compte Social Marketer a été résilié perdra pour toujours ses droits de Social Marketer. Ces droits comprennent le droit de vendre des produits et services Modere et le droit de recevoir des commissions, primes ou autres revenus futurs provenant de la vente et d'autres activités de l'ancienne organisation de vente du Social Marketer. En cas de résiliation, les Social Marketers acceptent de renoncer à tous les droits qu'ils peuvent avoir, y compris, sans s'y limiter, les droits de propriété sur leur ancienne organisation de vente et les droits à toutes commissions, primes ou autres rémunérations résultant de ventes et d'autres activités de leur ancienne organisation de Vente. Lors de l'annulation, qu'elle soit involontaire (résiliation) ou volontaire, la société peut conserver et maintenir les qualifications du compte Social Marketer pendant une période pouvant aller jusqu'à six (6) mois ou, si la Société est impliquée dans tout litige ou litige réel ou menacé lié à l'Accord résilié, conserver le compte Social Marketer pendant la période englobant le litige ou le différend et pendant une période pouvant aller jusqu'à six (6) mois après la résolution de tout litige ou différend.

Suite à la résiliation par le Social Marketer de son Contrat Social Marketer, l'ancien Social Marketer ne se présentera plus en tant que Social Marketer Modere et n'aura plus le droit de vendre des produits ou services Modere.

Un Social Marketer dont le Contrat Social Marketer a été résilié recevra uniquement les commissions et primes de la dernière période de paiement complète pendant laquelle il a été actif préalablement à la résiliation (déduction faite, le cas échéant, de toutes sommes retenues pendant une enquête précédant une résiliation involontaire).

## 11.3 RÉSILIATION DUE À L'INACTIVITÉ

Il est de la responsabilité du Social Marketer de diriger son organisation de vente en donnant l'exemple par le biais de ses propres ventes à des consommateurs finaux. Bien qu'il n'y ait pas d'obligation d'achat personnelle pour être éligible à la rémunération des commissions ou des primes, il existe une exigence d'activité commerciale pour maintenir le statut de Social Marketer. Si le Social Marketer ne s'est engagé dans aucune Activité commerciale pendant une période de six (6) mois, tel que déterminée par la Société à sa seule discrétion, la Société peut résilier le Contrat Social Marketer et clôturer le compte Social Marketer. Le cercle de clients sera compressé jusqu'au prochain parrain Upline actif et la position pourrait rester dans un état inactif, en conservant l'intégrité de la structure organisationnelle. Une confirmation écrite de la clôture du compte sera fournie par Modere. Une fois le Contrat Social Marketer résilié, le Social Marketer perd tous titres, droits et intérêts dans son organisation de vente.

## 11.4 ANNULATION INVOLONTAIRE (RÉSILIATION)

La violation par un Social Marketer d'une des dispositions du Contrat, y compris les modifications qui y ont été apportées par Modere à sa seule discrétion, peut entraîner une des mesure ou conséquence énoncées dans la clause « [Mesures ou Conséquences](#) », y compris l'annulation (résiliation) de son Contrat Social Marketer. La résiliation entrera en vigueur à la date à laquelle la notification écrite est envoyée par courrier avec accusé de réception ou remise par un service de courrier rapide à la dernière adresse connue du Social Marketer, ou lorsque le Social Marketer reçoit la notification de résolution, la première date étant retenue. Si un compte Social Marketer est annulé involontairement en vertu de la présente clause, le compte Social Marketer peut rester dans sa position actuelle à la discrétion de la Société et les qualifications détenues et maintenues, et son organisation de

vente restera intacte jusqu'à ce que la Société ait récupéré tous les coûts et pertes associés à ce compte Social Marketer. Une fois que la Société a récupéré tous les coûts et pertes, la position restera inactive ou la Société peut choisir de permettre que la position soit occupée, restructurer l'organisation d'une manière qui sert au mieux les intérêts de la Société, l'organisation de vente et l'Upline ou le compte Social Marketer peut être supprimé et rester en position inactive, en maintenant l'intégrité de la structure de l'organisation.

## SECTION 12 : RÉOLUTION DES LITIGES ET PROCÉDURES DISCIPLINAIRES

### 12.1 REVENDICATIONS ET PLAINTES

Lorsqu'un Social Marketer a une revendication ou plainte vis-à-vis d'un autre Social Marketer concernant une pratique ou un comportement en rapport avec leurs activités Modere respectives, le Social Marketer à l'origine de la revendication ou de la plainte doit d'abord signaler le problème à son parrain original, qui doit alors examiner le cas et essayer de le résoudre avec le parrain original de l'autre partie. Si le cas ne peut être résolu, il doit être signalé par écrit au service Éducation & Compliance de Modere ([compliance@modere.eu](mailto:compliance@modere.eu)). Le service Éducation & Compliance examinera les faits et résoudra le problème.

### 12.2 MESURES ET CONSÉQUENCES

Toute violation du contrat, ou tout comportement illégal, frauduleux, trompeur ou non éthique d'un Social Marketer peut entraîner, à la discrétion de Modere, une ou plusieurs des mesures et/ou conséquences suivantes :

- L'émission d'un avertissement ou d'une mise en garde par écrit ;
- demander au Social Marketer qu'il prenne des mesures correctives immédiates, y compris, sans s'y limiter, le remboursement personnel des clients qui peuvent avoir subi un préjudice par le comportement inadéquat du Social Marketer ;
- demander au Social Marketer fautif qu'il paie tous les remboursements, remises ou dommages encourus par Modere en conséquence du comportement inadéquat du Social Marketer. De telles sommes peuvent être déduites des commissions et primes dues au Social Marketer ;
- perte des droits à une ou plusieurs commissions et primes ;
- pendant la période où elle mène une enquête sur un comportement prétendument en violation avec le Contrat, Modere peut retenir toute ou une partie des commissions et primes du Social Marketer. Si un compte Social Marketer est résilié pour des motifs disciplinaires, le Social Marketer n'aura pas le droit de recouvrer toutes les commissions et primes retenues pendant la période d'enquête ;
- suspension du Contrat Social Marketer pendant une ou plusieurs périodes de paiement ;
- résiliation involontaire du Contrat Social Marketer du contrevenant ;
- toute autre mesure explicitement autorisée par une des dispositions du contrat ou que Modere estime pratique à mettre en œuvre et appropriée pour résoudre équitablement le préjudice causé partiellement ou exclusivement par la violation du contrat par le Social Marketer ;
- Dans des situations estimées appropriées par Modere, la Société peut engager des procédures judiciaires pour obtenir une réparation financière et/ou équitable.

### 12.3 FAIRE APPEL

Si un Social Marketer souhaite faire appel d'une mesure ou conséquence appliquée par Modere conformément à la présente section 12, cet appel doit être effectué par écrit, envoyé par lettre certifiée ou recommandée avec accusé de réception, que la Société doit recevoir dans les 15 jours après la date de la notification de Modere. Si l'appel n'est pas reçu par Modere dans cette période de 15 jours, la mesure ou conséquence appliquée par Modere sera définitive. Le Social Marketer doit joindre toutes pièces justificatives à sa correspondance d'appel. Si le Social Marketer introduit son appel en temps opportun, Modere réétudiera et réévaluera la mesure ou conséquence, envisagera toute autre action appropriée et avertira le Social Marketer de sa décision par écrit.

## 12.4 DROIT APPLICABLE, JURIDICTION COMPÉTENTE ET LIEU DE JURIDICTION

Le présent contrat, ainsi que toutes questions en rapport avec ce contrat, et tout contrat de vente y afférent (sa réalisation, son interprétation, sa validité, son opposabilité, sa résiliation, etc.) ainsi que toutes les questions extracontractuelles et/ou délictuelles seront régies et interprétées conformément au droit belge, sans application d'un quelconque choix de loi applicable ou de règles de droit international privé (belges, étrangères ou internationales), y compris la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (1980) (« Convention de Vienne ») (si applicable), qui entraînerait l'application des lois de toute autre juridiction que celle de la Belgique. Les parties se soumettent irrévocablement et exclusivement à la compétence du Tribunal de commerce de Bruxelles, en Belgique. Ceci n'affectera pas le droit de Modere de soumettre un tel litige à un tribunal qui aurait été compétent si ce choix de forum n'avait pas été fait. Si une quelconque disposition du présent Contrat est réputée nulle ou annulable par un tribunal dûment compétent, seule cette portion limitée d'une disposition déclarée nulle ou annulable sera dissociable du contrat et modifiée par le tribunal de manière à refléter l'intention des parties dans toute la mesure du possible.

## SECTION 13 : DÉFINITIONS

**Activité commerciale** : Activités déterminées à la seule discrétion de la Société pour promouvoir les produits de la Société ou l'opportunité commerciale. Certaines de ces activités comprennent, sans s'y limiter : la signature d'un formulaire de Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer ; la publicité, vente ou présentation du produit ; l'organisation, la tenue ou l'intervention lors de réunions ou d'événements (organisés par la Société ou par un Social Marketer) ; l'achat des produits Modere, l'échange ou le retour des produits Modere ; la participation au Plan de Compensation, la réception de la documentation périodique de la Société et d'autres communications, la participation à la formation, à la motivation et aux événements de reconnaissance parrainés par la Société ; l'inscription de nouveaux Social Marketers ; et/ou la vente d'outils de vente, sites Web, etc. aux Social Marketers.

**Client** : un client qui achète des produits Modere directement auprès d'un Social Marketer Modere<sup>1</sup> ou sur les sites Web exploités directement par Modere, ou par téléphone mais qui ne participe pas au Plan de Compensation.

**Contrat** : le contrat entre la Société et chaque Social Marketer, lequel comprend la Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer, les Règles et Procédures Modere, le Plan de Compensation Modere, et (le cas échéant) la Demande d'Adhésion et Contrat d'Entreprise, tous dans leur forme actuelle et tels que modifiés par Modere à sa seule discrétion.

**Documentation officielle de Modere** : la documentation, les publications officielles sur le site Web de Modere, les informations stockées électroniquement sur des clés USB, et autres matériels créés, imprimés, publiés et distribués par Modere aux Social Marketers.

**Intérêt bénéficiaire** : une entité physique ou morale est réputée avoir un Intérêt bénéficiaire sur un compte Social Marketer s'il/elle : (1) a une propriété directe ou indirecte dans un compte Social Marketer en tant que personne physique, partenaire, actionnaire, membre, responsable, bénéficiaire, fiduciaire, dirigeant, directeur ou responsable d'un compte Social Marketer ; (2) a un contrôle réel ou de facto sur un compte Social Marketer ; (3) reçoit tout revenu directement ou indirectement à partir d'un compte Social Marketer (autre que la réception du revenu conformément au Plan de Compensation par un Social Marketer Upline) ; (4) reçoit le soutien financier familial d'un compte Social Marketer ; (5) reçoit un soutien financier conjoint dérivé d'un compte Social Marketer ; (6) est membre du foyer immédiat du Social Marketer ; (7) est un conjoint ou un co-habitant ; ou (8) a un intérêt similaire sur un compte Social Marketer.

**Marketer Points (Points Marketers, MP)** : Points des produits achetés personnellement par un Social Marketer.

**Organisation de vente** : tous les Social Marketers et les cercles de clients sous un Social Marketer.

**Parrain original**: un Social Marketer listé comme parrain sur la Demande d'Adhésion et Contrat Social Marketer. En ce qui concerne les clients, le parrain original est le Social Marketer Modere ou le client qui a fourni au client un code de référence personnel que le client utilise pour créer un compte Modere.

**Parrain de placement** : le parrain assigné par le parrain original dans le cadre du programme de placement sur 60 jours, comme approuvé par Modere.

**Points d'organisation** : inclut les MP et CP d'un Social Marketer ainsi que tous les MP et CP de l'équipe du Social Marketer, à des fins de qualification.

**Points clients (CP)**: points de produits achetés par les clients dans le cercle d'un Social Marketer à des fins de qualification.

**Points d'activité** : la valeur combinée des points des achats d'un Social Marketer et des points des premiers achats de ses nouveaux clients.

**Prix d'achat** : le prix des produits et/ou services payés par les Social Marketers et clients à la Société.

**Produits/services éligibles à commission** : tous les produits et services Modere sur lesquels Modere paie des commissions et primes. Les aides à la vente ne sont pas des produits éligibles aux commissions ou primes.

**Rapport d'organisation de vente** : un rapport généré mensuellement par Modere qui comporte des données importantes concernant les identités des Social Marketers et du cercle de clients personnel, des informations sur les ventes, et les activités de parrainage de l'organisation de vente de chaque Social Marketer. Ce rapport contient des informations confidentielles et commerciales qui appartiennent à Modere.

**Recrutement** : aux fins de la Politique relative aux « [Conflits d'intérêts de Modere](#) », le terme « recrutement » signifie l'acte ou la tentative de sollicitation, d'adhésion, d'encouragement, ou d'effort pour influencer de quelque manière que ce soit, directement ou par l'intermédiaire d'un tiers, un autre Social Marketer ou client Modere pour le faire adhérer ou participer à une autre Société de vente directe. Ces actes constituent un recrutement, même si les actions du Social Marketer sont en réponse à une demande faite par un autre Social Marketer ou client.

**Résiliation** : la fin du Contrat Social Marketer avec Modere. La résiliation peut être volontaire, involontaire ou par le biais d'un non-paiement des frais annuels du Social Marketer.

**Revendable** : les produits et aides à la vente seront considérés comme « revendables » si chacun des éléments ci-dessous est satisfait : 1) s'ils ne sont ni ouverts ni utilisés ; 2) si l'emballage et l'étiquetage n'ont pas été modifiés ou endommagés ; 3) si le produit et l'emballage sont dans un état tel que sa vente au prix plein sera commercialement possible ; 4) si les produits sont retournés à Modere dans les 90 jours suivant la date d'achat ; 5) si la date d'expiration du produit n'a pas été dépassée ; et 6) si le produit comporte l'étiquetage actuel de Modere. Tout produit clairement identifié au moment de la vente comme non-retournable, en fin de série, ou comme article saisonnier, n'est pas revendable.

**Social Marketer** : un entrepreneur indépendant qui peut vendre au détail les produits Modere, construire un réseau et participer au Plan de Compensation de Modere. Les Social Marketers sont liés par le Contrat dans l'exercice de leur activité Modere.

**Social Marketer actif** : Social Marketer versant les frais annuels du Social Marketer et qui maintient des Points d'activité minimums, tels que définis dans le Plan de Compensation Modere, afin d'être éligibles à des primes et commissions sur les activités de son organisation de vente.

**Société** : le terme « Société » tel qu'il est utilisé dans l'ensemble du contrat désigne Modere Europe BV.

**Société de vente directe** : Une société qui, pour ses activités de vente aux clients finaux, outre les activités de vente directe aux clients finaux, utilise principalement une force de vente composée d'entrepreneurs indépendants qui distribuent, mettent en vente, vendent et/ou sollicitent ou promeuvent la vente de produits et/ou de services et qui rémunère les entrepreneurs indépendants pour (1) leurs propres efforts et/ou résultats en matière de distribution, de mise en vente, la vente et/ou la sollicitation ou la promotion de la vente de produits et/ou de services, et/ou (2) les efforts et/ou les résultats d'autres entrepreneurs indépendants qui, sous quelque forme que ce soit, se sont inscrits, ont été inscrits ou (pour quelque raison que ce soit) ont été attribués aux entrepreneurs indépendants pour la distribution, la mise en vente, la vente et/ou la sollicitation ou la promotion de la vente de produits et/ou de services.

**Upline** : le parrain et/ou tout ou tous les Social Marketers en amont de la lignée de parrainage.

<sup>1</sup> VDI mandataire ne sont pas autorisés à revendre les produits Modere.



MODERE EUROPE BV  
TELECOMLAAN 9 (B5)  
1831 DIEGEM  
BELGIQUE

[WWW.MODERE.EU](http://WWW.MODERE.EU)

Entreprise enregistrée en Belgique | Numéro de TVA BE 0893.292.596  
No de SIRET 507563013 00014

Droits d'auteurs © 2022 Modere. Tous droits réservés.