



OQATA WELLNESS SOLUTIONS

Naturally Inspired, Scientifically Proven.

RÈGLEMENTS ET PROCÉDURES DE LA COMPAGNIE POUR LES IBO

2024

Table of Contents

Table des matières	5
SECTION 1 — INTRODUCTION	9
1.1 DÉFINITION DES TERMES.....	9
SECTION 2 — DEMANDE D’ADHÉSION EN TANT QU’IBO	10
2.1 QUI PEUT DEVENIR IBO	10
2.2 COMMENT DEVENIR IBO	10
2.3 SOCIÉTÉS, PARTENARIATS ET AUTRES ENTITÉS LÉGALES	11
2.4 EXACTITUDE DES INFORMATIONS D’INSCRIPTION	11
SECTION 3 – LE SPONSOR	11
SECTION 4 – LE DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT (IBO)	13
4.12 CHANGEMENT DE PARRAIN	16
4.13 INDEMNITÉ	17
4.14 CONFIDENTIALITÉ	18
4.15 RÉSILIATION DU CONTRAT DE DISTRIBUTION	19
4.16 RESPECT STRICT DES POLITIQUES DE L’ENTREPRISE	21
SECTION 5 – CODE DE CONDUITE ET NORMES ÉTHIQUES	23
5.8 CODE N°8 : NON-TOLÉRANCE DES ACTIVITÉS FRAUDULEUSES.....	27
5.8.1 Actes Frauduleux à des fins personnelles	27
5.8.2 Fausse Représentation des Produits ou Services de l’Entreprise.....	27
5.8.3 Manipulation du Processus d'Inscription ou de Parrainage.....	28
5.8.4 Fraude Financière et Sollicitation d'Investissements	28
5.8.5 Corruption et Pots-de-vin.....	28
5.8.6 Sanctions pour Violations de la Section 4	28
SECTION 6 – PLAN DE RÉMUNÉRATION	29
6.12 Points Furaha et Jenga (Récompense Villa et Récompense Style de Vie).....	33
6.13 Conditions d’Accès et de Maintien des Rangs.....	33
SECTION 7 – VENTE DE PRODUITS	38
7.2 Publicité et Utilisation des Marques Déposées et Contenus Protégés	40
7.2.2 Sites Web.....	40
7.2.3 Foires et Salons.....	40
SECTION 8 – POLITIQUE DE REMBOURSEMENT ET DE RACHAT DE PRODUITS	41
8.3 Procédure de Demande de Remboursement et de Retour	42

8.4 Exclusions du Remboursement et de Reprise	42
8.5 Limitations et Considérations.....	43
SECTION 9 – ÉCHANGE DE PRODUITS	43
10.5 Conditions Requises pour la Création d'Un Centre de Formation	46
Pour être éligible à la création d'un centre de formation, un TCO doit soumettre les documents suivants et remplir des conditions spécifiques :	46
a. Formulaire de candidature dûment rempli : Un formulaire de candidature TCO dûment rempli doit être soumis.....	46
b. Pièces d'identité : Deux (2) photos d'identité et une carte d'identité nationale ou un passeport en cours de validité.	46
c. Recommandations : Une lettre de recommandation du supérieur hiérarchique direct du TCO et une autre d'un Leader Platinum ou supérieur.	46
d. Informations sur l'emplacement : Un croquis et des photos de l'emplacement proposé pour le centre de formation.	46
e. Plan d'aménagement : Un plan de l'aménagement proposé pour le centre de formation.....	46
Une fois la demande approuvée, le TCO signera un protocole d'accord avec OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. et déposera l'investissement initial requis de 10 000 \$ sur le compte bancaire désigné de l'entreprise.	46
10.6 Aménagement et Accessibilité des Bureaux du Centre de Formation.....	46
a. Localisation : Le Centre de Formation doit être situé dans un quartier commercial ou d'affaires et ne peut être situé dans une zone résidentielle, un garage ou tout autre local non commercial...	46
b. Signalétique : La signalétique du Centre de Formation doit clairement refléter le statut d'indépendance du TCO, en affichant le nom commercial de l'exploitant et en précisant qu'il est un distributeur indépendant d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd.....	46
c. Espace de Formation : Le Centre de Formation doit disposer d'un espace de formation dédié d'au moins 50 mètres carrés et pouvant accueillir 50 personnes. Cet espace doit être équipé du matériel de formation nécessaire, tel que :	46
i. Un tableau blanc.....	47
ii. Des chaises et des tables.....	47
iii. Un écran LCD ou un projecteur	47
iv. Un microphone et un système de haut-parleurs	47
d. Propreté et Entretien : Le Centre de Formation doit être bien éclairé, bien ventilé et entretenu afin de garantir un environnement propre et professionnel, exempt de nuisibles ou d'animaux domestiques.	47
e. Aménagement du Revendeur (le cas échéant) : Si le TCO exerce également une activité de revendeur, le centre doit disposer d'espaces clairement définis :	47

i.	Zone de vente : une vitrine de présentation des produits et une zone sécurisée de manipulation des espèces.	47
ii.	Réserve : une zone de stockage à température contrôlée (ne dépassant pas 25 °C) pour éviter la détérioration des produits.....	47
10.7	Qualifications et Exigences pour Devenir Stockiste	47
10.8	Commissions et Avantages du Stockiste	47
10.9	Conformité et Evaluation des Performances	47
10.10	Résiliation des droits de TCO	48
10.11	Dispositions Diverses	48
10.12	Modifications.....	48
SECTION 11 – DISPOSITIONS GÉNÉRALES		48

Table des matières

SECTION 1 – INTRODUCTION

1.1 Définition des termes –	
-----------------------------------	--

SECTION 2 – CANDIDATURE EN TANT QUE IBO

2.1 Qui peut devenir un IBO –	
2.2 Comment devenir un IBO –	
2.3 Partenariats, sociétés et autres entités juridiques –	
2.4 Exactitude des informations d’inscription –	

SECTION 3 – LE PARRAIN

3.1 Responsabilités du parrain –	
3.2 Territoires exclusifs –	

SECTION 4 – LE DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT (IBO)

4.1 Droits du distributeur –	
4.2 Distributorship individuel –	
4.3 Distributorship entre époux –	
4.3.1 Distributorships séparés –	
4.3.2 Mariage, divorce ou séparation légale entre IBO –	
4.4 Relation entre l’entreprise et le distributeur –	
4.5 Distributorships par procuration –	
4.6 Distributorships multiples –	
4.7 Revente de distributorships –	
4.8 Interdiction d’achat de bonus –	
4.9 Interdiction de surstockage (front loading) –	
4.10 Distributorships inactifs –	
4.11 Succession de distributorship –	
4.12 Changement de parrainage –	
4.12.1 Interdiction de changement de parrainage –	
4.12.2 Interdiction de sollicitation –	
4.12.3 Conditions de transfert –	
4.13 Indemnisation –	
4.13.1 Engagement à indemniser –	
4.13.2 Champ d’application de l’indemnité –	
4.13.3 Responsabilité des contrats avec des tiers –	
4.13.4 Objectif de l’indemnité –	
4.14 Confidentialité –	
4.14.1 Autorisation d’utilisation des informations personnelles du IBO –	
4.14.2 Non-divulgaration des informations confidentielles de l’entreprise –	
4.15 Résiliation du distributorship –	
4.15.1 Résiliation volontaire –	
4.15.2 Résiliation involontaire –	

4.15.3 Dispositions générales sur la résiliation –	
4.16 Respect des politiques de l'entreprise –	
4.16.1 Obligation de respecter les politiques de l'entreprise –	
4.16.2 Sanctions en cas de violation –	
4.16.3 Processus d'appel –	

SECTION 5 – CODE DE CONDUITE ET NORMES ÉTHIQUES

5.1 Code n°1 : Loyauté envers l'entreprise –	
5.2 Code n°2 : Protection de la réputation de l'entreprise –	
5.3 Code n°3 : Honnêteté dans toutes les transactions –	
5.4 Code n°4 : Honnêteté entre IBO –	
5.4.1 Actes de falsification et de fausse déclaration –	
5.4.2 Attribution mensongère d'actes ou de propos –	
5.4.3 Manipulation de documents officiels –	
5.4.4 Exploitation de vulnérabilités –	
5.4.5 Actes frauduleux et contournements –	
5.4.6 Abus ou exploitation sexuelle –	
5.5 Code n°5 : Humilité et respect –	
5.6 Code n°6 : Équité envers les autres IBO –	
5.6.1 Respect des droits de parrainage –	
5.6.2 Recrutement et parrainage de prospects –	
5.6.3 Gestion des conflits liés aux prospects –	
5.6.4 Liberté de choix du prospect –	
5.6.5 Comportement éthique dans le recrutement –	
5.7 Code n°7 : Décence, bonnes mœurs et comportement –	
5.8 Code n°8 : Tolérance zéro envers la fraude –	
5.8.1 Actes frauduleux à des fins personnelles –	
5.8.2 Fausse représentation des produits ou services de l'entreprise –	
5.8.3 Manipulation des processus d'inscription ou de distributorship –	
5.8.4 Fraude financière et sollicitation d'investissements –	
5.8.5 Corruption et pots-de-vin –	
5.8.6 Sanctions en cas de violation de la Section 4 –	

SECTION 6 – PLAN DE RÉMUNÉRATION

6.1 Kits de démarrage –	
6.2 Méthodes de génération de revenus –	
6.3 Bonus de profit sur vente au détail –	
6.4 Bonus de parrainage –	
6.5 Bonus de jumelage –	
6.6 Plafonds hebdomadaires sur le bonus de jumelage –	
6.7 Bonus de mise à niveau –	
6.8 Bonus binaire "Check-Match" –	
6.9 Bonus à paliers –	
6.10 Bonus de leadership générationnel –	
6.11 Prime voiture & voyage de style de vie –	
6.12 Points Furaha et Jenga (prime villa et style de vie) –	
6.13 Conditions d'obtention et de maintien de rang –	

6.14 Promotions –	
6.15 Fiscalité –	
6.16 Révision du plan de rémunération –	
6.16.1 Ce qui constitue un système d’investissement –	
6.16.2 Position de l’entreprise sur les systèmes d’investissement –	

SECTION 7 – VENTE DE PRODUITS

7.1 Vente directe uniquement –	
7.1.1 Utilisation de sites personnels et réseaux sociaux –	
7.1.2 Respect des politiques de vente directe –	
7.1.3 Pratiques de vente interdites –	
7.2 Publicité, marques et droits d’auteur –	
7.2.1 Supports promotionnels –	
7.2.2 Sites web –	
7.2.3 Foires et salons –	

SECTION 8 – POLITIQUE DE REMBOURSEMENT ET DE RACHAT DE PRODUITS

8.1 Aperçu de la règle de rachat –	
8.2 Conditions de remboursement et de rachat –	
8.3 Processus de demande de remboursement ou rachat –	
8.4 Exclusions –	
8.5 Limitations et considérations –	

SECTION 9 – ÉCHANGE DE PRODUITS

9.1 Aperçu de la politique d’échange –	
9.2 Conditions d’échange –	
9.3 Exclusions de la politique d’échange –	
9.4 Limitations –	
9.5 Processus de demande d’échange –	

SECTION 10 – OPÉRATEUR DE CENTRE DE FORMATION(TCO) ET DÉPÔT (STOCKIST)

10.1 Aperçu du programme TCO –	
10.2 Droits et statut du TCO –	
10.3 Durée des droits TCO –	
10.4 Conditions pour devenir TCO –	
10.5 Exigences pour créer un Centre de Formation–	
10.6 Installation et accessibilité du centre –	
10.7 Conditions et exigences pour les stockists –	
10.8 Commissions et avantages des stockists –	
10.9 Évaluation des performances et conformité –	
10.10 Résiliation des droits TCO –	
10.11 Dispositions diverses –	
10.12 Amendements –	

SECTION 11 – DISPOSITIONS GÉNÉRALES

11.1 Modifications contractuelles –	
---	--

11.2 Dérogations et exceptions –	
11.3 Droit applicable et juridiction –	
11.4 Divisibilité –	

SECTION 1 — INTRODUCTION

1.1 DÉFINITION DES TERMES

Dans tous les contrats signés avec **OQATA WELLNESS SOLUTIONS** ainsi que dans toute la documentation publiée, sauf indication contraire du contexte, les termes et expressions suivants sont définis comme suit :

- a. **Candidat** – Une personne intéressée à devenir un Propriétaire Indépendant d'Entreprise (**IBO**) pour OQATA WELLNESS SOLUTIONS.
- b. **Formulaire de Demande (AF)** – Formulaire signé par une personne souhaitant devenir IBO. La signature, qu'elle soit physique ou en ligne, constitue l'acceptation des politiques et procédures de la société.
- c. **Points Binaires (PB)** – Points utilisés pour calculer les primes de jumelage. Chaque point binaire équivaut à 100 volumes binaires (VB).
- d. **Volume Binaire (VB)** – Volume attribué à chaque pack d'affaires, servant au calcul des commissions générées lors de l'achat ou de la vente d'une pack.
- e. **Pack d'Affaires** – Pack acheté par les candidats souhaitant devenir IBO. Elle comprend des échantillons de produits et des supports marketing (guides de présentation, brochures produits, listes de prix, livrets NDO – Nouvelle Orientation Distributeur, etc.). Le pack inclut également l'accès aux formations (en ligne et en présentiel), au Centre de Suivi des Distributeurs, ainsi qu'un prix distributeur préférentiel réservé aux IBO. Le contenu peut varier selon la disponibilité du stock.
- f. **Présentation de l'Opportunité d'Affaires (POA)** – Présentation détaillant les différents packs d'affaires, leurs avantages, les produits et le plan de rémunération pour les candidats ou prospects.
- g. **Site Internet Commercial** – www.oqatawellness.com, site officiel de OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd.
- h. **Volume Commissionnable (VC)** – Volume attribué à chaque produit, utilisé pour calculer les commissions générées par les réapprovisionnements.
- i. **Société** – Désigne **OQATA WELLNESS SOLUTIONS** dans le cadre du présent règlement.
- j. **Plan de Rémunération** – Cadre structuré défini par la société, indiquant les incitations financières, commissions, primes et autres récompenses accordées en fonction des performances de vente du IBO et de son équipe.
- k. **Changement de Ligne (cross-lining)** – Action pour un IBO de changer de parrain ou de sponsor.
- l. **Client** – Toute personne achetant un ou plusieurs produits sans acquérir un pack d'affaires complet.
- m. **Filleul Direct** – Distributeur introduit directement par un parrain et devenant IBO auprès de la société.
- n. **Distributeur** – Distributeur indépendant de la société, personne physique ou morale, ayant été accepté selon les procédures en vigueur. Le terme distributeur, IBO, ou propriétaire indépendant d'entreprise désigne la même chose dans ce document.
- o. **Prix Distributeur (PD)** – Prix des produits réservé exclusivement aux IBO enregistrés d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

- p. **Licence de Distribution** – Autorisation accordée par la société pour devenir IBO.
- q. **Réseau Descendant (downline)** – Distributeur ou réseau de distributeurs introduit(s) directement par un IBO dans le programme.
- r. **Numéro d’Identification IBO (ID)** – Numéro unique attribué à chaque distributeur lors de son inscription au programme.
- s. **Centre de Suivi des Distributeurs (CSD)** – Plateforme en ligne permettant au IBO de gérer son activité (informations personnelles, réseau, revenus, demandes de retrait, etc.), accessible via l’espace “Connexion IBO” sur le site officiel.
- t. **Généalogie** – Arborescence illustrant le réseau d’un IBO, incluant ses filleuls directs et les niveaux suivants.
- u. **Réseau** – Terme équivalent à généalogie ; équipe peut également être utilisé pour désigner ce réseau.
- v. **Politiques et Procédures** – Ensemble des règles, directives et processus définis par la société pour encadrer les comportements et décisions des IBO.
- w. **Produit(s)** – Biens et services proposés par la société à travers ses distributeurs.
- x. **Réapprovisionnement** – Achat de produits supplémentaires (hors pack d’affaires) effectué directement par un IBO.
- y. **Prospect** – Personne intéressée par l’achat de produits ou par l’opportunité d’affaires, mais n’ayant pas encore effectué d’achat ou de souscription.
- z. **Rang** – Niveau d’un IBO déterminé en fonction de ses performances, tel que défini par le plan de rémunération.
- aa. **Parrain** – IBO existant qui introduit un nouveau candidat. Une fois l’inscription validée, il devient officiellement son parrain.
- bb. **Prix Public Conseillé (PPC)** – Prix de vente recommandé aux clients.
- cc. **Centre de Formation** – Lieu où l’opérateur (TCO) organise des présentations d’affaires et des formations pour son réseau.
- dd. **Opérateur de Centre de Formation (TCO)** – Seul IBO officiellement autorisé à gérer un Centre de Formation en dehors des locaux officiels de OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

SECTION 2 — DEMANDE D’ADHÉSION EN TANT QU’IBO

2.1 QUI PEUT DEVENIR IBO

Toute personne âgée d’au moins dix-huit (18) ans, ou toute entité légale (entreprise, société, partenariat, etc.), peut postuler pour devenir Propriétaire Indépendant d’Entreprise (IBO). Le candidat doit être légalement apte à conclure un contrat dans son pays ou territoire, et se conformer à toutes les réglementations commerciales en vigueur dans sa juridiction.

2.2 COMMENT DEVENIR IBO

- a. **Achat d’un Pack d’Affaires** : Le candidat doit acheter la pack d’affaires de son choix. Une fois le paiement confirmé, il reçoit le pack ainsi qu’un code à usage unique pour finaliser son inscription via le site officiel de la société. La société ne vend pas directement les packs d’affaires ni aucun produit aux nouveaux candidats. Toutes les ventes passent exclusivement par les IBO existants, qui reçoivent une

commission selon le plan de rémunération. L'achat du pack d'affaires doit se faire uniquement après avoir assisté à une Présentation de l'Opportunité d'Affaires (POA) donnée par le parrain. Cela constitue une nouvelle confirmation que le candidat a bien compris l'offre commerciale de la société, y compris son plan de rémunération, ses termes et conditions. La société n'est pas partie prenante dans la transaction entre le parrain et le candidat, mais elle attend des parrains qu'ils présentent l'activité et les produits en conformité avec les présentes politiques et procédures.

- b. **Remplir le Formulaire de Demande** : L'inscription se fait en ligne sur le site web de la société. Avec l'aide de son parrain, le candidat doit remplir le Formulaire de Demande (**AF**), lire attentivement et accepter les termes et conditions, puis le soumettre via le site. Une fois accepté dans le programme, le candidat reçoit un message de confirmation avec son Numéro d'Identification IBO (**ID**) à l'adresse email qu'il a indiquée.
- c. **Lecture des Termes et Conditions** : Avant de soumettre le formulaire, le candidat doit lire attentivement et accepter les Conditions Générales disponibles sur le site web d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS.
- d. **Acceptation des Conditions** : L'envoi du formulaire et la réussite de l'inscription en ligne constituent un accord légal contraignant avec la société, et valent acceptation pleine et entière des présentes politiques et procédures.
- e. **Confirmation par les Commandes** : Toute commande passée par un IBO auprès de la société est considérée comme une réaffirmation de son engagement à respecter les politiques et procédures de OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

2.3 SOCIÉTÉS, PARTENARIATS ET AUTRES ENTITÉS LÉGALES

Les entités enregistrées légalement, telles que les entreprises ou partenariats, peuvent également postuler pour devenir IBO, **sous réserve d'approbation au cas par cas** par OQATA WELLNESS SOLUTIONS. Les documents suivants peuvent être requis :

- a. Une lettre de désignation de son représentant légal auprès de la société
- b. Une résolution officielle de l'entreprise autorisant la démarche
- c. Le certificat d'enregistrement de l'entreprise
- d. Le numéro d'identification fiscale (NIF)
- e. La licence d'exploitation
- f. Les coordonnées bancaires de l'entreprise
- g. Et tout autre document que la société jugera nécessaire

2.4 EXACTITUDE DES INFORMATIONS D'INSCRIPTION

Il est de la responsabilité du candidat de fournir des **informations exactes et véridiques** lors de son inscription. Toute déclaration mensongère ou donnée incorrecte pourra entraîner des **sanctions disciplinaires**, pouvant aller jusqu'à la **résiliation du contrat de distribution**.

SECTION 3 – LE SPONSOR

3.1 RESPONSABILITÉS DU SPONSOR

Les sponsors jouent un rôle essentiel dans la croissance et le succès d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS en guidant et en soutenant leur lignée directe. Ils doivent se conduire de manière éthique et transparente dans la promotion de l'activité, en respectant les politiques et procédures de l'entreprise. Leurs responsabilités incluent :

a. Promotion Éthique de l'Activité :

- i. Les sponsors doivent représenter l'entreprise et son opportunité d'affaires de manière honnête et précise.
- ii. Ils doivent éviter toute fausse représentation du plan de rémunération, des produits de l'entreprise ou de tout autre aspect de l'opportunité lorsqu'ils recrutent des candidats ou interagissent avec des IBO potentiels.
- iii. Toutes les activités de marketing et de promotion doivent être strictement conformes aux politiques et procédures de l'entreprise.

b. Formation :

Les sponsors doivent s'assurer que leur lignée participe à tous les programmes de formation et séminaires obligatoires organisés par l'entreprise afin de comprendre l'activité, les produits, ainsi que les politiques et procédures de l'entreprise.

c. Communication :

Les sponsors doivent répondre rapidement aux demandes de leur lignée, en leur fournissant des conseils et des orientations sur les stratégies à adopter pour réussir au sein de l'entreprise.

d. Mises à jour :

Les sponsors sont responsables de tenir leur lignée informée des nouvelles politiques et procédures de l'entreprise, des développements, des produits et de toute mise à jour pouvant avoir un impact sur leur activité.

e. Conformité dans le recrutement de nouveaux IBO :

Les sponsors doivent recruter de nouveaux IBO en utilisant les méthodes et supports approuvés par l'entreprise, dans le strict respect des politiques et procédures d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

f. Soutien :

Les sponsors doivent fournir toute assistance complémentaire nécessaire pour aider leur lignée à réussir, tout en respectant l'intégrité de l'entreprise et de ses politiques et procédures.

Le non-respect de ces responsabilités ou toute conduite contraire à l'éthique peut entraîner des sanctions, telles que prévues dans les politiques et procédures de l'entreprise. Les sponsors sont tenus de montrer l'exemple en matière de professionnalisme, d'intégrité et de conformité.

3.2 TERRITOIRES EXCLUSIFS

Les Distributeurs Indépendants (IBO) sont autorisés à étendre leurs activités de sponsoring dans tout pays où OQATA WELLNESS SOLUTIONS est présente. Des activités de sponsoring dans d'autres territoires peuvent être autorisées sous réserve de l'approbation de l'entreprise.

SECTION 4 – LE DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT (IBO)

4.1 DROITS DU DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT (IBO)

a. Vente Pirecte

Les IBO sont autorisés à vendre directement les produits et les kits d'affaires de OQATA WELLNESS SOLUTIONS. À travers leurs activités de vente, les IBO gagnent des commissions et bénéficient d'avantages selon le plan de compensation de l'entreprise. La société vend exclusivement ses produits et kits d'affaires par l'intermédiaire des IBO, garantissant ainsi que toutes les commissions générées profitent au réseau d'IBO conformément au plan de rémunération.

b. Produits à Prix Réduit Exclusifs

Les IBO ont droit à l'achat de produits à un prix distributeur (DP) spécial et exclusif. Cela leur permet de réaliser une marge bénéficiaire en revendant les produits au prix de vente conseillé (SRP).

c. Accès à la Plateforme de l'Entreprise (DTC)

Tous les IBO enregistrés ont accès à la plateforme DTC de l'entreprise. Cette plateforme fournit des outils essentiels à la gestion de leur activité, tels que le suivi des ventes, des commissions, de la croissance du réseau, et d'autres données clés pour soutenir leurs opérations.

d. Participation aux Formations et Événements

Les IBO ont le droit de participer aux formations, séminaires et événements spéciaux organisés par la société, conçus pour développer leurs compétences et leur connaissance du business. Certaines formations peuvent être gratuites (incluses dans le prix du kit d'affaires), tandis que d'autres peuvent nécessiter le paiement de frais d'inscription. Ces événements offrent également des opportunités de réseautage et des sessions de motivation pour renforcer les IBO.

e. Privilèges Exclusifs des Distributeurs

Les IBO bénéficient également de nombreux privilèges, notamment :

- i. La possibilité de construire et développer un réseau de filleuls afin d'augmenter les commissions potentielles par des activités de leadership et de consolidation d'équipe.
- ii. Des programmes de reconnaissance et des incitations, tels que des primes, voyages et récompenses liés à la performance et aux grades atteints selon le plan de compensation.
- iii. Des opportunités de développement en leadership et des programmes de mentorat offerts par la société.

f. Droits Non-Transférables

Le numéro d'identification IBO (**IBO ID**) attribué à chaque distributeur et les droits associés sont personnels et non transférables. Cela signifie qu'un IBO ne peut pas vendre, céder ou transférer sa position ou ses droits à une autre personne ou entité sans l'autorisation expresse de l'entreprise. Cela vise à préserver l'intégrité du réseau IBO et à protéger les intérêts de toutes les parties prenantes.

4.2 UNE SEULE DISTRIBUTION PAR INDIVIDU

Chaque distribution ne peut être détenue que par une seule personne physique **ou** une seule entité juridique.

4.3 DISTRIBUTION ENTRE ÉPOUX

4.3.1 Distributions Séparées

Un mari et une femme peuvent opérer comme IBO indépendants, soit dans la même équipe, soit dans des équipes différentes. Toutefois, ils ne sont pas autorisés à partager une seule et même distribution.

4.3.2 Mariage, Divorce ou Séparation Légale entre IBO

a. Mariage

Si deux IBO appartenant à des lignes de parrainage différentes (selon la généalogie dans les registres de l'entreprise) se marient, ils conservent leurs distributions respectives sans modification ni transfert de leurs positions dans la généalogie.

b. Divorce/Séparation Légale

En cas de divorce ou de séparation légale, les commissions, primes et avantages continueront d'être versés comme auparavant jusqu'à ce que la société reçoive :

- i. Une notification écrite notariée signée par les deux parties, ou
- ii. Une ordonnance judiciaire valide précisant comment les paiements futurs doivent être répartis.

4.4 RELATION ENTRE L'ENTREPRISE ET L'IBO

a. Statut d'Entrepreneur Indépendant

Un IBO est considéré comme un entrepreneur indépendant de l'entreprise. En tant que tel, il n'est ni employé, ni partenaire, ni agent, ni franchisé, ni représentant d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS. Il possède son propre commerce indépendant traitant les produits d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS en échange d'une commission.

a. Absence de Relation Employeur-Employé

- i. L'IBO n'aura, en aucun cas, droit aux avantages ou prestations généralement accordés aux employés de OQATA WELLNESS SOLUTIONS selon les lois du travail en vigueur.
- ii. L'entreprise n'est pas tenue de fournir de prestations statutaires ou contractuelles telles que salaire, assurance santé, régime de retraite, congés payés ou tout autre

avantage, sauf si ces avantages sont spécifiquement prévus dans le plan de rémunération.

b. Responsabilité pour les Arrangements avec des Tiers

- i. L'entreprise ne peut être tenue responsable des réclamations, litiges ou dommages découlant des actions de personnes ou entités engagées par l'IBO, qu'il s'agisse d'employés, de franchisés, de partenaires, d'agents ou de sous-traitants.
- ii. Toute réclamation légale intentée par ces tiers contre l'IBO sera de la seule responsabilité de ce dernier, sans recours possible contre OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

c. Frais et Dépenses

- i. Toutes les dépenses engagées par l'IBO dans le cadre du développement ou de la gestion de son activité (par exemple : marketing, déplacements, frais administratifs) sont entièrement à sa charge. Ces frais ne sont pas remboursés par l'entreprise.
- ii. OQATA WELLNESS SOLUTIONS n'est en aucun cas tenue de fournir une aide financière, des indemnités ou subventions pour les activités de l'IBO.

d. Représentation et Autorité

- i. Un IBO n'a pas le pouvoir de lier OQATA WELLNESS SOLUTIONS à un engagement ou à une obligation.
- ii. L'IBO ne doit pas induire en erreur sur son statut, son autorité ou sa relation avec l'entreprise dans ses relations avec des tiers.

4.5 DISTRIBUTIONS PAR PROCURATION

L'entreprise n'autorise pas un distributeur à créer ou gérer une activité de distribution au nom d'une autre personne (par procuration) ou de manière indirecte, que ce soit consciemment ou par inadvertance.

Si un distributeur enfreint cette règle, l'entreprise interviendra pour prendre les mesures correctives nécessaires afin d'assurer la conformité avec les politiques et procédures de l'entreprise. En résumé, chaque activité de distribution doit être gérée directement par la personne officiellement désignée.

4.6 DISTRIBUTIONS MULTIPLES

Les IBO ne peuvent avoir qu'une seule activité de distribution enregistrée à leur nom. Toute double inscription est strictement interdite et constitue une infraction passible de sanction. Toutefois, après avoir atteint le rang de Sapphire Global Leader, un IBO peut être éligible à un emplacement supplémentaire, mais uniquement sous la même activité de distribution et sous réserve de l'approbation de l'entreprise.

4.7 REVENTE DE DISTRIBUTIONS

La vente ou le transfert d'une activité de distribution à une autre personne – qu'elle soit dans la même équipe, dans une ligne croisée, en amont, en aval ou en dehors du réseau – est strictement interdit.

4.8 INTERDICTION D'ACHAT DE BONUS

Les actions suivantes considérées comme de "l'achat de bonus", sont strictement interdites. L'entreprise peut retenir les bonus ou commissions des personnes impliquées :

- a. Enregistrement de personnes sans leur connaissance ou sans qu'elles aient rempli le formulaire de demande.
- b. Enregistrement frauduleux d'une personne comme IBO sans achat de kit de démarrage. Enregistrement de personnes fictives dans le but d'obtenir des bonus, commissions ou primes.
- c. Achats stratégiques uniquement destinés à maximiser les bonus ou commissions, sans réel besoin de produit.

4.9 INTERDICTION DE STOCKAGE EXCESSIF

Le "stockage excessif" désigne l'achat de produits en quantités supérieures aux besoins immédiats de vente. Cette pratique est interdite et peut entraîner la résiliation de l'activité de distribution de l'IBO. L'entreprise peut également retenir les bonus ou commissions des personnes impliquées.

4.10 INACTIVITÉ D'UNE DISTRIBUTION

Une activité de distribution est considérée comme inactive si l'IBO n'a parrainé personne, passé de commande personnelle, ou retiré une commission pendant 12 mois consécutifs. Les IBO inactifs seront désactivés automatiquement et ne pourront être réactivés qu'après une demande écrite et approbation de l'entreprise. Des frais supplémentaires peuvent s'appliquer pour la réactivation.

4.11 SUCCESSION D'UNE DISTRIBUTION

Au décès d'un IBO, son activité de distribution peut être transférée à l'administrateur de sa succession sur présentation de :

- a. Un consentement écrit des membres de la famille
- b. Un certificat de décès
- c. Des lettres d'administration ou un acte de notoriété (ou jugement d'homologation)

4.12 CHANGEMENT DE PARRAIN

4.12.1 Interdiction de Changement de Parrain

Les IBO (distributeurs indépendants) ne peuvent pas changer de parrain. Les transferts non autorisés sont considérés comme du croisement de ligne (*cross-lining*) et sont strictement interdits. Seule la première inscription validée est reconnue.

4.12.2 Interdiction de Sollicitation

Il est interdit de solliciter des IBO afin de les inciter à changer d'équipe par le biais d'offres telles que des places gratuites, un soutien marketing ou des incitations financières.

4.12.3 Conditions de Transfert

Un IBO souhaitant changer de parrain doit satisfaire aux conditions suivantes :

- a. Être inactif depuis au moins 12 mois,
- b. Soumettre une lettre de démission précisant l'intention de changer de parrain,
- c. Obtenir l'approbation de l'entreprise.

Lors du transfert, tous les membres de la lignée descendante de l'IBO transféré seront rattachés au parrain d'origine.

4.13 INDEMNITÉ

4.13.1 Accord d'Indemnisation

En acceptant les termes et conditions du contrat IBO, vous acceptez d'indemniser et de dégager de toute responsabilité **OQATA WELLNESS SOLUTIONS**, y compris ses dirigeants, administrateurs, agents et employés, contre toute réclamation, dommage, perte, responsabilité ou dépense résultant de vos activités commerciales. Cela comprend, sans s'y limiter:

- a. Les réclamations ou litiges juridiques liés à vos activités commerciales indépendantes,
- b. Toute faute ou négligence dans la gestion de votre activité de distributeur,
- c. Les actions ou déclarations faites à des clients, prospects ou tiers ayant entraîné des litiges ou des pertes financières.

4.13.2 Portée de l'Indemnisation

- a. Cette indemnisation couvre les frais juridiques, frais de justice, accords ou jugements qu'OQATA WELLNESS SOLUTIONS pourrait encourir à la suite de vos actes.
- b. Elle s'applique quelle que soit la base juridique de la réclamation (droit, contrat, ou autre).

4.13.3 Responsabilité en Cas de Secours à des Tiers

Si vous engagez des tiers (employés, agents ou sous-traitants) pour vous aider dans votre activité, vous assumez l'entière responsabilité de leurs actes. OQATA WELLNESS SOLUTIONS ne pourra être tenue responsable des litiges, réclamations ou obligations découlant de ces relations.

4.13.4 Finalité de l'Indemnisation

Cette clause vise à protéger OQATA WELLNESS SOLUTIONS contre les risques juridiques ou financiers découlant des activités indépendantes de ses IBO. Vous êtes responsable de votre activité et de ses conséquences.

4.14 CONFIDENTIALITÉ

4.14.1 Autorisation d'utilisation des données personnelles de l'IBO

En devenant IBO, vous autorisez OQATA WELLNESS SOLUTIONS à utiliser vos données personnelles à des fins commerciales légitimes, dans les conditions suivantes :

a. Divulcation des Informations

OQATA WELLNESS SOLUTIONS peut transférer et divulguer vos informations personnelles et/ou confidentielles, y compris:

- i. Les données fournies lors de votre inscription et vos activités de développement d'équipe,
- ii. Les informations générées par vos activités en tant qu'IBO.

b. Destinataires Autorisés

Les informations peuvent être transmises à:

- i. La maison mère et les sociétés affiliées : à des fins de gestion, de reconnaissance ou d'opérations, où qu'elles soient situées,
- ii. Les autorités gouvernementales ou organismes de régulation : en cas d'obligation légale, notamment pour les déclarations fiscales,
- iii. Votre parrain ou sponsor : pour la gestion commerciale, le mentorat et le soutien d'équipe. Vous pouvez cependant demander par écrit de bloquer certaines informations personnelles.

c. Utilisation des Informations à des Fins de Reconnaissance

- i. Vos informations (nom, photo, témoignages) peuvent être utilisées à des fins promotionnelles ou de reconnaissance dans les documents ou événements de l'entreprise.
- ii. Vous pouvez refuser par écrit cette utilisation.

d. Utilisations Interdites

L'entreprise ne divulguera pas vos informations personnelles à des tiers non autorisés ni ne les utilisera à des fins étrangères à l'activité, sans votre consentement explicite.

4.14.2 Non-Divulgence des Informations Confidentielles de l'Entreprise

Dans le cadre de votre activité, OQATA WELLNESS SOLUTIONS vous fournit des informations exclusives pour vous aider à mener et faire croître votre activité. L'accès à ces données est soumis à une obligation stricte de confidentialité.

a. Définition des Informations Confidentielles

Cela inclut, sans s'y limiter :

- i. Chiffres de vente, plans marketing, stratégies commerciales,
- ii. Détails de la structure d'équipe, généalogie des downlines, coordonnées d'autres IBO,
- iii. Matériel de formation, formules de produits, secrets commerciaux, ressources exclusives.

b. Restrictions de Divulgence

- i. Vous ne devez en aucun cas divulguer ces informations à des tiers sans autorisation écrite préalable,
- ii. Le partage de mots de passe, codes d'accès ou outils numériques sécurisés est strictement interdit.

c. Durée des Obligations de Confidentialité

- i. Ces obligations commencent dès réception de l'information confidentielle,
- ii. Elles restent en vigueur pendant un an après la fin de votre contrat, quelle qu'en soit la cause.

d. Utilisations Autorisées

- i. Vous pouvez utiliser ces données uniquement dans le cadre de votre activité : vente de produits, formation de l'équipe, développement commercial,
- ii. Toute utilisation pour un gain personnel, projet externe ou concurrent est interdite.

e. Conséquences en Cas de Violation

- i. Toute violation peut entraîner: suspension ou résiliation de votre contrat,
- ii. L'entreprise se réserve le droit de pour obtenir réparation ou empêcher toute utilisation abusive.

4.15 RÉSILIATION DU CONTRAT DE DISTRIBUTION

Le contrat de distributeur d'un IBO avec OQATA WELLNESS SOLUTIONS est établi à vie, sauf s'il est résilié volontairement ou involontairement.

4.15.1 Résiliation volontaire

a. Définition

La résiliation volontaire intervient lorsqu'un IBO décide de mettre fin à son contrat de distribution de son propre gré en soumettant une lettre de démission à OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

b. Procédure de Résiliation Volontaire

- i. L'IBO doit soumettre une notification écrite de démission au siège de l'entreprise.
- ii. La lettre de démission doit clairement indiquer l'intention de résilier le contrat, ainsi que le nom complet de l'IBO, son identifiant (IBO ID) et ses coordonnées.
- iii. Une fois la démission acceptée, le contrat de distribution sera désactivé.

c. Conditions Postérieures à la Résiliation

- i. Un IBO ayant volontairement résilié son contrat ne pourra pas s'enregistrer sous un nouveau réseau ou une nouvelle équipe pendant une période de douze (12) mois à compter de la date de résiliation.
- ii. Les membres de la lignée descendante de l'IBO démissionnaire seront automatiquement rattachés à son parrain ou à sa lignée ascendante, conformément à la politique de l'entreprise.

4.15.2 Résiliation Involontaire

a. Définition

La résiliation involontaire survient lorsque OQATA WELLNESS SOLUTIONS met fin au contrat d'un IBO en raison de violations des politiques de l'entreprise, de pratiques contraires à l'éthique ou pour tout autre motif justifié.

b. Motifs de résiliation involontaire

- i. Violation des termes et conditions définis dans les politiques et procédures de l'entreprise.
- ii. Comportement illégal ou contraire à l'éthique portant atteinte à la réputation ou aux activités d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS.
- iii. Non-respect des mesures disciplinaires ou correctives imposées par l'entreprise.

c. Notification de Résiliation

- i. L'IBO recevra une notification écrite de la part d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS l'informant de la résiliation et des raisons ayant motivé la décision.
- ii. La notification précisera la date d'effet de la résiliation ainsi que les étapes suivantes, le cas échéant.

d. Effets de la Résiliation Involontaire

- i. L'IBO perd immédiatement tous les droits, privilèges et avantages liés à son contrat, y compris l'accès aux bonus (payés, non payés ou futurs), points, commissions et outils marketing.
- ii. Toute structure d'équipe ou lignée descendante associée à l'IBO sera automatiquement rattachée à son parrain immédiat.
- iii. L'IBO résilié se verra interdire de déposer une nouvelle demande d'adhésion ou de s'associer à un quelconque réseau affilié à OQATA WELLNESS SOLUTIONS pendant douze (12) mois, sauf décision contraire de l'entreprise.

e. Procédure d'Appel

- i. Si un IBO estime que la résiliation est injustifiée ou souhaite contester la décision, il peut soumettre un recours écrit officiel dans un délai de **trente (30) jours** suivant la réception de la notification de résiliation.
- ii. Le recours doit inclure tous les documents pertinents et une explication détaillée des raisons pour lesquelles l'IBO considère la décision comme injuste.
- iii. OQATA WELLNESS SOLUTIONS examinera le recours et rendra une décision finale dans un délai raisonnable.

4.15.3 Dispositions Générales Relatives à la Résiliation

a. Cessation des Activités Commerciales

Après résiliation, l'IBO doit cesser toute activité liée à OQATA WELLNESS SOLUTIONS, y compris se présenter comme IBO, vendre des produits ou recruter de nouveaux membres.

b. Restitution des Biens de l'Entreprise

Tout matériel propriétaire, outil marketing ou information confidentielle fourni par OQATA WELLNESS SOLUTIONS doit être restitué ou détruit après la résiliation.

c. Désactivation Permanente

- i. Un IBO résilié ne règle pas les problèmes en suspens ou ne respecte pas les exigences de l'entreprise dans un délai de deux (2) mois après la résiliation, son contrat sera définitivement désactivé.
- ii. Aucune réintégration ni nouvelle candidature ne sera acceptée une fois le contrat désactivé de manière définitive.

4.16 RESPECT STRICT DES POLITIQUES DE L'ENTREPRISE

Afin de préserver l'intégrité et le professionnalisme des activités d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS, tous les Distributeurs Indépendants (IBO) sont tenus de strictement respecter les politiques, règlements, le Code de Conduite et les Normes Éthiques de l'entreprise. Tout manquement peut entraîner des sanctions disciplinaires, notamment la désactivation, la

suspension ou la résiliation du statut de distributeur, voire des poursuites judiciaires, selon les modalités définies ci-dessous.

4.16.1 Obligation de Respecter les Politiques de l'Entreprise

a. Engagement au Respect des Règles

- i. Les IBO doivent se familiariser avec les politiques et procédures de l'entreprise telles que présentées dans le Formulaire de Demande, les supports de formation et les communications officielles.
- ii. Les IBO doivent faire preuve des plus hauts standards de professionnalisme, d'éthique et d'intégrité dans l'exercice de leurs activités.

b. Comportements Interdits

Les violations des politiques de l'entreprise incluent, sans s'y limiter :

- i. La participation à des activités interdites telles que le cross-lining, l'achat de bonus ou les transferts non autorisés.
- ii. La mauvaise représentation des produits, services ou du plan de rémunération de l'entreprise.
- iii. Les pratiques contraires à l'éthique comme la coercition, le harcèlement ou les méthodes de recrutement trompeuses.
- iv. La diffusion d'informations fausses ou diffamatoires concernant l'entreprise ou d'autres IBO.

c. Responsabilité de Se Tenir Informé

- i. Il est de la responsabilité des IBO de se tenir au courant de toute mise à jour ou modification des politiques de l'entreprise.
- ii. Les changements seront communiqués par les canaux officiels et devront être appliqués dès leur mise en œuvre.

4.16.2 Sanctions Disciplinaires en Cas de Violation

En fonction de la gravité et de la nature de la violation, les mesures suivantes peuvent être prises :

- a. Avertissement :** Avertissement formel écrit ou verbal en cas d'infractions mineures, accompagné de recommandations correctives.
- b. Désactivation :** Suspension temporaire du statut de distributeur pendant les investigations ou les démarches correctives.
- c. Résiliation :** Révocation définitive du statut de distributeur en cas de violations graves ou répétées.

4.16.3 Procédure d'Appel

a. Demande d'Appel

- i. Un IBO en désaccord avec une mesure disciplinaire peut soumettre un appel formel écrit à l'entreprise dans un délai de trente (30) jours suivant la notification.
- ii. L'appel doit inclure toute documentation pertinente ainsi qu'une explication détaillée de la position de l'IBO.

b. Examen et Décision

- i. L'équipe de direction de l'entreprise examinera l'appel et pourra demander des informations supplémentaires ou une rencontre avec l'IBO.
- ii. Une décision finale sera communiquée à l'IBO dans un délai raisonnable.

SECTION 5 – CODE DE CONDUITE ET NORMES ÉTHIQUES

L'entreprise valorise l'intégrité, le professionnalisme et le respect dans toutes les activités menées par les Distributeurs Indépendants (IBO). Tous les IBO sont tenus de respecter scrupuleusement les codes suivants :

5.1 CODE N°1 : LOYAUTÉ ENVERS L'ENTREPRISE

- a. Les IBO doivent faire preuve d'une loyauté indéfectible envers OQATA WELLNESS SOLUTIONS et ses politiques. Il leur est strictement interdit de participer à des entreprises de Marketing Multi-niveau (MLM) concurrentes tout en étant actifs chez OQATA.
- b. Les IBO ne doivent ni s'associer, ni recruter, ni conspirer avec des personnes ou entités affiliées à des sociétés MLM concurrentes, que ce soit localement ou à l'international.
- c. Ils ne doivent pas non plus promouvoir, vendre ou commercialiser des produits, services ou plans de rémunération de la concurrence.
- d. Toute violation avérée de ces obligations de loyauté entraînera des sanctions disciplinaires déterminées par l'entreprise.
- e. L'implication dans une entreprise MLM concurrente entraînera des pénalités, et toute récidive donnera lieu à des sanctions automatiques dès confirmation.

5.2 CODE N°2 : PROTECTION DE LA RÉPUTATION DE L'ENTREPRISE

- a. Dès leur engagement et pendant un (1) an après la résiliation de leur contrat pour quelque raison que ce soit, les IBO ne doivent pas faire ni encourager des déclarations, écrites ou verbales, pouvant porter atteinte à l'image de l'entreprise, de ses succursales, dirigeants, représentants ou agents.
- b. Les IBO déclarent et garantissent n'avoir entrepris aucun acte interdit avant leur association avec OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

- c. Ils s'engagent à respecter ces obligations pendant et après leur collaboration avec l'entreprise.

5.3 CODE N°3 : HONNÊTETÉ DANS TOUTES LES TRANSACTIONS

Les IBO doivent agir avec professionnalisme et sincérité dans toutes leurs transactions. Ils doivent s'abstenir de:

- a. Faire des déclarations mensongères, y compris exagérations, désinformations ou fausses représentations.
- b. Détourner les plans ou programmes marketing de l'entreprise.
- c. Promouvoir des produits contrefaits ou frauduleux.

5.4 CODE N°4 : HONNÊTETÉ ENTRE LES IBO

L'honnêteté et l'intégrité sont essentielles dans les relations entre IBO chez OQATA WELLNESS SOLUTIONS. Tous les IBO doivent faire preuve de transparence, d'équité et d'un comportement éthique envers leurs collègues et prospects. Les actions suivantes sont strictement interdites :

5.4.1 Falsification et Détournement de Vérité

Les IBO ne doivent pas :

- a. Falsifier ou imiter des signatures, écritures ou documents afin de donner une fausse impression d'authenticité.
- b. Faire croire à tort qu'un IBO a participé à une activité ou un acte alors que ce n'est pas le cas.

5.4.2 Attribution Fausse d'Actions ou de Déclarations

Les IBO ne doivent pas :

- a. Affirmer ou laisser entendre à tort qu'un autre IBO a tenu des propos ou accompli des actes qu'il n'a pas effectués.
- b. Insérer de fausses déclarations dans des dossiers, affidavits ou documents officiels dans le but d'égaler ou de tromper les autres.

5.4.3 Manipulation de Documents Officiels

Les IBO sont interdits de :

- a. Modifier ou falsifier les dates figurant dans des documents officiels pour en déformer la réalité.
- b. Altérer des documents authentiques de manière à en changer le sens.

- c. Émettre des copies de documents présentés comme officiels alors qu'aucun original n'existe.

5.4.4 Exploitation des Vulnérabilités

Les IBO ne doivent pas tirer avantage :

- a. D'un handicap ou d'une infirmité,
- b. D'un âge avancé ou d'un manque d'éducation,
- c. D'une méconnaissance de la langue ou du produit.

Cette forme d'exploitation — par contrainte, tromperie ou pression indue — est strictement interdite et va à l'encontre des principes de l'entreprise.

5.4.5 Actes Frauduleux et Contournements

Les IBO doivent :

- a. Agir avec la plus grande honnêteté et éviter tout contournement ou fausse déclaration pouvant nuire à d'autres IBO, à des prospects ou à l'entreprise.
- b. Éviter toute activité sapant la confiance au sein du réseau, comme la diffusion de fausses informations ou la participation à des pratiques trompeuses.

5.4.6 – Abus ou Exploitation Sexuelle

L'entreprise interdit strictement toute forme d'abus sexuel, de harcèlement ou d'exploitation entre distributeurs. Cela inclut, sans s'y limiter, les avances sexuelles non sollicitées, les demandes de faveurs sexuelles ou tout autre comportement verbal, physique ou non verbal de nature sexuelle créant un environnement intimidant, hostile ou offensant.

Les distributeurs occupant des positions de rang ou d'autorité supérieurs sont expressément interdits d'utiliser leur position pour contraindre, manipuler ou exploiter des distributeurs de rang inférieur à des fins personnelles ou sexuelles. Tout comportement de ce type sera considéré comme une violation grave des politiques et des valeurs de l'entreprise.

Les signalements d'abus ou d'exploitation sexuelle seront traités avec le plus grand sérieux et dans la plus stricte confidentialité. Tout distributeur reconnu coupable de violation de cette politique fera l'objet de mesures disciplinaires immédiates, pouvant aller jusqu'à la résiliation de son contrat de distributeur, et pourra être signalé aux autorités compétentes. Toute forme de représailles à l'encontre d'un distributeur ayant signalé une mauvaise conduite de bonne foi est strictement interdite et entraînera également des sanctions disciplinaires.

5.5 CODE N° 5 : HUMILITÉ ET RESPECT

Les IBO doivent faire preuve d'humilité et de respect envers leurs collègues IBO, les dirigeants de l'entreprise et ses employés. Tout acte de grossièreté, d'irrespect ou d'impolitesse est strictement interdit.

5.6 CODE N° 6 : ÉQUITÉ ENVERS LES AUTRES IBO

OQATA WELLNESS SOLUTIONS exige que tous les IBO se comportent avec équité, égalité et sincérité dans leurs relations avec leurs pairs. Cela inclut le respect des efforts des autres IBO, en particulier en ce qui concerne le recrutement et le parrainage. L'équité est essentielle pour favoriser un environnement collaboratif et professionnel. Les règles suivantes s'appliquent :

5.6.1 Respect des Droits de Parrainage

Les IBO doivent :

- a. Éviter toute ingérence dans les activités de recrutement ou de parrainage d'un autre IBO qui entraînerait une injustice envers le parrain initial.
- b. Honorer la relation de parrainage établie par l'IBO ayant présenté le prospect à l'entreprise.

5.6.2 Recrutement et Parrainage des Prospects

- a. Un prospect n'est officiellement lié à un parrain qu'après son inscription en tant qu'IBO. Plusieurs IBO peuvent approcher le même individu, mais doivent le faire de manière éthique et professionnelle.
- b. Si un prospect a été invité à une présentation, un séminaire ou dans les locaux de l'entreprise par un autre IBO, aucun autre IBO ne doit tenter de recruter ou d'influencer ce prospect pendant ou immédiatement après l'événement.

5.6.3 Gestion des Litiges Concernant les Prospects

- a. En cas de litige concernant un prospect, les IBO sont encouragés à résoudre le conflit de manière amiable et autonome.
- b. Si un détournement de prospect est prouvé lors d'un événement ou dans les locaux de l'entreprise, le prospect sera réaffecté à l'IBO qui l'a initialement invité.

5.6.4 Liberté de Choix du Prospect

- a. Si une médiation échoue, un prospect a le droit de choisir librement l'IBO sous lequel il souhaite s'inscrire, à condition qu'aucune influence ou coercition injuste n'ait eu lieu.
- b. En cas de conduite non éthique avérée, comme le détournement de prospects, l'IBO responsable pourra être sanctionné, y compris par suspension de son compte jusqu'à compensation du parrain initial pour le coût du nouveau pack.

5.6.5 Conduite Ethique dans le Recrutement

Les IBO ont l'interdiction formelle de :

- a. Faire des remarques désobligeantes sur d'autres IBO ou leurs équipes afin d'influencer la décision d'un prospect.

- b. Recourir à des pratiques trompeuses ou fournir de fausses informations pour recruter un prospect.
- c. Offrir des incitations ou des cadeaux pour convaincre un prospect de changer de parrain ou de rejoindre leur équipe.

5.7 CODE N° 7 : DÉCENCE, BONNES MŒURS ET BONNE CONDUITE

Les IBO doivent adopter une conduite décente et éviter tout acte allant à l'encontre des bonnes mœurs ou des politiques de l'entreprise.

5.8 CODE N° 8 : TOLÉRANCE ZÉRO ENVERS LES ACTIVITÉS FRAUDULEUSES

Chez OQATA WELLNESS SOLUTIONS, préserver l'intégrité du réseau et maintenir des normes éthiques élevées est une priorité absolue. Toute activité frauduleuse, qu'elle soit commise directement ou indirectement par un IBO, est strictement interdite. Les pratiques malhonnêtes ou trompeuses portent atteinte à la confiance au sein de l'entreprise et nuisent à la réputation du réseau dans son ensemble. Les actes suivants sont donc considérés comme frauduleux et ne seront tolérés sous aucun prétexte :

5.8 CODE N°8 : NON-TOLÉRANCE DES ACTIVITÉS FRAUDULEUSES

Chez OQATA WELLNESS SOLUTIONS, le maintien de l'intégrité de l'entreprise et le respect des normes éthiques sont d'une importance capitale. Les activités frauduleuses, qu'elles soient commises directement ou indirectement par un IBO, sont strictement interdites. Toute pratique malhonnête ou trompeuse nuit à la confiance au sein de l'entreprise et porte atteinte à la réputation de tout le réseau. Par conséquent, les actions suivantes sont considérées comme frauduleuses et ne sont tolérées en aucun cas :

5.8.1 Actes Frauduleux à des fins personnelles

Les IBO ne doivent pas :

- a. Utiliser un faux nom, un compte fictif ou tout autre moyen trompeur pour obtenir des commissions, primes ou incitations de manière malhonnête.
- b. Émettre un chèque ou utiliser tout autre moyen financier à l'ordre de l'entreprise ou d'un autre IBO sans disposer de fonds suffisants, dans l'intention d'échapper au paiement ou de frauder le destinataire.
- c. Contracter des obligations envers l'entreprise ou d'autres IBO dans l'intention délibérée d'éviter de les honorer, compromettant ainsi l'intégrité financière du réseau.
- d. Détourner ou falsifier la présentation de l'opportunité d'affaires ou des produits de l'entreprise de manière à tromper un client ou un IBO potentiel.

5.8.2 Fausse Représentation des Produits ou Services de l'Entreprise

Les IBO ne doivent en aucun cas :

- a. Tromper les autres quant à la qualité, à l'efficacité ou aux avantages de tout produit ou service proposé par l'entreprise.
- b. Modifier, falsifier ou présenter de manière mensongère l'emballage, l'étiquetage ou le contenu d'un produit.
- c. Vendre des produits ou services à un prix inférieur au tarif fixé par l'entreprise ou proposer des remises non autorisées, dans le but d'obtenir un avantage injuste ou de contourner la politique tarifaire de l'entreprise.

5.8.3 Manipulation du Processus d'Inscription ou de Parrainage

Les IBO ne doivent pas :

- a. Négliger de remettre un kit d'affaires complet et conforme aux nouveaux inscrits ou omettre de les guider correctement, malgré le paiement intégral du kit lors de leur adhésion.
- b. Utiliser des tactiques trompeuses pour recruter de nouveaux IBO, telles que des promesses de gains irréalistes ou des affirmations exagérées concernant les bénéfices de l'activité.
- c. Pratiquer le "cross-lining", c'est-à-dire inscrire un individu dans une ligne différente ou sous un autre sponsor que celui qu'il avait initialement choisi, sauf autorisation expresse de l'entreprise.

5.8.4 Fraude Financière et Sollicitation d'Investissements

Les IBO ne doivent pas :

- a. Solliciter ou accepter d'importantes sommes d'argent sous prétexte d'investissements ou de projets financiers non validés par l'entreprise. Toute forme de sollicitation d'investissement doit être conforme aux politiques officielles de l'entreprise et ne doit pas être confondue avec l'opportunité commerciale réelle.
- b. Participer à toute forme de fraude financière, y compris la falsification de chiffres de vente ou toute autre manipulation visant à tromper l'entreprise ou les autres IBO.
- c. Vendre le kit d'affaires à un prix supérieur au tarif recommandé.

5.8.5 Corruption et Pots-de-vin

Il est strictement interdit aux IBO :

- a. D'offrir ou d'accepter des cadeaux, des pots-de-vin ou toute autre forme de compensation indue à ou de la part de membres de la Direction, du personnel ou d'autres IBO, en échange de faveurs personnelles, de traitement préférentiel ou d'avantages commerciaux.
- b. De se livrer à des pratiques de corruption impliquant des comportements malhonnêtes ou contraires à l'éthique à des fins personnelles ou professionnelles tels que paiements illégaux, dessous-de-table, ou toute forme de soudoiement.

5.8.6 Sanctions pour Violations de la Section 4

Sauf indication contraire, les sanctions suivantes s'appliquent à toute violation de la section 4 :

- a. 1ère infraction : Suspension du statut de distributeur pendant un (1) mois, avec confiscation de tous les avantages, commissions et privilèges accumulés.
- b. 2ème infraction : Suspension de six (6) mois, avec pertes similaires.
- c. 3ème infraction : Résiliation définitive du statut de distributeur, avec confiscation totale des avantages acquis.

SECTION 6 – PLAN DE RÉMUNÉRATION

Cette section présente le plan de rémunération destiné aux Distributeurs Indépendants (IBO) participant au programme de distribution d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS. L'entreprise propose plusieurs opportunités génératrices de revenus, conçues pour récompenser les activités de vente. En participant au programme, les distributeurs reconnaissent et acceptent les règles et la structure définies dans cette section.

6.1 – Pack de démarrage

OQATA WELLNESS SOLUTIONS propose quatre packs d'affaires distincts, adaptés à différents budgets et objectifs professionnels. Les prix peuvent varier selon les taux de change locaux, mais le Volume Binaire (BV) et les Points Binaires (BP) sont fixés à l'échelle mondiale afin d'assurer équité et uniformité entre les marchés.

Pack d'affaires	Volume Binaire (BV)	Points Binaires (BP)
IBO Starter	USD 100	1
IBO Deluxe	USD 300	3
IBO Superior	USD 600	6
IBO Premium	USD 1000	10

L'achat de l'un de ces packs donne accès aux différentes sources de revenu décrites ci-dessous.

6.2 Sources de Revenus

Le plan de rémunération OQATA WELLNESS SOLUTIONS comprend plusieurs moyens de gagner des revenus, détaillés dans les sous-sections suivantes.

6.3 Bonus de Profit sur les Ventes au Détail

Ce bonus est généré à chaque fois qu'un distributeur vend un ou plusieurs produits à un client, à l'exclusion des packs d'affaires complets.

- a. **Prix Distributeur (DP)** : Les IBO achètent les produits à prix réduit réservés aux IBO.
- b. **Prix de Vente Conseillé (SRP)** : Prix suggéré de revente aux clients.
- c. **Flexibilité** : Les distributeurs peuvent vendre au-dessus ou en dessous du SRP, mais jamais en dessous du DP. Les packs d'affaires doivent être vendus uniquement au prix fixé par l'entreprise, sauf autorisation spéciale.
- d. **Éligibilité** : Tous les distributeurs y ont droit dès le premier jour, sans exigence particulière.

6.4 Bonus de Parrainage

Gagnez un pourcentage du Volume Binaire (BV) correspondant au pack acheté par un nouvel inscrit.

- a. **Pourcentage du Gain** : 22 % du BV du pack acheté.
- b. **Flexibilité** : Le rang du distributeur n'affecte pas ce bonus.
- c. **Taux de Change Standard** : Un taux de change fixe est utilisé par pays pour le calcul des bonus.
- d. **Éligibilité** : Accessible à tous les distributeurs, sans condition préalable.

Pack vendu	BV (USD)	Bonus de Parrainage (22%)
Starter	100	22
Deluxe	300	66
Superior	600	132
Premium	1000	220

6.5 Bonus de Jumelage (Pairing Bonus)

Gagnez en équilibrant votre équipe des deux côtés de votre réseau binaire.

- a. **Structure Binaire** : Votre réseau comprend un pied gauche et un pied droit. Chaque paire de points (BP) équilibrée entre le pied forte et le pied faible vous rapporte un bonus.
- b. **Gain par Paire** : 15 USD par paire.

6.6 Plafonds Hebdomadaires du Bonus de Jumelage

Vos gains hebdomadaires via le bonus de jumelage dépendent du pack que vous avez acheté. Vous êtes autorisé à élever votre niveau de pack à tout moment.

- a. **Pied Forte vs Pied Faible** : Les points du pied faible sont appariés à ceux du pied fort pour générer des revenus.
- b. **Report** : Les points non appariés du pied fort sont reportés à la semaine suivante.

- c. **Conditions** : Avoir vendu personnellement deux packs dans les 11 mois précédents (période de grâce de deux mois après l'inscription).

Pack	Plafond Hebdo (Nbre de Paires)	Gain Maximum Hebdomadaire
Starter	6	90 USD
Deluxe	18	270 USD
Superior	36	540 USD
Premium	60	900 USD

6.7 Bonus de Mise à Niveau

Recevez un bonus quand vos filleuls directs augmentent la valeur de leur pack.

- Mise à niveau** : les distributeurs peuvent passer d'un pack commercial inférieur à un pack supérieur en achetant du volume binaire (BV) supplémentaire pour compenser la différence entre les deux kits commerciaux.
- Gains** : vous gagnez de l'argent grâce à la différence entre le bonus de parrainage et les bonus de jumelage supplémentaires du pack commercial mis à niveau.

6.8 Bonus Binaire Check-Match

Recevez un pourcentage des Bonus de Jumelage générés par votre équipe jusqu'au 5^e niveau.

Éligibilité : Réservé aux distributeurs de rang Platinum et plus qui remplissent les conditions du bonus de jumelage.

Rang	Niv 1	Niv 2	Niv 3	Niv 4	Niv 5
Platinum Leader	8%	-	-	-	-
Emerald Global Leader	8%	6%	-	-	-
Sapphire Global Leader	8%	6%	4%	-	-
Ruby Global Leader	8%	6%	4%	2%	-
Diamond Global Leader	8%	6 %	4%	2%	1%

6.9 – Bonus à Marches d'Escalier (Stair-Step Bonus)

Récompense basée sur la croissance de l'équipe et les commandes récurrentes.

- a. **Qualification** : Les distributeurs doivent atteindre et conserver le rang de Brass Business Builder ou supérieur et avoir un minimum de 20 CV en achats de produits personnels chaque mois.
- b. **Plafonnement** : Le bonus est plafonné à 25 % par IBO en aval, garantissant qu'aucun distributeur ne puisse gagner plus que le pourcentage plafonné pour chaque branche.

Rang	Pourcentage de Gain
Brass Business Builder	5%
Bronze Business Builder	10%
Silver Business Builder	15%
Gold Business Builder	20%
Platinum Leader	25%
Emerald Global Leader	25%
Sapphire Global Leader	25%
Ruby Global Leader	25%
Diamond Global Leader	25%

6.10 Bonus de Leadership Générationnel

Le Bonus de Leadership Générationnel récompense les leaders avec un pourcentage du Volume Commissionnable (CV) des générations de leaders de votre équipe.

Eligibilité : Réservé aux dirigeants classés Leader Global Émeraude ou supérieur et remplissant les conditions d'obtention du bonus à marches d'escalier.

Rang	Génération 1	Génération 2	Génération 3	Génération 4
Emerald Global Leader	5%	-	-	-
Sapphire Global Leader	5%	4%	-	-

Rang	Génération 1	Génération 2	Génération 3	Génération 4
Ruby Global Leader	5%	4%	3%	-
Diamond Global Leader	5%	4%	3%	3%

6.11 Prime Voiture & Voyage de Style de Vie

Cette prime prestigieuse récompense les réussites des distributeurs. La prime de Voiture et Voyage Style de Vie offre un montant fixe en fonction du rang. Ce bonus est attribué pour le prix Voyage Voiture et Style de Vie en fonction du coût du voyage. Ce montant peut varier d'une année à l'autre.

- a. **Qualification** : Atteindre et maintenir le rang de leader Platinum ou supérieur pendant 3 mois consécutifs sur 6.
- b. **Attribution** : Ce prix est décerné chaque année et annoncé lors d'événements de reconnaissance de l'entreprise.

Rang	Montant Fixe (USD)
Platinum Leader	5 000
Emerald Global Leader	10 000
Sapphire Global Leader	15 000
Ruby Global Leader	20 000
Diamond Global Leader	25 000

6.12 Points Furaha et Jenga (Récompense Villa et Récompense Style de Vie)

Ces primes sont attribuées sur la base des appariements binaires. Les Points Furaha sont destinés à des avantages liés au style de vie, tels que les vacances, les abonnements à des clubs de santé, l'assurance médicale, et d'autres avantages déterminés ponctuellement par l'entreprise. Les Points Jenga, quant à eux, contribuent à la Récompense Villa, octroyée tous les 5 ans d'activité continue en tant que Distributeur Indépendant (IBO).

- a. **Points Furaha** : attribués à hauteur de 40 % de la valeur de paire.
- b. **Points Jenga** : attribués à hauteur de 60 % de la valeur de paire.

Les distributeurs peuvent utiliser leurs Points Furaha. Les Points Jenga, quant à eux, contribuent à un **fonds d'investissement immobilier**.

6.13 Conditions d'Accès et de Maintien des Rangs

Voici les critères à remplir pour atteindre et maintenir chaque rang dans le système de primes en escalier (Stair-Step Bonus) :

a. Brass Business Builder

Pour atteindre et maintenir ce rang :

- i. Être un IBO de rang **Premium**.
- ii. Réaliser personnellement au moins **20 PQV** (volume personnel qualifié, issu des achats personnels) chaque mois.
- iii. Accumuler **5 000 TQV** (Volume Total Qualifiant) durant ou avant les 11 derniers mois en cours.
- iv. Avoir au moins **500 TQV** dans le mois en cours, dont **150 TQV minimum** provenant de **branches autres que la plus productive**.

Pour maintenir ce rang : respecter chaque mois les conditions A et D.

b. Bronze Business Builder

Pour atteindre et conserver ce rang :

- i. Être un Développeur d'Entreprise de Niveau Brass.
- ii. Acheter personnellement au moins 20 PQV chaque mois.
- iii. Accumuler 10 000 Volume Total Qualifiable (TQV) au cours du mois en cours et des 11 mois précédents.
- iv. Au cours du mois en cours, avoir accumulé au moins 1 000 TQV, dont au moins 300 TQV provenant d'autres branches, autres que la branche la plus productive, afin de maintenir l'équilibre.

Pour Conserver ce Rang : Remplir les conditions A et D chaque mois.

c. Silver Business Builder

Pour atteindre et conserver ce rang :

- i. Être un Développeur d'Entreprise de Niveau Bronze.
- ii. Acheter personnellement au moins 20 PQV chaque mois.
- iii. Accumuler 20 000 Volume Total Qualifiable (TQV) au cours du mois en cours et des 11 mois précédents.
- iv. Au cours du mois en cours, avoir accumulé au moins 2 000 TQV, dont au moins 600 TQV provenant d'autres branches, autres que la branche la plus productive, afin de maintenir l'équilibre.

Pour conserver ce rang: Remplir les conditions A et D chaque mois.

d. Gold Business Builder

Pour atteindre et conserver ce rang :

- i. Être un Développeur d'Entreprise de Niveau Brass.
- ii. Acheter personnellement au moins 20 PQV chaque mois.
- iii. Accumuler 30 000 Volume Total Qualifiable (TQV) au cours du mois en cours et des 11 mois précédents.
- iv. Au cours du mois en cours, avoir accumulé au moins 3 000 TQV, dont au moins 900 TQV provenant d'autres branches, autres que la branche la plus productive, afin de maintenir l'équilibre.

Pour conserver ce rang: Remplir les conditions A et D chaque mois.

e. Leader Platinum

Pour atteindre et conserver ce rang :

- i. Être un Créateur d'Entreprise Or.
- ii. Acheter personnellement au moins 20 PQV chaque mois.
- iii. Accumuler 40 000 Volume Total Qualifiant (TQV) au cours du mois en cours et des 11 mois précédents.
- iv. Au cours du mois en cours, avoir au moins 4 000 TQV, dont au moins 2 000 TQV provenant d'autres branches, autres que la branche la plus productive, afin de maintenir l'équilibre.

Pour conserver ce rang : Remplir les conditions A et D chaque mois.

e. Leader Global Émeraude

Pour atteindre et conserver ce rang :

- i. Être un Leader Platinum.
- ii. Avoir au moins une branche Leader Platine qualifiée ou supérieure. Cela signifie qu'une branche de votre organisation doit avoir un leader qui est au moins Leader Platine.
- iii. Accumuler au moins 2 500 GQV (Volume Qualifiant de Groupe) au cours du mois en cours. Ce volume provient de votre équipe en dehors de vos branches Platine qualifiées ou supérieures.
- iv. Cumulez au moins 8 000 TQV (Volume Total Qualifiable) au cours du mois en cours. Ce volume provient de toute votre équipe, y compris vos Leaders Platine qualifiés ou supérieurs.

g. Leader Global Saphir

Pour atteindre et conserver ce rang :

- i. Être Leader Mondial Émeraude.

- ii. Avoir au moins trois branches Leader Platine qualifiées ou supérieures. Vous devez avoir trois branches distinctes avec des leaders classés Leader Platine ou supérieurs.
- iii. Cumulez au moins 2 500 GQV au cours du mois en cours. Ce volume provient de votre équipe en dehors de vos branches Platine qualifiées ou supérieures.
- iv. Cumulez au moins 18 000 TQV au cours du mois en cours. Il s'agit du volume total de toute votre équipe, y compris vos Leaders Platine qualifiés ou supérieurs.

h. Leader Global Rubis

Pour atteindre et conserver ce rang :

- i. Être Leader Mondial Saphir.
- ii. Avoir au moins cinq branches Leader Platine qualifiées ou supérieures. Vous devez avoir cinq branches distinctes avec des leaders classés Leader Platine ou supérieurs.
- iii. Accumuler au moins 2 500 VQG au cours du mois en cours. Ce volume provient de votre équipe en dehors de vos branches Platine qualifiées ou supérieures.
- iv. Accumuler au moins 30 000 VQT au cours du mois en cours. Il s'agit du volume total de votre équipe, y compris vos Leaders Platine qualifiés ou supérieurs.

i. Leader Global Diamant

Pour atteindre et conserver ce rang :

- i. Être Leader Mondial Rubis.
- ii. Avoir au moins sept branches Leader Platine qualifiées ou supérieures. Vous devez avoir sept branches distinctes avec des leaders classés Leader Platine ou supérieurs.
- iii. Accumuler au moins 2 500 VQG au cours du mois en cours. Ce volume provient de votre équipe en dehors de vos branches Platine qualifiées ou supérieures.
- iv. Accumuler au moins 50 000 VQT au cours du mois en cours. Il s'agit du volume total de l'ensemble de votre équipe, y compris vos leaders Platinum qualifiés ou supérieurs.

6.14 Promotions

Toutes les offres promotionnelles et les incitations proposées par OQATA WELLNESS SOLUTIONS ne sont ni convertibles en espèces, ni transférables. Cela signifie que les promotions telles que les prix, bonus et cadeaux ne peuvent être utilisées que telles qu'offertes, et ne peuvent être échangées contre de l'argent ou transférées à une autre personne. Ces récompenses promotionnelles sont conçues pour encourager et récompenser les IBO (Distributeurs Indépendants) pour leurs performances et contributions à l'entreprise, et doivent être utilisées conformément aux conditions spécifiées dans les directives promotionnelles.

Les IBO doivent comprendre que ces promotions ont pour but d'enrichir leur expérience au sein d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS, mais sont soumises à des règles et conditions spécifiques. Dans certains cas, les récompenses promotionnelles peuvent avoir des dates d'expiration ou des limitations d'utilisation, dont les IBO doivent tenir compte. Le non-respect de ces conditions peut entraîner la perte du bénéfice de l'offre promotionnelle.

En outre, toute activité promotionnelle doit être conforme aux politiques et procédures établies par la société. Les IBO sont encouragés à participer aux promotions de manière conforme aux normes éthiques de OQATA WELLNESS SOLUTIONS, garantissant l'équité et la transparence dans toutes les démarches promotionnelles. Toute utilisation abusive des offres promotionnelles ou tentative de contourner les règles peut entraîner des sanctions ou une disqualification des offres futures.

Les IBO de OQATA WELLNESS SOLUTIONS ne sont pas considérés comme des employés, franchisés, partenaires ou associés selon les lois fiscales. Ils sont considérés comme des travailleurs indépendants ou des propriétaires d'entreprise, et à ce titre, ils sont responsables de la gestion de leur activité, y compris de leurs obligations fiscales. Il est essentiel que chaque IBO comprenne son statut d'auto-entrepreneur en matière de fiscalité.

Chaque IBO doit se conformer aux lois fiscales locales, régionales ou nationales en vigueur concernant ses activités commerciales. Cela inclut le paiement des impôts sur le revenu estimés, des taxes sur le travail indépendant, ainsi que toute autre taxe applicable sur les gains perçus (commissions, primes ou remises).

Responsabilités Fiscales :

- i. **Impôts sur le Revenu :** Toutes les commissions et revenus perçus par un IBO auprès de OQATA WELLNESS SOLUTIONS sont considérés comme des revenus bruts imposables. L'IBO est responsable du calcul et du paiement de ses impôts en fonction des revenus qu'il déclare.
- ii. **Retenue d'Impôt :** Une partie des commissions brutes de chaque IBO sera retenue par OQATA WELLNESS SOLUTIONS à titre d'impôt à la source, conformément aux lois fiscales en vigueur dans la région ou l'État de l'IBO.
- iii. **Déclaration Fiscale :** Il est de la responsabilité de chaque IBO de déclarer correctement ses revenus, de conserver des registres précis, et de consulter un conseiller fiscal si nécessaire. La société recommande à chaque IBO de se faire accompagner par un professionnel pour assurer une conformité totale aux lois fiscales et effectuer des déclarations exactes chaque année.

6.16 Réinvention du Plan de Rémunération

OQATA WELLNESS SOLUTIONS fonctionne selon un modèle d'affaires légal et éthique, axé sur la valeur ajoutée via la vente de produits et services de qualité. Il est important de noter que le modèle d'affaire de l'entreprise n'est pas un système d'investissement. Cela signifie que personne ne peut rejoindre l'entreprise en espérant réaliser d'importants gains financiers simplement en investissant de l'argent, sans participer activement à la vente de produits.

Toute personne ou équipe qui tenterait de présenter, promouvoir ou participer à un système dans lequel des retours sur investissement élevés sont promis sans effort ni activité réelle encourra des sanctions graves. Cela inclut, mais sans s'y limiter, les systèmes frauduleux promettant des gains élevés uniquement à partir d'un investissement, sans aucune vente réelle ou activité commerciale concrète.

6.16.1 Qu'est-ce qu'un Système d'Investissement

Un système d'investissement, dans ce contexte, fait référence à une situation dans laquelle des individus sont invités à investir de l'argent avec l'espoir de recevoir des intérêts ou gains élevés, sans obligation de participer aux activités commerciales telles que la vente de produits ou la construction d'une équipe. Ces systèmes promettent souvent des revenus passifs à partir d'un investissement initial, sans opérations réelles.

OQATA WELLNESS SOLUTIONS interdit strictement à tout IBO ou individu de participer ou promouvoir de tels systèmes. La participation à un système d'investissement non autorisé, même de manière involontaire, peut entraîner :

- a. La résiliation immédiate du contrat ou du statut d'IBO au sein de l'entreprise.
- b. Des poursuites judiciaires, y compris des amendes ou sanctions financières, selon la gravité de l'infraction.

6.16.2 Position de l'Entreprise sur les Systèmes d'Investissement

- a. OQATA WELLNESS SOLUTIONS ne participe pas et ne soutient aucun système d'investissement.
- b. Tout IBO reconnu coupable de promouvoir de tels systèmes, directement ou indirectement, sera tenu pour responsable et fera l'objet de mesures disciplinaires ou légales appropriées.
- c. L'entreprise ne saurait être tenue responsable des pertes ou litiges découlant de la participation individuelle ou collective à de tels systèmes non autorisés, quels que soient la connaissance ou non de la politique en vigueur. Chaque IBO est tenu de faire preuve de prudence et de responsabilité avant de s'engager dans des transactions commerciales ou investissements non conformes au modèle d'affaires approuvé par l'entreprise.

SECTION 7 – VENTE DE PRODUITS

7.1 Ventes Directes Uniquement

Les produits d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS sont exclusivement destinés à la vente directe par le biais des Distributeurs Indépendants (IBO). Afin de garantir l'intégrité du modèle d'affaire de l'entreprise et d'éviter toute concurrence avec ses canaux de vente autorisés, il est strictement interdit de vendre les produits OQATA WELLNESS SOLUTIONS dans des magasins de détail ou via des points de vente tiers, à moins que ces établissements ne soient eux-mêmes dûment enregistrés en tant qu'IBO OQATA — et même dans ce cas, ils ne sont pas autorisés à vendre les produits au nom d'un autre IBO.

Cela inclut, sans s'y limiter : les pharmacies, parapharmacies, épiceries, supermarchés et tout autre établissement de vente au détail similaire.

7.1.1 Utilisation de Sites Web Personnels et Réseaux Sociaux

Les IBO sont autorisés à utiliser leurs sites internet personnels et leurs comptes sur les réseaux sociaux pour promouvoir et vendre les produits OQATA WELLNESS SOLUTIONS, à condition que ces plateformes soient utilisées conformément aux politiques et directives de l'entreprise. Toutes les ventes via ces canaux doivent être des ventes directes aux clients, et les produits ne peuvent en aucun cas être listés sur des Marketplace tierces ou des sites d'enchères.

Lors de l'utilisation de ces plateformes, les IBO doivent :

- a. S'assurer que toutes les descriptions et présentations de produits reflètent fidèlement ceux d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS.
- b. Ne pas faire de publicité mensongère ou de présentation trompeuse.
- c. Se conformer à toutes les lois et réglementations relatives au marketing en ligne.
- d. Adopter un comportement professionnel et éthique lors des interactions avec les clients potentiels ou d'autres IBO.

7.1.2 Conformité aux Politiques de Vente Directe

Les IBO doivent respecter à tout moment la politique de vente directe. Toute violation de cette politique, y compris des ventes non autorisées dans des points de vente physiques ou sur des canaux interdits, pourra entraîner des sanctions disciplinaires, telles que la suspension ou la résiliation du statut d'IBO.

Les IBO sont encouragés à préserver l'intégrité du processus de vente en veillant à ce que tous les produits soient vendus via des transactions directes et personnelles avec les clients.

7.1.3 Pratiques de Vente Interdites

Outre la vente dans des points de vente non autorisés, les pratiques suivantes sont strictement interdites :

- e. **Revente en ligne non autorisée** : vendre les produits sur des plateformes de commerce en ligne non approuvées, comme des sites d'enchères ou des boutiques e-commerce indépendantes.
- f. **Remises non autorisées** : proposer les produits à un tarif inférieur à celui fixé officiellement par l'entreprise ou vendre en gros à des fins de revente.
- g. **Fausse représentation** : tromper les clients sur la disponibilité, le prix ou la nature des produits.

Les IBO doivent s'assurer que tout le contenu marketing ou promotionnel reflète fidèlement les produits de OQATA WELLNESS SOLUTIONS et respecte les directives de l'entreprise. Toute violation de ces pratiques interdites peut entraîner une suspension ou une résiliation du compte IBO, ainsi que des poursuites juridiques selon la gravité de l'infraction.

7.2 Publicité et Utilisation des Marques Déposées et Contenus Protégés

7.2.1 Concernant le Matériel Promotionnel

Le nom, les logos, les marques déposées et les droits d’auteur d’OQATA WELLNESS SOLUTIONS sont la propriété exclusive de la société. Les IBO s’engagent à ne pas utiliser de matériel écrit, imprimé, enregistré ou autre pour promouvoir les produits ou le plan de rémunération sans autorisation écrite préalable de la société avant toute diffusion, publication ou affichage.

La création ou l’utilisation de matériel promotionnel par un IBO sans approbation écrite préalable est strictement interdite. De plus, les IBO ne sont pas autorisés à faire des déclarations sur les propriétés thérapeutiques ou curatives des produits, sauf si cela est explicitement mentionné dans la documentation officielle de OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

Toutes les affirmations concernant les bienfaits des produits doivent être conformes aux supports marketing officiels et aux avis de non-responsabilité de la société. Les IBO ne peuvent pas faire de publicité à la radio, à la télévision ou dans la presse écrite sans avoir reçu une autorisation écrite préalable de la société.

En cas de contact de la part des médias concernant les produits, les responsables ou les procédures de OQATA WELLNESS SOLUTIONS, l’IBO devra rediriger la demande vers le responsable des relations publiques de la société pour un commentaire officiel.

7.2.2 Sites Web

Bien que la création de sites web personnels pour promouvoir l’activité d’un IBO soit autorisée, l’entreprise interdit strictement tout site web prétendant être le site officiel d’OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

Tout site web créé pour la promotion des produits ou de l’opportunité d’affaires d’OQATA WELLNESS SOLUTIONS doit inclure une mention claire en bas de chaque page indiquant qu’il ne s’agit pas du site officiel de l’entreprise.

Le non-respect de cette exigence — qu’il soit intentionnel ou non — entraînera la résiliation du statut de distributeur et/ou des poursuites judiciaires pour réclamation de dommages et intérêts.

7.2.3 Foires et Salons

Les IBO sont autorisés à participer à des foires et salons pour promouvoir les produits de OQATA WELLNESS SOLUTIONS, à condition que les produits de l’entreprise ne soient pas exposés aux côtés d’autres produits vendus via un système de marketing de réseau (MLM). Cela garantit que l’attention reste exclusivement portée sur les produits d’OQATA WELLNESS SOLUTIONS et évite tout conflit avec d’autres entreprises de MLM. Toutes les activités de promotion lors de ces événements doivent respecter les directives de

l'entreprise et ne pas adopter de pratiques susceptibles de déformer l'image de l'entreprise ou de ses produits

SECTION 8 – POLITIQUE DE REMBOURSEMENT ET DE RACHAT DE PRODUITS

8.1 Aperçu de la Règle de Rachat

La règle de rachat a été conçue pour protéger les intérêts de toutes les parties prenantes d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS, y compris les clients, les Distributeurs Indépendants (IBO), les Propriétaires de Centres de Formation, ainsi que l'entreprise elle-même. Cette règle offre une approche équitable et équilibrée en matière de retours et de rachats de produits, garantissant une politique de remboursement et de rachat gagnant-gagnant.

Les conditions suivantes doivent être respectées avant qu'un produit ne soit considéré pour un remboursement ou un rachat dans le cadre de cette politique :

8.2 Conditions pour un Remboursement ou une Reprise

Les remboursements et les reprises ne seront envisagés que si les conditions suivantes sont remplies :

a. État des Produits

Les produits doivent être en bon état et revendables. Cela inclut le fait qu'ils ne doivent pas être endommagés, ouverts ou utilisés.

b. Délai d'Achat

- i. Les produits ont été achetés au cours de la même semaine que la demande de remboursement ou de rachat, et les commissions hebdomadaires pour cette semaine calendaire n'ont pas encore été versées (dans le cas d'un kit d'affaires).
- ii. Pour les réassorts de produits, les produits doivent avoir été achetés durant le même mois calendaire, et les commissions mensuelles pour ce mois n'ont pas encore été versées.

c. Date de Péréemption

Les produits doivent avoir une durée de vie restante d'au moins un an et demi avant leur date de péréemption.

d. État de l'Emballage

Les produits ne doivent présenter aucun signe de dommage, tel que des fuites, des perforations ou une décoloration de l'emballage. Tout produit dont l'emballage est compromis ne sera pas éligible au remboursement ou à la reprise.

e. Preuve d'Achat

La demande de retour ou de reprise doit être accompagnée d'une preuve d'achat, soit émise par le Centre de Formation, soit par l'entreprise.

f. Résiliation de la Distribution

Les demandes de reprise liées aux kits d'affaires ne seront traitées que si la distribution est résiliée pour violation de la politique de l'entreprise ou suite à une résiliation volontaire par le distributeur.

g. État du Produit au Retour

Les produits retournés seront inspectés afin de s'assurer qu'ils n'ont pas été exposés à une chaleur extrême ou qu'ils ne présentent pas de signes de décoloration.

h. Absence de remboursements répétés

Il ne doit pas y avoir de schéma de demandes répétitives de remboursement ou de reprise par le même IBO ou son parrain. Des demandes répétées peuvent entraîner un examen du statut du distributeur, pouvant conduire à sa suspension ou à sa résiliation.

i. Calcul du remboursement ou de reprise

La valeur du remboursement ou de la reprise sera calculée en tenant compte des pertes financières, y compris les frais administratifs et les taxes payées sur le produit. Le montant final sera ajusté en conséquence.

j. Délai de demande de remboursement

Une demande écrite de remboursement ou de rachat doit être soumise dans la semaine d'achat du kit d'affaires ou dans le mois d'achat pour les réassorts de produits. Aucun remboursement ou reprise ne sera traité sans demande écrite ou en dehors des délais impartis

8.3 Procédure de Demande de Remboursement et de Retour

a. Demande écrite : Le Distributeur Indépendant (IBO) doit soumettre une demande écrite à l'entreprise pour toute opération de remboursement ou de reprise. Cette demande doit inclure:

- i. Les détails des produits à retourner.
- ii. Une preuve d'achat (reçu ou facture).
- iii. La raison du retour ou du rachat.

b. Vérification et inspection : Dès réception de la demande, OQATA WELLNESS SOLUTIONS procédera comme suit:

- i. Vérifier l'éligibilité des produits selon les conditions énoncées ci-dessus.
- ii. Inspecter les produits retournés pour détecter tout signe de dommage, de péremption ou toute autre non-conformité aux conditions de la Politique de Rachat.

c. Approbation/Refus du remboursement : Une fois la vérification terminée:

- i. Si les produits remplissent toutes les conditions, le remboursement ou le rachat sera approuvé et le montant sera calculé.
- ii. Si les produits ne répondent pas aux critères, la demande pourra être refusée et le Distributeur Indépendant en sera informé par écrit.

8.4 Exclusions du Remboursement et de Reprise

Les situations suivantes sont exclues de la Politique de Reprise :

- a. Produits déjà utilisés, ouverts ou endommagés.
- b. Produits ne disposant pas d'une preuve d'achat.
- c. Produits achetés depuis plus d'un an et demi à compter de leur date de péremption.
- d. Produits ayant été exposés à des conditions inadéquates, telles qu'une chaleur excessive ou l'humidité.
- e. Tout produit faisant partie d'un schéma de retours ou de rachats répétitifs de la part du même IBO ou parrain.

8.5 Limitations et Considérations

- a. L'entreprise se réserve le droit d'ajuster la valeur de la reprise ou du remboursement en fonction de l'état des produits et des frais administratifs, fiscaux ou d'expédition associés.
- b. Les demandes de reprise ne sont pas transférables et ne peuvent être traitées que par le Distributeur Indépendant ayant effectué l'achat initial.

SECTION 9 – ÉCHANGE DE PRODUITS

9.1 Vue d'ensemble de la Politique d'Échange de Produits

OQATA WELLNESS SOLUTIONS propose une politique d'échange de produits dans des conditions spécifiques, afin de garantir que les clients et les Distributeurs Indépendants (IBO) reçoivent des produits de haute qualité. Les produits ne seront éligibles à un échange que s'ils sont jugés défectueux ou de qualité inférieure. De plus, ils doivent avoir été achetés au cours de la même semaine pour pouvoir bénéficier d'un échange.

9.2 Conditions d'Échange de Produits

Les conditions suivantes doivent être respectées pour qu'une demande d'échange soit prise en compte :

a. Demande écrite :

Le Distributeur Indépendant (ou le client) doit soumettre une demande écrite d'échange dans la même semaine calendaire que l'achat du produit. Cette demande doit inclure le reçu d'achat original comme preuve.

b. Inspection et approbation :

À la réception de la demande, l'entreprise inspectera les produits retournés afin de confirmer s'ils sont effectivement défectueux ou de qualité inférieure. Si les produits remplissent les critères, l'échange sera approuvé.

c. Processus d'Echange :

L'entreprise remplacera le produit défectueux ou de qualité inférieure par un nouveau produit similaire, intact et de même valeur.

d. Responsabilité du Distributeur Indépendant :

Le Distributeur Indépendant est responsable de la gestion complète du processus de retour et d'échange du produit. Cela inclut la vérification de l'éligibilité du produit à l'échange et le respect des délais de retour.

e. Produit de Remplacement :

Une fois la demande d'échange approuvée, OQATA WELLNESS SOLUTIONS fournira au Distributeur Indépendant un produit équivalent pour remplacer le produit défectueux.

9.3 Exclusions de la Politique d'Échange de Produits

Les cas suivants ne sont pas éligibles à un échange de produit :

- a. Produits qui ne sont ni défectueux ni de qualité inférieure.
- b. Produits achetés il y a plus d'une semaine.
- c. Produits montrant des signes de mauvaise utilisation, de dommage ou de manipulation inadéquate par l'IBO ou le client.

9.4 Limitations

- a. L'échange de produit est soumis à la disponibilité d'un produit similaire pour remplacement. Si le produit est en rupture de stock ou indisponible, l'IBO pourra choisir un autre produit de valeur équivalente, ou le produit initial pourra être remboursé conformément à la politique de remboursement de l'entreprise.
- b. Les frais de transport et de manutention liés à l'échange de produit peuvent être à la charge du Distributeur Indépendant, sauf accord contraire avec l'entreprise.

9.5 Procédure de Demande d'Échange

- a. **Soumettre une demande écrite :**
Le Distributeur Indépendant doit soumettre une demande écrite d'échange de produit dans les délais spécifiés, accompagnée du reçu d'achat original.
- b. **Inspection et Evaluation :**
L'entreprise inspectera le produit retourné pour déterminer s'il répond aux critères d'échange (défectueux ou de qualité inférieure).
- c. **Remplacement du Produit :**
Si le retour est approuvé, l'entreprise procédera à l'échange du produit défectueux contre un nouveau produit en bon état.

SECTION 10 – OPÉRATEUR DE CENTRE DE FORMATION(TCO) ET STOCKISTE

10.1 Aperçu du Programme d'Opérateur de Centre de Formation(TCO)

OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. offre aux Distributeurs qualifiés la possibilité de devenir Opérateur de Centre de Formation(TCO). Ce rôle permet aux Distributeurs d'animer des sessions de formation et des séminaires pour leur réseau. Un TCO bénéficie de privilèges supplémentaires lorsqu'il remplit les conditions nécessaires pour devenir dépositaire de stock (stockiste). Ce statut lui permet de vendre des produits à d'autres Distributeurs au nom de la société.

10.2 Droits et Statut du TCO

a. Statut Indépendant :

Un TCO agit en tant que distributeur indépendant de OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. Bien qu'il soit autorisé à gérer un Centre de Formation, il reste un distributeur indépendant et ne peut pas représenter légalement OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. en tant qu'employé ou porte-parole officiel. Le TCO représente sa propre personne ou l'entité juridique qu'il a créée pour gérer le Centre de Formation.

b. Privilèges du Dépositaire de Stock :

Un TCO peut accéder au statut de stockiste en investissant dans un stock de produits d'une valeur de 10 000 USD. Cet investissement est accompagné de la signature d'un Protocole d'Accord (MoU) avec l'entreprise, qui lui accorde le droit de vendre des produits à d'autres Distributeurs et de percevoir des commissions sur ces ventes.

10.3 Durée des Droits de TCO

a. Durée Initiale :

Le droit d'opérer en tant que TCO est accordé pour une durée initiale d'un (1) an, sous réserve d'une évaluation annuelle des performances. Cette évaluation prendra en compte le respect des termes et conditions du Protocole d'Accord (MoU).

b. Renouvellement :

Après la période initiale d'un an, l'accord peut être renouvelé tous les deux ans.

10.4 Conditions pour Devenir TCO

Pour être éligible au rôle de TCO, le candidat (personne physique ou entité juridique) doit remplir les critères suivants :

a. Pour les Personnes Physiques:

- i. Doit faire preuve d'une intégrité irréprochable et d'une excellente réputation.
- ii. Ne doit pas être impliqué dans une autre entreprise de vente directe ou de Marketing de Réseau en dehors d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd.

- iii. Doit avoir été un distributeur actif de OQATA WELLNESS SOLUTIONS pendant au moins 12 mois, avec un réseau d'au minimum 100 filleuls (downlines).
- iv. Doit avoir atteint le rang de Leader Platinum, avec des gains cumulés d'au moins 30 000 USD.
- v. Doit être âgé d'au moins 25 ans.

b. Pour les Entités Juridiques:

- i. Doivent satisfaire à toutes les conditions requises pour les personnes physiques, à l'exception de la restriction liée à la participation à d'autres entreprises de Marketing de Réseau.
- ii. Doivent fournir des documents juridiques, y compris les Statuts de l'entreprise, le Règlement Intérieur, ainsi qu'une Résolution du Conseil d'Administration désignant un représentant officiel chargé de gérer les relations avec OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. au nom de l'entité.

10.5 Conditions Requises pour la Création d'Un Centre de Formation

Pour être éligible à la création d'un centre de formation, un TCO doit soumettre les documents suivants et remplir des conditions spécifiques :

- a. Formulaire de candidature dûment rempli :** Un formulaire de candidature TCO dûment rempli doit être soumis.
- b. Pièces d'identité :** Deux (2) photos d'identité et une carte d'identité nationale ou un passeport en cours de validité.
- c. Recommandations :** Une lettre de recommandation du supérieur hiérarchique direct du TCO et une autre d'un Leader Platinum ou supérieur.
- d. Informations sur l'emplacement :** Un croquis et des photos de l'emplacement proposé pour le centre de formation.
- e. Plan d'aménagement :** Un plan de l'aménagement proposé pour le centre de formation.

Une fois la demande approuvée, le TCO signera un protocole d'accord avec OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. et déposera l'investissement initial requis de 10 000 \$ sur le compte bancaire désigné de l'entreprise.

10.6 Aménagement et Accessibilité des Bureaux du Centre de Formation

- a. Localisation :** Le Centre de Formation doit être situé dans un quartier commercial ou d'affaires et ne peut être situé dans une zone résidentielle, un garage ou tout autre local non commercial.
- b. Signalétique :** La signalétique du Centre de Formation doit clairement refléter le statut d'indépendance du TCO, en affichant le nom commercial de l'exploitant et en précisant qu'il est un distributeur indépendant d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd.
- c. Espace de Formation :** Le Centre de Formation doit disposer d'un espace de formation dédié d'au moins 50 mètres carrés et pouvant accueillir 50 personnes. Cet espace doit être équipé du matériel de formation nécessaire, tel que :

- i. Un tableau blanc
- ii. Des chaises et des tables
- iii. Un écran LCD ou un projecteur
- iv. Un microphone et un système de haut-parleurs

d. Propreté et Entretien : Le Centre de Formation doit être bien éclairé, bien ventilé et entretenu afin de garantir un environnement propre et professionnel, exempt de nuisibles ou d'animaux domestiques.

e. Aménagement du Revendeur (le cas échéant) : Si le TCO exerce également une activité de revendeur, le centre doit disposer d'espaces clairement définis :

- i. **Zone de vente :** une vitrine de présentation des produits et une zone sécurisée de manipulation des espèces.
- ii. **Réserve :** une zone de stockage à température contrôlée (ne dépassant pas 25 °C) pour éviter la détérioration des produits.

10.7 Qualifications et Exigences pour Devenir Stockiste

Un TCO (Centre de Formation Agréé) peut faire une demande pour devenir stockiste aux conditions suivantes :

a. Investissement en capital :

Un investissement minimum de 10 000 USD en stock de produits est requis. Cela couvre uniquement l'achat de l'inventaire et n'inclut pas les frais d'installation ou d'exploitation supplémentaires.

b. Ressources humaines :

Le Centre de Formation doit disposer d'au moins un animateur, qui agira en tant que Responsable (Officer-in-Charge, OIC), chargé du marketing, de la caisse et de la gestion globale du centre.

10.8 Commissions et Avantages du Stockiste

a. Structure de commission :

En tant que stockiste, le TCO recevra une commission de 5 % sur le Volume d'Affaires (BV) pour les articles disposant d'un BV, et une commission de 5 % sur le Volume Commissionnable (CV) pour les articles disposant d'un CV. Cela s'applique à toutes les ventes effectuées aux IBO (Distributeurs Indépendants) enregistrés.

b. Droits territoriaux :

OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. ne concède pas de droits territoriaux exclusifs à un TCO. Les distributeurs peuvent établir un Centre de Formation partout, à condition de satisfaire aux critères et exigences requis.

10.9 Conformité et Evaluation des Performances

Les TCO doivent se conformer à toutes les règles et réglementations définies dans le Protocole d'Accord (MoU) ainsi que dans les présentes Conditions Générales. Des évaluations annuelles seront effectuées pour mesurer les ventes, le service client et le respect des règles. Le non-respect des normes de performance ou toute violation des politiques de l'entreprise pourra entraîner la résiliation ou le non-renouvellement du statut de TCO.

10.10 Résiliation des droits de TCO

OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. se réserve le droit de résilier ou de ne pas renouveler les droits d'un TCO si :

- a. Le TCO ne respecte pas les standards de performance, notamment en matière de ventes et de service client.
- b. Le TCO enfreint les termes du MoU ou les politiques de l'entreprise.
- c. Le TCO exerce une activité concurrente de marketing de réseau ou de vente directe, en violation de l'exigence d'exclusivité.

10.11 Dispositions Diverses

a. Incessibilité:

Les droits de TCO sont incessibles. Tout changement de propriété du Centre de Formation ou de l'entité commerciale doit être signalé et approuvé par OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd.

b. Conformité légale:

Les TCO doivent se conformer à toutes les lois et réglementations applicables en matière d'exploitation commerciale, de fiscalité et d'emploi.

10.12 Modifications

OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. se réserve le droit de modifier ou d'amender les présentes Conditions Générales à tout moment. Toute modification sera communiquée par écrit à tous les TCO et stockistes.

SECTION 11 – DISPOSITIONS GÉNÉRALES

11.1 Modifications du Contrat

OQATA WELLNESS SOLUTIONS se réserve le droit de modifier les termes et conditions du Contrat avec ses Distributeurs Indépendants (IBO), moyennant un préavis de 30 jours communiqué par ses canaux officiels, y compris par voie de publication.

- a. À l'issue de cette période de 30 jours, ces modifications entreront automatiquement en vigueur et feront partie intégrante du contrat juridiquement contraignant entre vous et OQATA WELLNESS SOLUTIONS.

- b. Le maintien de votre participation en tant qu'IBO, notamment par l'acceptation de bonus ou d'autres avantages après la date d'entrée en vigueur desdites modifications, constituera votre accord exprès et votre acceptation des nouvelles conditions.

11.2 Dérogations et Exceptions

a. Discretion de la Société:

OQATA WELLNESS SOLUTIONS se réserve le droit d'accorder des dérogations ou exceptions à l'application de ces politiques, au cas par cas, à condition que ces dérogations ou exceptions soient expressément formulées par écrit.

b. Absence de Valeur du Précédent:

- i. Toute dérogation ou exception accordée ne constitue pas un précédent ni une obligation pour la société d'en accorder d'autres à l'avenir.
- ii. Une dérogation ou exception antérieure ne dispense pas du respect des politiques en cas d'infractions ultérieures ni ne s'applique à d'autres IBO.

c. Retards dans l'Application des Mesures:

- i. Un retard de la société dans l'application de ses droits ou sanctions prévues par les présentes politiques ne constitue en aucun cas une renonciation à son droit d'exiger le respect desdites politiques.
- ii. Des pratiques habituelles ou une tolérance antérieure non conformes aux présentes règles ne sauraient limiter l'autorité de la société à les faire respecter.

11.3 Loi Applicable et Juridiction Compétente

a. Loi Applicable:

Tout litige découlant du présent Contrat ou s'y rapportant sera régi par les lois en vigueur dans la juridiction où se situe le Siège social de l'entreprise.

b. Juridiction Exclusive:

- i. Les tribunaux compétents pour le Siège social d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS seront les seuls habilités à trancher tout litige impliquant l'entreprise.
- ii. En acceptant ces conditions, vous consentez expressément à cette juridiction comme seul cadre de règlement des différends.

11.4 Divisibilité

a. Autonomie des dispositions :

Si une disposition du présent accord est jugée invalide, illégale ou inapplicable par une autorité judiciaire compétente, cette invalidité n'affectera pas la validité ou l'applicabilité des autres dispositions du contrat.

b. Primauté de la loi :

Les règles et politiques d'OQATA WELLNESS SOLUTIONS Ltd. sont soumises à la législation applicable. En cas de conflit, la loi en vigueur prévaudra sur les politiques de l'entreprise.