

QN·EUROPE

Conditions générales de vente pour les représentants partenaires

Y compris l'accord de compétence extraterritoriale

Préambule / Règles d'éthique

Au nom de notre société, nous vous souhaitons la bienvenue en tant que nouveau partenaire premium (désormais Représentant Indépendant), et vous souhaitons plein succès dans vos activités de Représentant Indépendant et dans la distribution des produits de QN Europe France SAS, 58 rue Principale 57800 BETTING (ci-après : QN EUROPE). En ce qui concerne la distribution de nos produits et le contact avec les autres, il est de la plus haute importance pour nous de toujours assurer la commodité et la sécurité, la fiabilité et la coopération équitable entre nous et l'ensemble de l'environnement de la Vente Directe par Réseau, ainsi que le respect de la loi et les principes de la morale.

C'est pourquoi nous vous invitons à lire attentivement les règles éthiques suivantes ainsi que nos conditions générales de partenariat et à faire de ces lignes directrices votre leitmotiv quotidien pour la réalisation de votre activité.

Règles d'éthique dans les relations avec les consommateurs

- Nos représentants conseillent leurs interlocuteurs honnêtement et sincèrement, en clarifiant tout malentendu au sujet des marchandises, de l'opportunité d'affaires ou d'autres déclarations faites lors des discussions consultatives.
- Sur demande de notre interlocuteur, la conversation de vente peut être omise, déplacée ou une conversation déjà entamée peut-être interrompue de manière agréable.
- Lorsqu'il prend contact avec un interlocuteur, le représentant informe l'interlocuteur à sa demande - de tous les points relatifs aux biens (par exemple, utilisation, qualité, application) ou à l'opportunité de vente.
- Toutes les informations sur les marchandises doivent être complètes et véridiques. Les interlocuteurs doivent être informés, entre autres, du mode d'emploi et des précautions figurant sur les étiquettes des produits, ainsi que de tout matériel d'accompagnement. Il est interdit à un représentant de faire des déclarations ou des promesses trompeuses de quelque nature que ce soit concernant les marchandises.
- Aucun Représentant ne peut faire aucune réclamation sur les marchandises ou leurs propriétés ou effets lorsque ceux-ci n'ont pas été fournis par QN EUROPE.
- L'interlocuteur ne doit pas être amené à acheter les produits par des promesses douteuses et/ou trompeuses ou en promettant des avantages particuliers lorsque ceux-ci sont liés à des résultats futurs incertains.
- L'interlocuteur n'est pas incité à acheter des produits qu'il ne peut pas payer en fonction des moyens financiers dont il dispose.

- Un représentant ne peut faire aucun commentaire concernant sa rémunération ou la rémunération éventuelle d'autres partenaires de distribution. De plus, un représentant ne peut garantir les paiements, faire des promesses ou susciter des attentes d'une autre manière.
- Un Représentant ne peut prétendre que le Plan de Compensation ou les biens de QN EUROPE sont endossés ou approuvés par une agence gouvernementale ni que ceux-ci sont soutenus par cette agence.

Règles éthiques dans les relations avec les partenaires commerciaux

- Les partenaires commerciaux doivent toujours se traiter équitablement et respectueusement les uns par rapport aux autres. Ce qui précède s'applique également aux relations avec les représentants d'autres sociétés de Vente Directe par Réseau.
- Les nouveaux partenaires devraient être informés honnêtement de leurs droits et obligations. L'information concernant les revenus potentiels et les possibilités d'emploi devraient être omis.
- Aucune garantie verbale ne peut être donnée concernant les produits et services de QN EUROPE.
- Les représentants ne sont pas autorisés à débaucher des partenaires d'autres sociétés. De plus, les Représentants ne sont pas autorisés à déplacer d'autres partenaires afin de changer de sponsor au sein de QN EUROPE.
- Les obligations des §§ 7 à 10 des conditions générales suivantes pour les représentants doivent toujours être respectées, en plus des règles déontologiques.

Règles d'éthique dans les relations avec les autres entreprises

- Le comportement des représentants de QN EUROPE doit toujours être juste et honnête envers les autres entreprises de la Vente Directe par Réseau.
- Évitez de solliciter systématiquement des représentants dans d'autres entreprises.
- Il est interdit de faire des déclarations comparatives désobligeantes, trompeuses ou injustes au sujet de marchandises ou de systèmes de distribution d'autres entreprises.
- Après avoir présenté ces règles éthiques de notre société, nous vous invitons à prendre connaissance des conditions générales de partenariat de QN EUROPE.

§ 1 Champ de validité du contrat de représentation

(1) Les conditions générales suivantes font partie intégrante de chaque contrat de représentation QN Europe France SAS, 58 rue Principale 57800 BETTING, e-mail : eu.support@qneurope.com (ci-après : QN EUROPE,) et le Représentant indépendant et autonome.

(2) QN EUROPE fournit ses services exclusivement sur la base des présentes conditions générales de représentation et de livraison.

§ 2 Objet du contrat

(1) QN EUROPE est une entreprise innovante qui distribue en Europe (Allemagne et d'autres pays), par le biais d'un réseau de partenaires de distribution, des consommables de haute qualité (par exemple des compléments alimentaires) et des produits de luxe (comme les montres) ainsi que des services de voyage (désormais : des biens). Le Représentant doit distribuer les produits pour QN EUROPE, de sorte que le placement des produits constitue la base de leur activité, sans aucune obligation d'achat de produits. Pour cette activité, le Représentant reçoit une commission correspondante par placement réussi. Pour devenir Représentant, les personnes intéressées peuvent s'inscrire sur QN EUROPE. Pour les activités susmentionnées, il n'est pas nécessaire de recruter d'autres représentants. Pour cette activité, il n'est pas nécessaire pour les Représentants d'effectuer des dépenses financières en plus des frais d'enregistrement ni de transporter un nombre minimum de marchandises pour QN EUROPE. L'enregistrement est la seule exigence.

(2) En outre, il est possible, mais non obligatoire, de recruter d'autres représentants. Pour cette activité, le Représentant recevra, à l'obtention de la qualification requise, une commission appropriée sur la vente du produit au Représentant nouvellement recruté. Toutefois, aucune disposition explicite n'est prévue par la documentation. La commission et le mode de paiement seront fondés sur le plan de compensation en vigueur à ce moment-là.

(3) En ce qui concerne le démarrage et la mise en oeuvre de ses activités, QN EUROPE met à la disposition des Représentants un back office en ligne, qui leur permet d'accéder à une vue d'ensemble toujours actualisée et complète de ses ventes, commissions, ainsi que du développement des représentants et de leur downline.

§ 3 Conditions générales pour la conclusion d'un contrat

(1) Il est possible de conclure un contrat avec des personnes morales, des sociétés de personnes ou des personnes physiques qui ont atteint l'âge de 18 ans, qui sont citoyens du pays qui demande l'enregistrement ou qui ont un permis de séjour dans ce pays, qui sont des entrepreneurs et qui sont en possession d'une licence professionnelle (si nécessaire). Il n'est pas possible pour les consommateurs et/ou les personnes responsables de conclure un contrat sans avoir au moins un permis de séjour dans l'état de la demande d'enregistrement.

(2) Si une personne morale (p. ex. SAS, SARL.) présente une demande de partenariat de distribution, une copie de l'extrait t du registre du commerce concernant l'enregistrement ainsi que le numéro d'identification TVA doivent être fournis. Le demandeur doit être âgé d'au moins 18 ans. Les actionnaires sont personnellement responsables les uns envers les autres de la conduite de la personne morale.

(3) Dans le cas de sociétés de personnes (p. ex. SAS, SARL, ect.), une copie de l'extrait correspondant du registre du commerce doit également être remise - si disponible - ainsi qu'une copie du numéro d'identification de l'impôt sur le chiffre d'affaires et tous les actionnaires doivent être nommés. Le demandeur doit être âgé d'au moins 18 ans. Les associés sont personnellement responsables l'un envers l'autre de la conduite de la société.

(4) Si des bons de commande en ligne ou des bons de commande papier sont utilisés, ils sont considérés comme des parties intégrantes du contrat.

(5) Le Représentant ne peut enregistrer le démarrage d'activités auprès de QN EUROPE en ligne. Lors de l'inscription, le Représentant est tenu de remplir le Formulaire de Demande de Représentant de manière complète et correcte, et de le soumettre à QN EUROPE de la

manière prescrite, par voie électronique. De plus, la personne qui présente une demande doit reconnaître et accepter les présentes conditions générales de partenariat en tant que partie intégrante du contrat en cochant la case correspondante avant de compléter le processus d'inscription.

(6) Toute modification des données personnelles significatives fournies par le candidat doit être effectuée immédiatement dans la section désignée du back office QN EUROPE.

(7) Au cours des 4 premières semaines suivant l'enregistrement, les partenaires de distribution âgés de moins de 21 ans sont autorisés à acheter des produits d'une valeur maximale de 1.000 BV, uniquement.

(8) QN EUROPE se réserve le droit de rejeter les Demandes de Distribution à sa seule discrétion et sans aucune justification. Les employés ou autres salariés de QN-EUROPE ou d'une société affiliée et les membres de leur famille immédiate (par ex. conjoint, mère, père, frère, soeur, etc.) qui résident dans le même ménage que l'employé sont expressément interdits de conclure un partenariat commercial.

(9) En cas de manquement aux obligations visées aux paragraphes (1) à (5), (7) et (8) 2^{ème} phrase, QN EUROPE a le droit, sans délai de prévenance, de résilier le Contrat de Distribution et, le cas échéant, de récupérer les commissions versées. En outre, QN EUROPE se réserve expressément le droit de faire valoir d'autres droits à dommages et intérêts en cas de résiliation sans délai de prévenance.

§ 4 Statut des Représentants en tant qu'Entrepreneurs

(1) Le représentant agit en tant qu'entrepreneur indépendant. Les parties sont d'accord sur l'hypothèse que le représentant est initialement actif en tant que représentant. Il n'est ni employé, ni commercial, ni mandataire de QN EUROPE. Il n'y a pas d'objectifs de vente, d'acceptation ou d'autres obligations à remplir. A l'exception des obligations contractuelles, le représentant n'est soumis à aucune instruction de QN EUROPE et supporte l'intégralité du risque entrepreneurial de ses activités commerciales, y compris l'obligation de supporter tous ses coûts commerciaux et l'obligation de payer correctement ses employés, s'il en emploie. Le Représentant doit créer et exploiter son entreprise - si nécessaire - dans le sens d'un homme d'affaires avisé.

(2) En tant qu'entrepreneur indépendant, le représentant est responsable du respect des dispositions légales en vigueur, y compris en matière fiscale et sociale (p. ex. l'obtention d'un numéro d'identification TVA ou l'inscription de ses employés au système de sécurité sociale, ainsi que l'obtention d'une licence commerciale si nécessaire). A cet égard, le représentant doit veiller à ce que tous les revenus de commissions qu'il perçoit dans le cadre de ses activités pour QN EUROPE soient dûment imposés à son siège social. QN EUROPE se réserve le droit de déduire de la commission convenue le montant respectif des impôts et taxes ou de réclamer des dommages-intérêts ou le remboursement des dépenses qu'elle encourt du fait d'une infraction aux exigences susmentionnées, à moins que le représentant ne soit pas responsable des dommages ou des dépenses. QN EUROPE paiera les cotisations de sécurité sociale pour le Représentant prévues dans le barème V.D.I. Le Représentant n'est pas autorisé à faire des déclarations d'intention ou à contracter des obligations au nom de QN EUROPE.

§ 5 Plan de Compensation, Politiques et Procédures.

(1) Le plan de compensation de QN EUROPE et les spécifications qu'il contient ainsi que les politiques et procédures font également expressément partie des contrats de commercialisation. Le Représentant doit toujours respecter ces exigences conformément à la version applicable.

(2) En soumettant la candidature en ligne à QN EUROPE, le Représentant confirme également qu'il a pris connaissance du plan de compensation de QN EUROPE ainsi que des politiques et procédures et les accepte comme partie intégrante du contrat.

§ 6 Utilisation du Back Office / Pas de frais administratifs, de licence ou de maintenance

(1) Après enregistrement auprès de QN EUROPE et paiement des 25,00 € frais annuels de gestion, de suivi et de supervision pour la durée du contrat, le Représentant acquiert le droit d'utiliser le back office. Le droit d'utilisation est un droit simple et incessible, lié à chaque back office spécifique ; les Représentants n'ont pas le droit de modifier, éditer ou entreprendre toute autre forme de réorganisation du back office. De même, ils n'ont pas le droit d'accorder des sous-licences.

(2) QN EUROPE ne calcule aucune redevance de licence ou frais de maintenance pour l'utilisation, ainsi que pour la maintenance, la gestion, la supervision et l'entretien du back office. De même, QN EUROPE ne facture pas de frais administratifs à ses Représentants.

§ 7 Obligations en matière de communication et Devoirs généraux des représentants

(1) Les représentants sont tenus de protéger leurs mots de passe et codes d'accès personnels contre l'accès de tiers.

(2) Dans le cadre de leurs activités, il est interdit aux Représentants de violer les droits ou la propriété (y compris l'infrastructure technique) de QN EUROPE, de leurs Représentants, de leurs sociétés affiliées ou d'autres tiers ; de même, il est interdit aux Représentants de harceler des tiers ou de violer la loi. Les représentants ne sont pas autorisés à faire des déclarations fausses ou trompeuses sur les produits QN EUROPE ou le système de distribution. Dans le cadre de leurs activités de vente et de travail d'organisation, les Représentants ne feront que des déclarations sur les produits proposés par QN EUROPE et le système de vente de QN EUROPE qui correspondent au contenu du matériel publicitaire et d'information de QN EUROPE. En outre, il est interdit d'abuser ou de commettre des activités illégales, telles que l'utilisation d'une publicité non autorisée ou déloyale (par exemple, des déclarations sur les propriétés curatives des produits, les effets médicaux ou thérapeutiques illégaux des produits, ou les allégations de santé dans la publicité des produits).

(3) En outre, l'interdiction d'envoyer des e-mails publicitaires non sollicités, des messages publicitaires sur les médias sociaux, des fax publicitaires ou des SMS publicitaires (spam) s'applique également.

(4) L'utilisation, la production et la distribution de ses propres documents de vente, de ses propres pages Internet, de ses propres brochures de produits, de ses propres étiquettes de produits ou d'autres médias et supports publicitaires réalisés de manière indépendante ne sont pas autorisées pour le représentant. La publicité pour les services de QN EUROPE via ses propres pages Internet ou celles de tiers est interdite et la publicité est autorisée exclusivement via les pages officielles de QN EUROPE. Dans le cas où le Représentant fait de la publicité pour les services QN EUROPE dans d'autres médias Internet tels que les réseaux sociaux (par

exemple Facebook), les blogs en ligne ou les forums de discussion, il ne peut utiliser que les déclarations publicitaires officielles QN EUROPE. De plus, lorsqu'il fait de la publicité dans d'autres médias Internet, le Représentant doit expressément souligner qu'il ne s'agit pas d'une publicité officielle ou de la présence de QN EUROPE.

(5) La publicité dans les médias électroniques et les médias grand public n'est autorisée que sous certaines conditions. Les Représentants ne peuvent pas faire la publicité des produits et services de QN EUROPE à la télévision, à la télévision, à la télévision câblée, à la radio, aux journaux, au courrier électronique ou à d'autres formes de médias électroniques ou de mass media sans autorisation écrite préalable. L'approbation peut être refusée à la discrétion de QN EUROPE sans aucune justification.

(6) Les marchandises de QN EUROPE peuvent être présentées et commercialisées par les Représentants lors de soirées ou d'événements à domicile ou lors de webinaires en ligne, de manière révoquant dans le cadre de la loi applicable. Les marchandises peuvent également être présentées par le Représentant à des foires et expositions. La restriction ici est que le Représentant ne peut pas offrir de produits de concurrents ou d'autres sociétés de marketing de réseau à cette foire commerciale.

(7) Les produits de QN EUROPE ne peuvent pas être vendus dans d'autres magasins de détail permanents (tels que supermarchés ou stations-service) ou via sa propre présence en ligne ou celle d'un tiers, sauf si le site Web a été rendu disponible par QN EUROPE.

(8) Les marchandises ne peuvent pas être proposées aux enchères, aux marchés aux puces publics ou privés, aux réseaux d'échange, aux grands magasins, aux boutiques en ligne privées, aux détaillants en ligne tels que eBay, Amazon, YouTube ou dans des points de vente comparables.

(9) Le Représentant est tenu de s'identifier comme étant un "Représentant indépendant de QN EUROPE". Les sites Web, la papeterie, les cartes de visite, les étiquettes et les publicités sur les voitures, le matériel publicitaire et autres doivent toujours indiquer : "Représentant indépendant de QN EUROPE".

(10) Lignes directrices spéciales en matière de publicité :

(a) Il est également interdit au Représentant de faire de la publicité auprès de tiers pour des opportunités de revenus ou des informations sur ses commissions, en particulier dans le cadre de mesures publicitaires, en particulier lorsqu'il est interdit de garantir des revenus ou d'utiliser les chèques de commissions pour prouver son propre succès ou celui d'une tierce personne. Au contraire, il y a toujours une obligation de signaler expressément aux représentants potentiels, dans le cadre des discussions préparatoires, que la réalisation d'un revenu n'est possible qu'à travers un travail très intensif et continu.

(b) Les actes de vente et de marketing ne doivent pas prétendre à une commission qui doit être comprise comme une " prime de recrutement " ou toute autre commission en rapport avec le simple recrutement d'un nouveau représentant ou accomplir d'autres actes qui donnent l'impression que le système de distribution annoncé est un système de distribution illégal, à savoir un système de boule de neige progressif ou un système pyramidal ou autrement un système de distribution frauduleux. L'impression ne doit pas être donnée que l'achat de biens est nécessaire pour qu'un Représentant puisse agir pour QN EUROPE.

(c) Les activités de vente et de marketing ne doivent pas s'adresser à des mineurs ou à des personnes sans expérience professionnelle et ne doivent en aucun cas exploiter leur âge, leur maladie ou leurs facultés cognitives limitées pour inciter les consommateurs à conclure un contrat. Dans le cas de contacts avec des groupes de population dits socialement défavorisés ou de langue étrangère, les Représentants tiendront dûment compte de leur capacité financière et de leur aptitude à comprendre et à connaître la langue et, en particulier, s'abstiendront de faire quoi que ce soit qui pourrait inciter les membres de ces groupes à passer des commandes qui ne correspondent pas à leur situation.

(d) Aucune activité de distribution ou de commercialisation inappropriée, illégale ou dangereuse ou qui exerce une pression induite sur les clients sélectionnés ne peut être menée.

(e) Les représentants ne feront référence à des lettres de recommandation, des résultats d'essais, des références ou d'autres personnes à des fins commerciales au client que s'ils sont officiellement autorisés par le fournisseur de référence et QN EUROPE et s'ils sont précis et non périmés. Les lettres de recommandation, les tests et les références personnelles doivent toujours être en rapport avec l'usage auquel ils sont destinés.

(f) Le candidat représentant ne sera pas incité à acheter des biens par des promesses frivoles et/ou trompeuses, ni par des promesses d'avantages particuliers, si ces avantages sont liés à des succès futurs incertains. Les distributeurs s'abstiendront de faire quoi que ce soit qui pourrait amener le candidat représentant à accepter l'offre simplement pour faire une faveur personnelle au représentant, pour mettre fin à une conversation non désirée ou pour bénéficier d'un avantage qui ne fait pas l'objet de l'offre ou pour montrer leur appréciation pour l'offre d'un tel avantage.

(g) Un représentant ne doit pas prétendre que le plan de compensation ou les biens de QN EUROPE sont approuvés ou endossés ou soutenus par une autorité gouvernementale ou qu'ils sont considérés comme légalement sûrs par un cabinet juridique.

(h) En raison des réglementations strictes concernant la publicité pour les compléments alimentaires et les cosmétiques, seul le matériel publicitaire proposé sur le site web de QN EUROPE, dans le back office ou ailleurs doit être utilisé. Tout client qui suit actuellement un traitement médical devrait être avisé de consulter son médecin avant de modifier son régime alimentaire. Aucune déclaration ne peut être faite dans le cadre de l'activité ou de la publicité concernant la sécurité des produits, leur effet thérapeutique ou curatif, sauf si ceux-ci ont été officiellement approuvés par QN EUROPE et/ou se trouvent dans le matériel publicitaire officiel de QN EUROPE. De plus, les distributeurs ne doivent pas suggérer que les produits QN EUROPE peuvent être utilisés pour traiter, prévenir, diagnostiquer ou guérir des maladies. QN EUROPE interdit également toute déclaration concernant les effets médicaux des produits QN EUROPE. Par exemple, le Distributeur ne peut prétendre que les produits de QN EUROPE aident à traiter le diabète, les maladies cardiaques, le cancer ou autres maladies. Il est interdit d'utiliser ou de publier des publications scientifiques, de la littérature ou des témoignages écrits par des médecins ou des scientifiques en relation avec les produits QN EUROPE ou leurs ingrédients.

(i) D'autres termes et conditions se trouvent au point 11.02 des Politiques et Procédures.

(11) Il est également interdit au Représentant de solliciter et de contracter des emprunts au nom de QN EUROPE pour le compte ou dans l'intérêt ou au nom de la société, d'engager des dépenses, de prendre des engagements, d'ouvrir des comptes bancaires, de conclure des

contrats ou de faire toute autre déclaration d'intention.

(12) Tous les frais de déplacement, dépenses, frais de bureau, frais de téléphone et autres dépenses de matériel publicitaire sont à la charge du Représentant.

(13) Dans le cadre de leurs activités commerciales, les Représentants ne sont pas autorisés à faire des commentaires ou des évaluations négatifs, désobligeants ou autrement illégaux concernant des sociétés ou marques concurrentes ou autres.

(14) Toutes les présentations, le matériel publicitaire, le matériel de formation et les films, etc. (y compris les photographies) de QN EUROPE sont protégés par le droit d'auteur. Sans le consentement écrit exprès de QN EUROPE, elles ne peuvent être reproduites, distribuées, rendues accessibles au public ou modifiées ou traitées par le Représentant, en tout ou en partie, au-delà du droit d'utilisation accordé par contrat.

(15) L'utilisation (ou la modification) du nom QN EUROPE, de l'une des marques déposées, noms de produits, titres professionnels et raisons sociales de QN EUROPE n'est également autorisée qu'avec l'autorisation écrite expresse de QN EUROPE, en dehors du matériel publicitaire expressément fourni et des autres documents officiels QN EUROPE. En particulier, il est interdit d'utiliser le nom QN EUROPE, l'une des marques déposées, noms de produits, titres professionnels et raisons sociales de QN EUROPE sous une forme identique, similaire ou modifiée dans le cadre de l'entreprise, de l'e-mail ou pour des inscriptions dans les annuaires téléphoniques et les pages jaunes. Il en va de même pour l'URL (Universal Resource Locator = adresse Web) et le nom de domaine ou de sous-domaine d'un site Web. Il est également interdit d'utiliser le nom de QN EUROPE, les marques, les titres de travail ou d'autres droits de propriété dans la publicité dite de moteur de recherche (par exemple Google AdWords), la publicité de lien sponsorisé, le marketing d'espace publicitaire sur Internet ou des actions publicitaires en ligne comparables.

(16) En outre, il est interdit d'enregistrer ses propres marques, titres de travail ou autres droits de propriété industrielle qui contiennent une marque, un nom de produit, un titre de travail ou un nom commercial de QN EUROPE enregistrés ou autrement protégés dans un autre pays/zone. L'interdiction susmentionnée s'applique à la fois aux signes ou produits identiques et similaires.

(17) Les représentants ne sont pas autorisés à répondre aux demandes de presse concernant QN EUROPE, ses services, le plan marketing QN EUROPE ou d'autres services QN EUROPE. Les représentants sont tenus de transmettre immédiatement toutes les demandes de presse à QN EUROPE. Les représentants doivent également faire des déclarations publiques (par exemple à la télévision, à la radio, sur des forums Internet) sur QN EUROPE, les produits de la gamme de produits QN EUROPE et le système de distribution QN EUROPE uniquement avec le consentement écrit préalable de QN EUROPE.

(18) Les représentants ne peuvent faire de la publicité et distribuer des services pour QN EUROPE ou acquérir de nouveaux distributeurs que dans les pays qui ont été officiellement ouverts par QN EUROPE. Il n'est pas permis d'agir en tant que filiale, importateur ou exportateur de QN EUROPE ou similaire dans un pays ou de créer une entreprise commerciale correspondante.

(19) Les représentants doivent communiquer à la direction de QN EUROPE, en temps utile avant la publication de l'invitation, le lieu, l'heure et le contenu des manifestations

publicitaires destinées au grand public. QN EUROPE peut exiger des modifications ou la renonciation à l'événement si cela est nécessaire dans l'intérêt de la société et de l'organisation commerciale QN EUROPE et de ses membres.

(20) QN EUROPE permet aux Représentants d'acheter ses produits pour leurs besoins personnels ou ceux des membres de leur famille. En aucun cas, les Représentants, eux-mêmes ou les membres de leur famille, ne peuvent inciter d'autres Représentants à acheter de plus grandes quantités de produits pour leur propre usage qui dépassent de façon déraisonnable leur usage personnel dans un ménage. En passant une nouvelle commande de marchandises, le Représentant garantit qu'au moins 70 % des marchandises livrées par la commande précédente ont été utilisées à des fins commerciales dans le cadre de présentations et de dégustations de produits et qu'un maximum de 30 % des marchandises en stock de la dernière commande sont encore disponibles dans l'entrepôt du Représentant. Indépendamment des obligations fiscales, le Représentant doit conserver les registres pertinents pendant une période d'au moins trois ans afin de pouvoir prouver le respect de la règle des 70% précitée. En outre, les Représentants ne peuvent pas acquérir plus de produits qu'ils ne peuvent en consommer avec une appréciation compréhensible dans un délai d'un mois, même par eux-mêmes ou par des tiers.

(21) Un Représentant peut se réinscrire auprès de QN EUROPE après avoir annulé son ancienne activité. La condition préalable est que la résiliation et la confirmation de la résiliation par QN EUROPE de l'ancienne activité de Représentant ait eu lieu il y a au moins 12 mois et que le Représentant sortant n'ait exercé aucune activité pour QN EUROPE pendant cette période.

(22) Il est toujours interdit aux représentants de vendre ou autrement de distribuer ses propres documents de marketing et/ou de vente à d'autres représentants de QN EUROPE.

(23) Un représentant peut faire une inscription dans les Pages Jaunes. Toutefois, cette inscription doit être approuvée par écrit par QN EUROPE avant sa publication et doit contenir la mention "Représentant indépendant de QN EUROPE".

(24) L'utilisation de numéros de téléphone payants pour commercialiser l'activité ou les produits de QN EUROPE n'est pas autorisée.

(25) Les représentants ne peuvent pas offrir de cadeaux ou autres avantages aux employés de QN EUROPE.

(26) Le Représentant est tenu d'informer immédiatement et honnêtement QN EUROPE de toute violation des règles des Conditions Générales des Représentants et du Code de Conduite de QN EUROPE ainsi que de toute autre disposition de la Société.

§ 8 Clause de non-concurrence/ débauchage /vente de services de tiers parties

(1) Les représentants sont autorisés à vendre des biens et/ou des services d'autres sociétés, y compris des sociétés de Vente Directe par Réseau qui ne sont pas des concurrents.

(2) Nonobstant l'autorisation formulée au paragraphe 1, le Représentant n'est pas autorisé à vendre des produits ou services d'autres sociétés à d'autres Distributeurs QN EUROPE.

(3) Si le Représentant travaille simultanément pour plusieurs sociétés ou sociétés de Vente Directe par Réseau, il s'engage à concevoir l'activité respective (avec son downline respectif) de telle sorte qu'aucune connexion ou mélange avec son activité n'ait lieu pour l'autre société. En particulier, le Représentant ne peut offrir d'autres produits que ceux de QN EUROPE en même temps au même endroit ou à proximité immédiate ou sur la même page Internet, page Facebook, autre plate-forme de médias sociaux ou plate-forme Internet.

(4) En outre, il est interdit au Représentant d'inciter d'autres Représentants QN EUROPE à vendre d'autres produits.

(5) Il est également interdit aux représentants de ne pas respecter d'autres représentants ou d'autres contrats de vente qu'ils ont conclus avec d'autres sociétés et dont les clauses sont encore effectives en concluant un contrat de Représentant QN EUROPE.

(6) Si le Représentant travaille pour une autre société en plus de ses activités pour QN EUROPE, il est tenu de déclarer l'activité à QN EUROPE en indiquant les autres sociétés.

§ 9 Confidentialité

Les représentants sont tenus au secret absolu en ce qui concerne les secrets d'affaires et commerciaux de QN EUROPE et de sa structure commerciale. En particulier, les secrets d'affaires et d'entreprise comprennent des informations sur les activités en aval et la généalogie en aval et les informations qu'elles contiennent, les données du Représentant et des clients et des autres représentants, ainsi que des informations sur les relations commerciales de QN EUROPE et de ses sociétés affiliées avec ses fournisseurs, fabricants et fournisseurs. Cette obligation est maintenue pour une période de 5 ans même après la résiliation du contrat de représentant.

§ 10 Protection des distributeurs / Sponsoring croisé / Manipulation de bonus

(1) Les nouveaux Représentants recrutés par les Représentants actifs pour la vente de produits QN EUROPE sont affectés au Représentant recruteur au sein de la structure selon le Plan de Compensation et les directives de placement qui y sont prévues (Protection des Représentants) ; le point de départ de l'affectation est déterminé par la date et l'heure de réception par QN EUROPE du paiement pour le nouveau Représentant de la demande d'enregistrement. Dans le cas d'un enregistrement incorrect, la modification doit être soumise et effectuée dans les 5 jours ouvrables suivant la date d'enregistrement, après quoi QN EUROPE, selon sa propre discrétion, décide de modifier l'enregistrement. Le Représentant, dont la lignée est modifiée, ne peut pas parrainer d'autres personnes dans l'intervalle. Si deux Représentants prétendent avoir parrainé le même nouveau Représentant, QN EUROPE n'affectera le nouveau Représentant qu'au sponsor mentionné dans la première inscription reçue.

(2) QN EUROPE a le droit de supprimer de son système toutes les données personnelles, y compris l'adresse e-mail d'un Représentant parrainé, si des mailings, lettres ou e-mails publicitaires portant les mots "déplacé", "décédé", "non accepté", "inconnu" ou similaire sont renvoyés et si le Représentant ou Sponsor nouvellement recruté ne corrige pas dans un délai raisonnable de 14 jours les données incorrectes du Représentant nouvellement recruté. Si QN EUROPE encourt des frais en raison d'envois publicitaires et de colis non livrables, elle est en droit de réclamer ces frais, à moins que la livraison incorrecte n'ait été effectuée sans que ce soit de sa faute.

(3) En outre, le sponsoring croisé et les tentatives de sponsoring au sein de l'entreprise sont interdits. Le sponsoring croisé est l'acquisition d'une personne physique ou morale ou d'un partenariat qui est déjà un représentant QN EUROPE dans une autre division commerciale ou qui a eu un accord de distribution au cours des 12 derniers mois. Il est également interdit à cet égard d'utiliser le nom du conjoint, des parents, des noms commerciaux, des sociétés, des sociétés de personnes, des sociétés de personnes, des sociétés de fiducie ou d'autres tiers afin de contourner cette disposition.

(4) La falsification des bonus est interdite. Cela inclut, en particulier, le parrainage de représentants qui n'exercent pas du tout les activités de QN EUROPE (les " straw men "), la manipulation ou l'influence sur le placement de nouveaux représentants dans la ligne inférieure de l'arborescence, ainsi que les enregistrements multiples ouverts ou déguisés, dans la mesure où cela est interdit. À cet égard, il est également interdit d'utiliser le nom du conjoint, des parents, des noms commerciaux, des sociétés, des sociétés de personnes, des sociétés de fiducie ou d'autres tiers afin de contourner cette disposition. Il est également interdit d'inciter des tiers à vendre ou à acheter des biens afin d'obtenir une meilleure position dans le plan de rémunération ou une qualification requise, de manipuler le bonus de groupe ou d'entraîner une autre manipulation du bonus.

(5) Le Représentant n'a pas droit à un secteur territorial protégé.

§ 11 Mise en demeure, pénalité contractuelle, dommages-intérêts, exonération de responsabilité

(1) En cas de manquement initial aux obligations du Représentant réglementé au § 7, QN EUROPE enverra une mise en demeure, fixant un délai de 10 jours pour remédier au manquement. Le Représentant s'engage à rembourser les frais de la lettre de mise en demeure, notamment les honoraires d'avocat engagés pour la lettre de mise en demeure.

(2) Il est expressément fait référence à l'article 16 paragraphe (3) selon lequel QN EUROPE a le droit de résilier le contrat sans délai de prévenance en cas de violation des obligations énoncées aux articles 8, 9 et 10 paragraphes (3) et (4) ainsi qu'en cas de violation particulièrement grave des obligations énoncées au paragraphe 7, des autres règles contractuelles applicables (par exemple les politiques et procédures) ou légales sans une mise en demeure préalable, mais peut également, à sa discrétion, prendre les mesures prévues au paragraphe 11 paragraphe 1, en cas de violation initiale d'une obligation. Nonobstant le droit immédiat de résiliation à titre exceptionnel prévu à l'article 16 paragraphe (3), QN EUROPE a le droit, dans des cas individuels en cas de violation d'une des obligations susmentionnées, d'émettre une mise en demeure au sens du paragraphe (1) avec un délai de recours réduit à sa seule discrétion avant d'émettre la résiliation à titre exceptionnel.

(3) Si, après l'expiration du délai de recours fixé par une mise en demeure, la même infraction ou une infraction similaire se reproduit ou s'il n'est pas remédié à l'infraction initialement signalée, une amende contractuelle de 1000,00 € est due immédiatement. Pour l'application de la pénalité contractuelle, d'autres frais d'avocat seront également encourus, que le Représentant sera tenu de rembourser.

(4) Nonobstant la pénalité contractuelle, le Représentant est également responsable de tous les dommages subis par QN EUROPE du fait d'un manquement aux obligations au sens des §§ 7 à 9 et § 10 paragraphes 3 et 4, à moins que le Représentant ne soit pas responsable de ce

manquement.

§ 12 Adaptation des prix et des commissions

QN EUROPE se réserve le droit, notamment en cas d'évolution de la situation du marché et/ou de la structure des licences, de modifier les prix à payer par le Représentant ou les parts de commission attribuées aux services, le plan de compensation ou les frais d'utilisation au début d'un nouvel exercice comptable. QN EUROPE notifiera le changement au Représentant dans un délai raisonnable avant le changement. Des augmentations de prix supérieures à 5% ou des modifications du plan de compensation rémunération à la charge du Représentant, lui donnent le droit de s'opposer à la modification. Si le Représentant ne s'oppose pas aux conditions modifiées dans un délai d'un mois à compter de leur notification, celles-ci deviennent partie intégrante du contrat. Les modifications connues au moment de la conclusion du contrat de distribution ne sont pas soumises à notification et ne constituent pas un droit d'objection de la part du Représentant. En cas d'objection, QN EUROPE a le droit de résilier le contrat à titre exceptionnel au moment de l'entrée en vigueur des conditions générales modifiées ou complémentaires.

§ 13 Publicité et autres supports

Tout matériel publicitaire gratuit et autres avantages de QN EUROPE peuvent être révoqués à tout moment avec effet immédiat.

§14 Commissionnement / Conditions de paiement / Modalités de paiement / Modalités de paiement des commissions / Interdiction de la cession des paiements

(1) En compensation de son travail, le Représentant recevra des commissions dès qu'il aura atteint les qualifications requises ainsi que pour d'autres revenus, y compris les exigences de qualification respectives découlant du plan de compensation de QN EUROPE (voir Annexe 1 des Politiques et procédures). Le partenaire commercial peut consulter dans son back office toutes les demandes de commissions résultant du plan de compensation. Avec le paiement des commissions, tous les frais du Représentant pour l'entretien et l'exécution de ses affaires sont couverts, à moins qu'ils ne fassent l'objet d'un accord contractuel séparé.

(2) Une intermédiation réussie au sens du paragraphe (1) du présent contrat n'existe que si la relation contractuelle entre le client et QN EUROPE est effective et que le client n'a pas révoqué sa demande de conclusion de contrat, en particulier conformément aux dispositions sur la vente à distance ou la Vente Directe. En outre, il n'y a droit à commissionnement que lorsque le paiement du Client a été crédité sur le compte de QN EUROPE et que toutes les autres conditions de paiement ont été remplies.

En particulier, il n'y a pas de droit à commissionnement si :

- a) le client fait usage de son droit de rétractation ;
- b) le contrat est juridiquement contesté par le client ;
- c) la commande du client a été passée illégalement ;
- d) QN EUROPE rejette l'acceptation du contrat ;
- e) des commandes incorrectes ou incomplètes de clients sont soumises.

En outre, en cas d'intermédiation frauduleuse, que ce soit par des mesures frauduleuses ou abusives du client, du Représentant ou de ses auxiliaires, aucun droit à commission n'existe.

(3) QN EUROPE se réserve le droit d'exiger des Représentants, ou du demandeur dans le cas d'un enregistrement par une personne morale ou une société de personnes, qu'ils prouvent leur identité avant que les commissions ne soient payées ou que les services soient fournis. L'identité peut être prouvée au moyen d'une photocopie de la carte d'identité ou du passeport de la personne ou d'un permis de séjour, et doit être fournie dans les deux semaines suivant la demande.

QN EUROPE se réserve le droit de demander au Représentant ou, en cas d'enregistrement par une personne morale ou un partenariat, au Demandeur de fournir une preuve d'identité avant le premier paiement des commissions ou la prestation des services. La preuve d'identité peut se faire par exemple sous la forme d'une copie de la carte d'identité, d'un passeport ou d'un permis de séjour et doit intervenir dans les 2 semaines suivant la demande.

(4) QN EUROPE règle la demande de commission sur une base hebdomadaire. QN EUROPE doit être notifiée par écrit dans les 60 jours suivant le paiement incorrect d'une commission, d'une avance sur commission ou d'autres paiements. Après cette date, la commission, la commission anticipée ou les autres paiements sont réputés approuvés.

(5) La commission est facturée nette et sans taxe sur la valeur ajoutée, à moins que le Représentant n'informe QN EUROPE par écrit et en indiquant son numéro d'identification fiscale actuel et le bureau fiscal compétent, ainsi que la présentation d'une confirmation du bureau fiscal compétent pour lui qu'il est un entrepreneur ayant droit à la TVA en amont au sens de la Loi sur la TVA.

(6) Sauf si QN EUROPE a expressément accepté par écrit un compte divergent, les commissions et honoraires pour les prestations de services du Représentant ne peuvent être versés que sur des comptes en son nom ou au nom d'un partenariat ou d'une personne morale ayant une relation contractuelle avec QN EUROPE. Les paiements sur des comptes de tiers ou sur un compte bancaire situé en dehors du pays dans lequel le Représentant est enregistré ne peuvent être effectués.

(7) QN EUROPE peut faire valoir un droit de rétention dans le cadre des dispositions légales. En outre, QN EUROPE sera en droit de faire valoir un droit de rétention en raison du paiement d'une commission si tous les documents légalement et contractuellement requis ne sont pas disponibles avant le premier paiement (par exemple, le numéro d'identification TVA pour les personnes morales, si demandé et émis, l'enregistrement de l'entreprise). Dans le cas où QN EUROPE exerce le droit de rétention des paiements de commissions, il est convenu que le partenaire de distribution n'a pas droit à des intérêts pour la période de rétention des commissions.

(8) Si le représentant perd son statut de représentant actif conformément au plan de compensation, les droits à commission expirent à cette date. Il est possible pour le Représentant de recouvrer son statut de Représentant actif en se qualifiant par la suite.

(9) QN EUROPE a le droit de compenser totalement ou partiellement ses créances à l'égard du Représentant avec les créances de commission du Représentant. Le Représentant a droit à compensation si les demandes reconventionnelles sont incontestées ou ont été légalement établies.

(10) Les cessions et nantissements de créances du Représentant résultant du contrat de société sont exclus, dans la mesure où cela n'est pas contraire au droit applicable. L'engagement du contrat avec des droits de tiers n'est pas autorisé, dans la mesure où la loi applicable n'est pas

contestée.

(11) Les avances de commission ou les commissions d'avance ou autres paiements inférieurs à un montant minimum de 50,00 € ne seront pas versés. Dans le cas où le montant minimum de paiement n'est pas atteint, les créances de commission seront maintenues sur le compte commercial tenu auprès de QN EUROPE pour le Représentant et versées au Représentant dans la semaine suivante ou plus tard après que le montant minimum de paiement ait été atteint ou en cas de résiliation du contrat à ce moment précis, que le montant minimum ait été atteint ou pas. Pour la période de non-paiement de la commission, il n'y a pas de droit aux intérêts sur la créance de commission ou autres paiements.

§ 15 Suspension du représentant

(1) Dans le cas où le Représentant ne fournit pas tous les documents nécessaires (par exemple une preuve d'identité) dans les 30 jours suivant l'enregistrement et la reconnaissance des conditions de paiement des commissions, des avances sur commission ou d'autres paiements, QN EUROPE a le droit de bloquer temporairement le Représentant dans le système QN EUROPE jusqu'à ce que les documents légalement requis aient été fournis. Il en va de même si le délai défini à l'article 14, paragraphe 3, expire sans résultat

(2) Dans chaque cas où une relance écrite est nécessaire concernant l'omission de fournir les documents requis, etc. tel que stipulé au (1), une fois la suspension en vigueur, QN EUROPE a droit au remboursement des frais nécessaires pour émettre la relance écrite

(3) Les avances de commissions ou autres paiements qui ne peuvent pas être versés pour les raisons susmentionnées sont comptabilisés par QN EUROPE comme une provision non productive d'intérêts et expirent au plus tard dans les délais de prescription légaux.

(4) Indépendamment des motifs de suspension mentionnés au paragraphe (1), QN EUROPE se réserve le droit de suspendre le contrat pour une raison importante. En particulier, QN EUROPE se réserve le droit de suspendre la relation du Représentant sans délai de prévenance si le Représentant viole les obligations spécifiées aux §§ 7 à 9 et § 10 paragraphes (3) et (4), ou autre loi applicable, ou pour toute autre raison importante. La suspension restera en vigueur jusqu'à ce qu'il soit remédié à la violation de l'obligation en réponse à une mise en demeure correspondant de QN EUROPE. En cas de manquement grave à une obligation entraînant la résiliation à titre exceptionnel de la relation contractuelle, la suspension est définitive.

§ 16 Durée et résiliation du contrat, conséquences de la résiliation / Droit de retour

(1) Le contrat de distribution est conclu pour une durée de 12 mois et peut être résilié par le Représentant à tout moment pendant la durée du contrat avec un préavis de 30 jours. Le contrat est automatiquement prolongé de 12 mois supplémentaires moyennant le paiement des frais d'administration, de support et de gestion. Les frais d'administration, de support et de gestion doivent toujours être payés d'avance avant le début d'une nouvelle période contractuelle de 12 mois, QN EUROPE demandant le paiement au partenaire commercial dans un délai donné. Si le Représentant ne paie pas les frais d'administration, d'assistance et de traitement susmentionnés dans les 30 jours suivant la réception de la demande de paiement malgré une relance de demande de paiement de QN EUROPE, le contrat est transféré à une "phase contractuelle passive" sans droit à aux commissions. Le Représentant peut maintenant prolonger le contrat jusqu'à 12 mois après la

fin de la période contractuelle initiale, de sorte qu'en cas de prolongation du contrat, le droit à la aux commissions n'est rétabli qu'au moment de la prolongation. Si le contrat n'est pas non plus renouvelé dans ce délai, il sera automatiquement résilié à l'expiration de ce délai.

(2) Si le représentant ne renouvelle pas le contrat au plus tard à la date anniversaire et avant l'expiration du délai, son agent est réputé ne pas avoir renouvelé le contrat et le représentant bénéficie initialement d'une nouvelle option de 60 jours pour le renouveler. Pendant cette période, le contrat est considéré comme étant dans une "phase contractuelle passive" sans droit à commission et le représentant est traité comme un représentant inactif. Le Représentant peut maintenant prolonger le contrat jusqu'à 12 mois après la fin de la période contractuelle. En cas de prolongation du contrat, le droit à commission ne reprendra qu'à partir de la date de la prolongation (cf. également (c)). Si le contrat n'est pas prolongé dans ce délai, le contrat sera automatiquement résilié après l'expiration.

(3) Indépendamment du motif de résiliation visé au paragraphe (1), les deux parties ont le droit de résilier le contrat de distribution à titre exceptionnel pour une raison importante. Un motif important de résiliation par QN EUROPE est, en particulier, un manquement à l'une des obligations énoncées au § 7, si le Représentant manque à son obligation de remédier au sens du § 11 paragraphe (1) dans un délai raisonnable ou si le même manquement ou un manquement comparable se reproduit ultérieurement après que le manquement a été corrigé. En cas de manquement aux obligations prévues aux §§ 8, 9 et 10 (3 et 4), 18 (4) ou 19 ainsi qu'en cas de manquement particulièrement grave au droit contractuel (tel que les politiques et procédures) ou légal applicable au § 7 ou autre, QN EUROPE est en droit de résilier le contrat sans notification préalable. En outre, chaque partie a le droit de résilier le contrat pour cause de résiliation à titre exceptionnel si une procédure d'insolvabilité a été ouverte à l'encontre de l'autre partie, ou si cette procédure a été rejetée par manque d'actifs, ou si l'autre partie est insolvable en d'autres termes, ou si un avis d'insolvabilité a été délivré dans le cadre de l'exécution. Le droit de résiliation à titre exceptionnel existe sans préjudice d'autres droits.

(4) Les préavis de résiliation doivent toujours être donnés par écrit.

(5) Les noms de domaine contenant le nom "QN EUROPE", une marque, un nom commercial ou un titre professionnel de QN EUROPE dans une orthographe ou une langue identique ou similaire ne peuvent plus être utilisés après la résiliation du contrat et doivent être cédés à QN EUROPE sur demande contre paiement des frais de transfert du domaine.

(6) La résiliation anticipée d'un contrat par un délai de prévenance donne droit au Représentant au remboursement des matériels de promotion, de formation et d'aide à la vente ou encore les mallettes de démonstration, en état de revente ou d'utilisation éventuellement acquis au cours des 12 dernières mois, et les rembourser sur la base de 90% du coût réel d'acquisition.

(7) Un Représentant peut se réinscrire auprès d'un autre sponsor de QN EUROPE après la fin de son mandat précédent. La condition préalable au renouvellement de l'enregistrement est que la résiliation et la confirmation par QN EUROPE de la résiliation de la position précédente du Représentant ait été émise au moins 12 mois avant, le Représentant qui est résilié n'ayant exercé aucune activité pour QN EUROPE pendant cette période.

(8) Une fois le contrat résilié, les représentants n'ont plus aucun droit à des commissions et surtout plus aucun droit à un revenu en tant qu'agent de vente, car les représentants ne sont pas des agents de vente au sens du Code de commerce français ou d'autres lois applicables.

(9) Les aides à la vente, les produits ou autres services achetés directement à la société dans le cadre de l'activité de représentant qui ne sont pas utilisés et dans leur emballage d'origine peuvent être retournés à la société après la résiliation du contrat conformément aux dispositions suivantes. Si les produits sont restitués à la Société dans les 30 jours, calculés à partir de la date de livraison des produits jusqu'à la réception de la notification de résiliation, le Représentant sera remboursé à 100% du coût brut à compter de la signature du contrat, le VDI dispose d'un délai de 30 jours calendaires pour se rétracter par écrit et obtenir le remboursement intégral, dès lors qu'il les restitue dans leur état initial, des matériels de promotion, de formation et d'aide à la vente ou encore des mallettes de démonstration éventuellement acquis

(10) Si un Représentant réclame des services de QN EUROPE en dehors du présent contrat de représentation, ces services ne seront pas affectés après la résiliation dudit contrat, à moins que le Représentant ne demande expressément leur interruption dans son avis de résiliation. Si le Représentant reçoit des services de QN EUROPE après la résiliation du contrat de représentation, il sera traité comme un client normal.

§ 17 Clause de non-responsabilité

(1) QN EUROPE n'est responsable des dommages autres que ceux résultant d'atteintes à la vie, à l'intégrité physique et à la santé que dans la mesure où ceux-ci résultent d'un acte intentionnel ou d'une négligence grave ou d'une violation fautive d'une obligation contractuelle essentielle (par exemple, le paiement de commissions) par QN EUROPE, ses employés ou agents auxiliaires. Ceci s'applique également aux dommages-intérêts résultant d'un manquement aux obligations lors de la négociation du contrat ainsi que de l'exécution d'actes illégaux. Toute autre responsabilité pour dommages et intérêts est exclue.

(2) Sauf en cas d'atteinte à la vie, à l'intégrité physique et à la santé, de comportement intentionnel ou de négligence grave de la part de QN EUROPE, de ses employés ou de ses auxiliaires d'exécution, la responsabilité est limitée aux dommages généralement prévisibles au moment de la conclusion du contrat et au montant du dommage moyen typique du contrat. Ceci s'applique également aux dommages indirects, en particulier au manque à gagner.

(3) QN EUROPE n'est pas responsable des dommages de quelque nature que ce soit causés par la perte de données sur les serveurs informatiques, sauf en cas de négligence grave ou de faute intentionnelle de la part de QN EUROPE, ses employés ou agents d'exécution. Pour QN EUROPE, les contenus stockés par les représentants sont des informations de tiers au sens de la loi allemande sur les télémedias (TMG).

(4) Les dispositions de la loi sur la responsabilité du fait des produits ne sont pas concernés.

§ 18 Transfert de l'exploitation de l'entreprise ou de la structure de parrainage à des tiers / Décès du représentant

(1) QN EUROPE peut à tout moment transférer tout ou partie de ses activités commerciales ou de ses actifs individuels à des tiers à tout moment. Dans le cas où le Représentant n'est pas d'accord avec le transfert et en informe QN EUROPE immédiatement, le contrat de représentation prendra fin à la prochaine date de résiliation possible.

(2) Le Représentant n'aura le droit de transférer sa structure de vente à sa ligne ascendante

directe ou indirecte (jusqu'à 5 niveaux en amont) qu'après approbation écrite préalable de QN EUROPE et soumission du contrat d'achat et/ou de transfert avec le tiers, ainsi que soumission de la demande de Représentant du tiers à QN EUROPE, au plus tôt 6 mois après conclusion du contrat, sauf si QN EUROPE a exercé son droit préférentiel de souscription. Le transfert du Représentant n'est possible qu'aux personnes qui ne sont pas Représentant QN EUROPE au moment du transfert. Si un Représentant était un Représentant de QN EUROPE dans le passé, le contrat doit avoir été résilié au moins 12 mois avant le transfert. Toutefois, le transfert ou l'achat d'une structure de vente au représentant de QN EUROPE n'est pas autorisé. QN EUROPE peut refuser un tel consentement à sa seule discrétion, même si elle n'exerce pas son droit de premier refus. Le Représentant est tenu d'informer QN EUROPE par écrit du transfert prévu de sa structure de distribution. QN EUROPE dispose de 15 jours après réception de la notification écrite pour exercer son droit de premier refus. Dans le cas contraire, le transfert vers QN EUROPE est autorisé dans les mêmes conditions que l'offre de transfert, à moins qu'il n'existe d'autres raisons importantes contraires. Une vente n'est possible que dans le cadre d'une relation à durée indéterminée. En cas de résiliation sans délai de prévenance ou de violation des présentes Conditions Générales des Représentants, le droit du Représentant de vendre sa propre organisation de vente s'éteint, de même que le droit du Représentant acheteur dans le cas où le Représentant vendeur doit encore de l'argent à QN EUROPE, où une procédure d'insolvabilité a été ouverte contre le Représentant, ou si l'ouverture d'une procédure de faillite a été refusée pour manque de biens ou si le Représentant est en d'autres termes insolvable, ou si une déclaration d'insolvabilité est délivrée dans le cadre des procédures de réalisation. QN EUROPE facture des frais administratifs de 25,00 € pour le traitement de la demande susmentionnée. Le contrat entre les parties prend fin avec le transfert de la structure de vente.

(3) Si une personne morale ou une société de personnes est enregistrée en tant que représentant, le transfert de la structure de vente n'est autorisé que sous réserve du respect des autres conditions du présent contrat.

(4) Si une nouvelle personne morale ou une nouvelle société en nom collectif enregistrée en qualité de représentant souhaite reprendre un nouvel associé, cela est possible jusqu'à concurrence de 30 % des parts sociales, à condition que le ou les actionnaires précédents qui ont demandé cette nouvelle participation restent également associés. Si un actionnaire qui souhaite se retirer de la personne morale ou du partenariat enregistré en tant que représentant ou si les actions d'un ou plusieurs actionnaires pour un montant supérieur à 30% doivent être cédées à des tiers, cet acte ne sera autorisé que sur demande écrite, si nécessaire avec présentation de l'acte notarié correspondant et conformément aux dispositions du présent Contrat, après accord écrit préalable, qui sera à la discrétion de QN EUROPE. QN EUROPE facturera des frais administratifs de 25,00 € pour le traitement de la demande susmentionnée. Si cette condition n'est pas remplie, QN EUROPE se réserve le droit de résiliation à titre exceptionnel du contrat par la personne morale ou le partenariat enregistré en tant que Représentant.

(5) Le contrat de représentation prend fin au plus tard au décès du Représentant. Le contrat de représentation peut être transmis conformément aux dispositions légales, à condition que le Représentant désigne l'héritier à QN EUROPE de son vivant. En principe, un nouvel accord de distribution doit être conclu avec l'héritier ou les héritiers dans un délai de 6 mois, par lequel il ou ils acquièrent les droits et obligations du testamentaire. Le décès doit être documenté par un certificat de décès. S'il existe un testament sur l'héritage du contrat de représentation, une copie notariée du testament doit être présentée. Après l'expiration non utilisée du délai de six mois, tous les droits et obligations découlant du contrat sont transférés

à QN EUROPE. Exceptionnellement, le délai de six mois est prolongé d'une durée appropriée s'il est anormalement court pour l'héritier ou les héritiers dans le cas d'espèce. Si aucun héritier n'est désigné de son vivant, l'héritage n'est pas possible et le contrat prend fin avec le décès. D'autres modalités et conditions se trouvent à la section 9.01 des Politiques et procédures.

§ 19 Séparation/dissolution

Dans le cas où un Représentant enregistré en tant que couple marié/partenariat enregistré, personne morale ou société de personnes met fin à son partenariat en interne, il ne reste qu'un seul poste de Représentant après la séparation, la dissolution ou autre résiliation de l'une des sociétés susmentionnées. Les membres/partenaires qui se séparent doivent parvenir à un accord interne sur le choix des membres/partenaires qui doivent continuer à représenter QN EUROPE et en informer QN EUROPE au moyen d'une notification écrite signée par les deux parties et certifiée par un notaire ou en présentant une décision judiciaire correspondante. En cas de litige interne sur les conséquences d'une séparation, d'un divorce, d'une dissolution ou d'une autre résiliation à l'égard du Représentant chez QN EUROPE, QN EUROPE se réserve le droit d'une résiliation à titre exceptionnel si ce litige entraîne une négligence des obligations du Représentant, une violation des présentes conditions générales, une violation du droit applicable ou une charge déraisonnable pour le la downline ou la upline.

§ 20 Consentement pour l'utilisation de matériel photographique et audiovisuel et à l'utilisation d'enregistrements de matériel et de présentations

(1) Le Représentant accorde par la présente à QN EUROPE le droit de réaliser gratuitement des enregistrements photographiques et/ou audiovisuels avec leur image, voix, déclarations ou citations faites en sa qualité de Représentant. Le représentant peut refuser cette demande en le stipulant lors des événements (Séminaires ou formations).

(2) Le Représentant n'est pas autorisé, à des fins de vente, ainsi qu'à des fins personnelles ou professionnelles, à produire des enregistrements audio, vidéo ou autres des événements parrainés par QN EUROPE, ainsi que des téléconférences, discours ou réunions de QN EUROPE. En outre, un Représentant ne peut pas enregistrer, produire ou créer des présentations audio ou vidéo ou des enregistrements d'événements, discours, conférences téléphoniques ou réunions de QN EUROPE sans le consentement écrit préalable de QN EUROPE.

§ 21 Protection des données

(1) Le respect et l'observation des réglementations et normes applicables en matière de protection des données sont d'une importance fondamentale pour QN EUROPE. Lors du traitement et de l'utilisation des données à caractère personnel, il convient donc de veiller à ce que cela soit fait de manière à exclure toute altération ou détérioration à la protection des données et aux droits personnels des personnes concernées.

(2) Lors du traitement des données personnelles, le représentant est tenu de respecter et de se conformer aux dispositions applicables en matière de protection des données (en particulier le Règlement général sur la protection des données, « RGPD » et la Loi française sur la protection des données, « RGPD ») Le représentant est également tenu de respecter et de respecter les règles et spécifications de QN EUROPE en matière de protection des données (en particulier les directives et processus de protection des données).

(3) Le représentant est également tenu de fournir aux personnes concernées dont il est responsable (en particulier ses clients,) les informations à fournir conformément au règlement général sur la protection des données (RGPD) et de les documenter de manière appropriée. Sur demande, il fournit à QN EUROPE la documentation appropriée.

(4) Le représentant est également tenu de documenter et de conserver soigneusement tous les consentements qui lui sont donnés par les personnes concernées et de les mettre à la disposition de QN EUROPE sur demande.

(5) Le représentant est tenu de mettre en oeuvre et de maintenir des mesures techniques et organisationnelles appropriées pour protéger les données personnelles qu'il traite ou utilise contre la destruction, la perte, l'altération, la divulgation non autorisée et l'accès non autorisé, et de préserver la confidentialité et l'intégrité de ces données.

(6) En cas d'ambiguïtés ou de doutes concernant les obligations de protection des données qui lui sont applicables ou la légalité du traitement des données, le partenaire commercial doit obtenir l'avis d'experts et coordonner les procédures ultérieures avec QN EUROPE.

(7) Le représentant reconnaît avoir lu et accepté la Politique de confidentialité de QN EUROPE et les Avis de confidentialité / Avis sur les cookies sur le site web de QN EUROPE.

§ 22 Délai de prescription

Les réclamations découlant de la présente relation contractuelle expirent six mois à compter de la date à laquelle la réclamation devient exigible et à laquelle le demandeur prend connaissance des circonstances à l'origine de ladite réclamation ou en aurait eu connaissance s'il n'avait pas été dans l'ignorance des circonstances par négligence grave. Cela n'affecte pas les dispositions légales exigeant un délai de prescription plus long.

§ 23 Politique d'annulation contractuelle volontaire

Vous vous inscrivez chez QN EUROPE en tant qu'entrepreneur et non en tant que consommateur et n'avez donc pas le droit légal d'annulation. Néanmoins, QN EUROPE vous accorde le droit d'annulation volontaire du contrat de 30 jours.

Droit d'annulation volontaire :

Vous pouvez résilier votre contrat dans un délai de 30 jours sans motif valable par écrit (par lettre ou e-mail) à l'adresse ou à l'adresse e-mail mentionnées au § 1, à compter de l'envoi de la demande d'un partenariat de distribution. L'envoi à temps (date du cachet de la poste / email)

de l'annulation ou le Kit de démonstration est suffisant pour le respect des conditions du délai d'annulation.

Conséquences de l'annulation :

Après l'annulation, toutes les marchandises reçues en tant que représentant de QN EUROPE peuvent être retournées contre remboursement de l'intégralité des paiements effectués pour celles-ci.

Un Représentant peut se réinscrire auprès d'un autre sponsor de QN EUROPE après l'annulation de son poste précédent. Une condition préalable est que l'annulation de l'ancien

poste par le Représentant remonte à au moins 12 mois et que le Représentant annulant n'ait effectué aucune activité pour QN EUROPE pendant cette période.

§ 24 Droit applicable / Juridiction compétente alternative

(1) Le droit irlandais s'applique à l'exclusion de la convention des Nations unies sur les ventes. Les dispositions impératives du pays dans lequel le Représentant a sa résidence habituelle ne sont pas modifiées.

(2) Le tribunal compétent et le lieu d'exécution est le siège social de QN EUROPE. Les dispositions impératives du pays dans lequel le Représentant a sa résidence habituelle ne sont pas modifiées.

§ 25 Dispositions finales / Priorité de la langue française

(1) QN EUROPE se réserve le droit de modifier à tout moment les conditions générales de la société en nom collectif, les Politiques et Procédures, les Conditions d'Utilisation, le Plan de Compensation pour des raisons commerciales ou juridiques. QN EUROPE annoncera les changements avec un préavis d'au moins deux mois avant l'entrée en vigueur du changement, en précisant le changement de contrat futur dans le bureau virtuel du représentant. Le représentant a le droit de s'opposer à la modification ou de résilier le contrat par écrit sans respecter un délai de prévenance avant l'entrée en vigueur de la modification. En cas d'objection, QN EUROPE a le droit de résilier le contrat de manière ordonnée. Si le partenaire commercial ne résilie pas le contrat ou ne s'oppose pas à la modification jusqu'à l'entrée en vigueur de la modification, les modifications prennent effet à compter de la date indiquée dans l'avis de modification. QN EUROPE est tenu d'informer le représentant de l'importance de son silence dans l'avis de changement donné dans le bureau virtuel.

(2) Les modifications et compléments aux présentes conditions générales de la société doivent être faits par écrit. Ceci s'applique également à une renonciation avec l'exigence de la forme écrite.

(3) Si les conditions générales de la distribution sont traduites dans une autre langue et si des incohérences apparaissent dans une disposition entre la version allemande et la version traduite, la version traduite prévaut toujours sur l'autre.

(4) L'invalidité ou le caractère incomplet d'une seule disposition des présentes conditions générales de représentation n'affecte pas la validité du contrat dans son ensemble. Au lieu de cela, la disposition invalide devrait être remplacée par une disposition qui est juridiquement valide et qui se rapproche le plus de l'objectif économique de la disposition invalide. Il en va de même en cas d'omissions.