

Tables des matières

1-INTRODUCTION	4
A. Déclaration d'engagement mutuel :	4
B. Code déontologique :	5
C. Règles et Procédures de PG academy SL et plan de compensation intégrés dans le contrat Client/Partenaire :	5
D. Objet des Règles et Procédures :	6
E. Changements, amendements et modifications :	6
2- PRINCIPES FONDAMENTAUX	6
A. Devenir un Client/Partenaire, un candidat doit respecter les exigences suivantes :	6
B. Enregistrement d'un nouveau Client/Partenaire :	6
3-RESPONSABILITES DES CLIENTS/PARTENAIRES DE PG academy SL:.....	7
A. Adresse correcte :	7
B. Formation et leadership :	7
C. Parrainage :	7
D. Parrainage non-éthique :	8
E. Interdiction de parrainage/recrutement croisé :	8
F. Sollicitation auprès d'autres Sociétés ou Services/outils :	8
4-ENTENTES ET COMPREHENSION GENERALES	9
G. Droits accordés :	9
H. Renouvellements et expiration du contrat d'affiliation :	9
I. Effet de l'annulation :	9
J. Modification du contrat Client/Partenaire :	9
K. Transfert et réinscription non autorisés :	9
L. Changement de sponsor ou de position pour les affiliés :	9
M. Changer les organisations :	10
N. Résiliation volontaire :	10
5-ENTITES COMMERCIALES	10
O. Définition :	10
P. Relation d'affaires indépendante ; Indemnisation des procédures :	11
Q. Assurance :	11
6-VIOLATIONS DES REGLES	11
R. Signaler une violation des règles :	11
S. Adhésion au plan de compensation PG academy SL:	12

T.	Respect des lois et ordonnances :	12
U.	Conformité aux lois applicables sur l'impôt sur le revenu :	12
V.	Numéros d'identification et paiement :	12
W.	Vendre, céder ou déléguer la propriété du compte :	12
X.	Succession :	12
7-ACTIONS DISCIPLINAIRES		13
A.	Sanction disciplinaire-objet :	13
B.	Conséquences et recours en cas de violation :	13
C.	Procédures de suspension	13
8-RESOLUTION DE CONFLITS		14
A.	Griefs :	14
B.	Médiation :	15
C.	Fin de la médiation :	15
D.	Nullité partielle :	15
E.	Renonciation :	15
F.	Loi applicable :	16
9-PAIEMENT DES COMMISSIONS ET BONUS		16
A.	Bonus et qualifications de la commission :	16
B.	Calcul des commissions et des divergences :	16
C.	Ajustements des bonus et des commissions pour les Services/outils retournés ou les mensualités des Affiliés :	16
10-COMMANDE DE SERVICES/OUTILS		16
A.	Règles générales pour la commande de Services/Outils :	16
B.	Fonds insuffisants :	17
C.	Achat par carte de crédit :	17
D.	Obligation au titre de la taxe de vente :	17
11.OPPORTUNITE PG academy SL		17
A.	Présentation du plan de rémunération-Droits du revenu :	17
B.	EVENEMENTS :	18
C.	Règles sur les Outils :	18
D.	Les exigences de vente sont régies par le plan de compensation :	18
12-INFORMATIONS PROPRIETAIRES ET SECRETS COMMERCIAUX		18
A.	Rapport d'activité, listes et informations confidentielles :	18
B.	Obligation de confidentialité :	18
C.	Violation et mesures correctives :	18

13-REGLE DE CONFIDENTIALITE	19
A. Introduction :	19
14-PUBLICITE, MATERIEL PROMOTIONNEL, UTILISATION DES NOMS DE SOCIETE ET DES MARQUES COMMERCIALES	19
A. Affichage des Service/outils :	19
B. Utilisation de dénominations sociales et de matériels protégés :.....	19
C. Messages et e-mails-limitations :.....	20
D. Restrictions aux sites internet tiers et à internet :	20
E. Matériel de publicité et de promotion :.....	21
F. Autorisation de témoigner :.....	21
G. Télémarketing-Limitations :.....	22
15-MARKETING INTERNATIONAL.....	22
A. Règle de marketing international :.....	22
GLOSSAIRE DES TERMES PG academy SL	22
ANNEXE(A).....	23
Liste des pays interdits :	23

1-INTRODUCTION

PG academy SL est une entité de la société PG academy SL enregistrée en Espagne sous le numéro 714001. Toutes références faites dans le texte à PG academy SL sont bien évidemment liées à la Société PG academy SL n'est en aucun cas une société de placement, d'investissement ou de rendement. PG academy SL propose de l'éducation financière et de la croissance personnelle, sous forme de e-learning , et vous donne la possibilité « sans obligation » de passer de la théorie à la pratique avec nos partenaires agréés.

L'accompagnement, la formation, le respect, la bienveillance et la protection de ses Clients/Partenaires, sont les piliers sur lesquels PG academy SL s'appuie au quotidien.

De ce fait :

PG academy SL n'encourage d'aucune façon que ce soit ses Clients /Partenaires à se mettre en difficulté financière par le biais de crédit à la consommation et/ou à l'endettement pour honorer le paiement des modules éducatifs, et se dégage de toute responsabilités vis-à-vis de ses Clients/Partenaires qui s'engageraient auprès de ces organismes.

A. Déclaration d'engagement mutuel :

PG academy SL reconnaît que pour développer une relation mutuellement enrichissante et à long terme avec les participants à son plan de rémunération (dénommé ci-dessous « Clients/Partenaires »), il est nécessaire de respecter la relation avec bienveillance avec les Clients/Partenaires.

1: PG academy SL s'engage à:

- a. Fournir un service personnalisé et des communications rapides, professionnelles et de qualités, de manière courtoise à tous ses Clients/Partenaires.
- b. Fournir le plus haut niveau de Services de qualité, à des prix justes et raisonnables.
- c. Échanger ou rembourser le prix d'achat de tout Outils, Services ou adhésion, conformément à nos Règles de retour énoncées dans les présentes.
- d. Fournir des services rapides et précis.
- e. Payer les commissions et les bonus auxquels le Client/Partenaire peut prétendre.
- f. Appliquer une politique de confidentialité des données dès lors que PG academy SL collecte et traite des données personnelles de l'utilisateur, conformément à la loi N°78-17 du 6 janvier 1978, relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés.
- g. Informer les Clients/Partenaires de tous nouveaux Services et Outils.
- h. Mettre en œuvre les modifications du plan de rémunération ou des Règles de procédures qui affectent le Client/Partenaire, 30 jours avant la date de mise en application.
- i. Soutenir, protéger et défendre l'intégrité de l'opportunité de business PG academy SL,
- j. Offrir au Client/Partenaire une opportunité de se former à développer son leadership.
- k. Fournir un site accessible gratuitement par tout utilisateur disposant d'un accès internet. L'accès aux services dédiés aux membres s'effectue à l'aide d'un identifiant et d'un mot de passe.

2 : En retour, PG academy SL attend de ses Clients/Partenaires :

- a. Un comportement respectueux, professionnel et éthique, vis-à-vis de la PG academy SL les Clients/Partenaires, ainsi que les Sociétés concurrentes et leurs membres. PG academy SL ne sera en aucun cas tenu responsable en cas de propos injurieux ou de publications de contenus contrefaisants et se réserve le droit de prendre des mesures strictes à l'encontre des membres concernés au sein de PG academy SL, et/ou devant la justice par le biais des services juridiques concernés.
- b. Présenter les informations de la société PG academy SL et ses Services/Outils de manière précise, juste et professionnelle.

- c. Présenter le plan de rémunération, les Services et les Règles de remboursement contenus dans les présentes de manière complète et précise.
- d. Ne pas générer des retours exagérés ou des réclamations de Service/Outils.
- e. Déployer des moyens raisonnables pour soutenir, former d'autres Clients/Partenaires dans leur utilisation des outils à disposition.
- f. Ne pas prendre part aux sollicitations extérieures d'autres sociétés concurrentes et ne pas y avoir de compte, ne pas participer à des activités de sponsoring, ou de déplacement de Clients/Partenaires au sein du réseau, ne pas prendre part à des pratiques commerciales malsaines et contraire à l'éthique de PG academy SL.
- g. Ne pas valoriser les Services/Outils par le biais de mensonges ou de discours arrangés.
- h. Le Client/Partenaire est tenu responsable de tout contenu qu'il met en ligne. Il s'engage à ne pas publier de contenus susceptibles de porter atteintes aux intérêts de tierces personnes et de PG academy SL (Toute procédure engagée en justice par un tiers lésé à l'encontre de PG academy SL devra être prise en charge par le Client/Partenaire responsable).
- i. Fournir des conseils et une formation aux partenaires PG academy SL et aux Clients/Partenaires au sein de leurs organisations de vente et de vente de marketing des Affiliés.
- j. Soutenir, protéger défendre et ne pas nuire à l'intégrité de l'opportunité de business PG academy SL.

B. Code déontologique :

- a. PG academy SL souhaite fournir à ses Clients/Partenaires les meilleurs Services/Outils, formations et plans de rémunération du secteur. En conséquence, PG academy SL valorise les critiques constructives et encourage la soumission d'observations écrites à l'équipe de Compliance PG academy SL.
- b. Les commentaires négatifs ne servent qu'à freiner l'enthousiasme des autres Clients/Partenaires. Par commentaires négatifs, nous entendons les commentaires négatifs et dénigrants du Client/Partenaire concernant PG academy SL, ses Services/Outils, le contrat ou le plan de rémunération, adressés à PG academy SL sur le terrain ou à toute réunion et/ou évènement PG academy SL, ou au comportement perturbateur lors d'une réunion et/ou d'un évènement. Les Clients/Partenaires ne doivent pas dénigrer PG academy SL les autres Clients/Partenaires, les services/Produits PG academy SL, le plan de rémunération, ni aucun administrateurs, dirigeants, employés fournisseurs ou agents PG academy SL. Un tel comportement constitue une violation substantielle de ces Règles et Procédures et peut être soumis à des sanctions jugées appropriées par PG academy SL.
- c. PG academy SL souscrit au code d'éthique suivant :
 1. Un Client/Partenaire fait preuve d'équité, de tolérance et de respect envers toutes les personnes associées à PG academy SL sans distinction de race, de sexe, de classe sociale ou de religion, favorisant ainsi une « atmosphère positive » de travail d'équipe, de moralité et d'esprit communautaire.
 2. Un Client/Partenaire doit s'efforcer de résoudre les problèmes liés au business, y compris les situations avec d'autres Clients/Partenaires, en mettant l'accent sur le tact, la sensibilité et la bonne volonté en prenant soin de ne pas créer de problèmes supplémentaires.
 3. Le Client/Partenaire doit être honnête, responsable, professionnel et se comporter avec intégrité.
 4. Le Client/Partenaire ne doit pas faire de déclarations dénigrantes à propos de PG academy SL, d'autres Clients/Partenaires, d'employés, de fournisseurs ou d'agents PG academy SL, de Services/Outils, de campagne de vente et de marketing ou du plan de rémunération, ni faire de déclarations offensantes, trompeuses ou contraignantes. PG academy SL pourra prendre des mesures appropriées au sein de la société ou des mesures judiciaires par le biais des avocats de la société à l'encontre d'un Client/Partenaire s'il détermine, à sa seule discrétion, que la conduite de ce dernier est préjudiciable, perturbatrice ou injurieuse à l'encontre de PG academy SL ou à l'encontre d'autres Clients/Partenaires.

C. Règles et Procédures de PG academy SL et plan de compensation intégrés dans le contrat Client/Partenaire :

- a. Dans ces règles et Procédures, lorsque le terme « contrat » est utilisé, il fait référence collectivement à la demande en ligne PG academy SL au processus de signature électronique, à la version la plus récente des règles et Procédures en vigueur et à ses ajouts à la version précédente, du plan de compensation, ainsi que toutes les directives relatives aux médias sociaux ou autres pouvant être mises en œuvre de temps à autre, ainsi que leurs modifications.
- b. Il incombe au sponsor du Client/Partenaire de fournir la version la plus récente de ces règles et Procédures (disponibles sur le site internet de PG academy SL), le plan de rémunération de PG academy SL, ainsi que toutes les directives

concernant les médias sociaux ou toute autre directive étant mise en œuvre de temps en temps et toute modification apportée, à leur Client/Partenaire sponsorisé.

D. Objet des Règles et Procédures :

- a. PG academy SL est une société en contact direct avec les consommateurs qui fournit des outils destinés aux consommateurs sur la base d'une souscription, et qui commercialise ses Services/Outils par l'intermédiaire d'un réseau de représentants indépendants (Clients/Partenaires). Pour définir clairement la relation qui existe entre les Clients/Partenaires et PG academy SL, et pour définir explicitement une norme de conduite professionnelle acceptable, PG academy SL établit ces règles et Procédures.
- b. Les Clients/Partenaires de PG academy SL sont tenus de se conformer à tous les termes et conditions énoncés dans le contrat et que PG academy SL peut modifier à tout moment et à sa seule discrétion, conformément aux termes des présentes et, toutes les lois locales et internationales régissant ses activités en relation avec PG academy SL.
- c. Les Clients/Partenaires doivent examiner attentivement les informations contenues dans les présentes Règles et Procédures. Si un Client/Partenaire a des questions concernant une règle ou des directives, le Client/Partenaire est invité à demander une réponse à son parrain direct ou à l'équipe PG academy SL Compliance en envoyant un courrier électronique à l'adresse suivante : contact@mind-up.io

E. Changements, amendements et modifications :

- a. En raison de l'évolution périodique des lois locales et internationales ainsi que de l'environnement commercial, PG academy SL se réserve le droit de modifier, à sa seule et entière discrétion, le Contrat PG academy SL et les prix figurant dans ses « Tarifs des Services/outils PG academy SL » (disponibles sur le site internet de PG academy SL). La notification des modifications doit apparaître dans tous les documents officiels de PG academy SL, sur le site Internet de PG academy SL, dans les médias sociaux ou dans le back-office du Client/Partenaires.
- b. Tout amendement, changement ou modifications entre en vigueur trente (30) jours suivant la date de l'avis par des méthodes suivantes :
 - Affichage sur le site officiel de PG academy SL ;
 - Courrier électronique (courriel) ; où
 - Tout canal de communication PG academy SL ou représentation sur les réseaux sociaux (par exemple Facebook, Telegram...)

2- PRINCIPES FONDAMENTAUX

A. Devenir un Client/Partenaire, un candidat doit respecter les exigences suivantes :

- a. Être majeur (non mineur) dans sa province ou son territoire de résidence. PG academy SL exige un âge minimum de 18 ans ou plus.
- b. Résider ou avoir une adresse valide dans un pays où PG academy SL est autorisé à exercer.
- c. Les affiliés doivent avoir un numéro d'identification de contribuable valide ; le KYC sera demandé .
- d. Entrer un numéro de téléphone portable vérifié ou une adresse e-mail, qui n'est pas utilisé ou associé à d'autres comptes PG academy SL, ce qui sera vérifié.

B. Enregistrement d'un nouveau Client/Partenaire :

- a. Un nouveau Client/Partenaires potentiel peut s'inscrire lui-même sur le site internet de tout Client/Partenaire sponsor. Dans ce sens, PG academy SL acceptera l'inscription sur le back-office et son formulaire en acceptant la « signature électronique » indiquant que le nouveau Client/Partenaire a accepté toutes les conditions du contrat PG academy SL. Veuillez noter que cette signature électronique constitue un accord juridiquement contraignant entre le Client/Partenaire de PG academy SL.
- b. Les documents signés, notamment les contrats Client/Partenaire (décrits dans le « Glossaire » ci-après), constituent des contrats juridiquement contraignants qui ne doivent en aucun cas être modifiés, falsifiés ou modifiés après avoir été signés. Des informations fausses ou trompeuses, des signatures falsifiées ou des modifications apportées à un document après sa signature peuvent donner lieu à des sanctions pouvant aller jusqu'à la résiliation involontaire du poste du Client/Partenaire ainsi que des poursuites judiciaires.

- c. Si un candidat s'inscrit en créant un compte répertoriant un sponsor donné et s'inscrit une deuxième fois en listant plusieurs sponsors, il se doit d'être obligatoirement dans la même matrice.
- d. Dans le cas où un demandeur semble inscrit plusieurs fois en tant que Client/Partenaire dans le système PG academy SL, sous le même parrain ou non, mais dans une autre matrice que son premier compte, seul le premier formulaire dûment reçu par PG academy SL sera accepté et l'autre sera annulé.

3- RESPONSABILITES DES CLIENTS/PARTENAIRES DE PG academy SL:

A. Adresse correcte :

- a. Il incombe au Client/Partenaire de s'assurer que PG academy SL dispose des informations de contact correctes pour toute correspondance.
- b. Un Client/Partenaire devra prévoir un délai de traitement allant jusqu'à soixante-douze (72) heures après la réception de l'avis de changement d'adresse par l'équipe de support PG academy SL.

B. Formation et leadership :

- a. Tout Partenaire PG academy SL qui sponsorise un autre partenaire dans PG academy SL doit effectuer une réelle fonction d'assistance et de formation afin de s'assurer que son organisation commerciale et marketing effectue correctement son business PG academy SL. Les Partenaires sponsors doivent avoir un contact et une communication permanente avec les Partenaires au sein de leurs organisations de vente et de marketing. (Les exemples de communication peuvent inclure, mais ne sont pas limités à : les lettres d'information, la correspondance écrite, le téléphone, les contacts directs, les conférences téléphoniques des équipes, la messagerie vocale, le courrier électronique, les réunions personnelles, l'accompagnement lors de réunions avec des Partenaires sponsorisés, les sessions de formation, les événements, les ateliers, et toutes autres fonctions connexes).
- b. Un Partenaire sponsor PG academy SL doit surveiller les Partenaires au sein de ses organisations de vente et de marketing pour s'assurer que les Partenaires ne font pas de réclamations inappropriées relatives aux Outils ou à l'opportunité ni ne se livre à une conduite illégale ou inappropriée. Sur demande, ces Partenaires devraient être en mesure de fournir une preuve documentée à PG academy SL de l'accomplissement continu des responsabilités de sponsor.
- c. Les Partenaires sponsors sont encouragés à éduquer et à former les nouveaux Partenaires sur les Services/Outils PG academy SL, les techniques de vente efficaces, le plan de rémunération PG academy SL, ainsi que sur le respect des Règles et Procédures PG academy SL et de toutes mes directives concernant les médias sociaux ou toute autre directive ainsi que leurs modifications et mis en œuvre à ce moment-là. Le marketing de Service/Outils est une activité obligatoire dans PG academy SL et doit être souligné dans toutes les présentations de recrutement.
- d. Nous insistons et encourageons tous les Partenaires à vendre leurs Services/Outils à leurs Clients.
- e. Utilisation de garanties commerciales et marketing. Pour promouvoir à la fois les Services/Outils et les opportunités offertes par PG academy SL, les Partenaires doivent utiliser les supports de vente et de marketing et les supports produits par PG academy SL.
- i. Si les Partenaires élaborent leurs propres supports de promotion et de vente, y compris la publicité sur internet, nonobstant les bonnes intentions de ceux-ci, cela sera considéré comme une violation intentionnelle des règles ou des règlements en vigueur affectant le business PG academy SL. Ces violations, même si elles sont relativement peu nombreuses, pourraient compromettre l'occasion offerte par PG academy SL à tous les Partenaires. En conséquence, les Partenaires doivent soumettre par courrier électronique tous les documents écrits, commerciaux, marketing, promotionnels, publicités, sites internet, supports de formation, dépliants, ainsi que tout autre document à l'équipe Compliance pour approbation avant de pouvoir les utiliser. E-MAIL COMPLIANCE: contact@mind-up.io. A moins que le Partenaire ne reçoive une autorisation écrite spécifique pour utiliser le matériel, la demande sera considérée comme refusée. Tous les Partenaires doivent protéger et promouvoir la bonne réputation PG academy SL et de ses Services/Outils. La commercialisation et la promotion de PG academy SL, de l'opportunité PG academy SL, du plan de rémunération et des Services/Outils de PG academy SL doivent être compatibles avec l'intérêt public et doivent éviter toute conduite ou pratique discourttoise, trompeuse, fallacieuse, contraire à l'éthique ou immorale.

C. Parrainage :

- a. Le Parrain (sponsor) est la personne qui présente un Client/Partenaire à PG academy SL l'aide à compléter son inscription et soutient et forme ses partenaires dans leur organisation de vente et de marketing.
- b. PG academy SL reconnaît le Sponsor /Parrain comme le(s) nom(s) indiqué(s) sur le premier : Contrat Client/Partenaire signé électroniquement à partir du site internet.
- c. Un contrat Client/Partenaire contenant des annotations telles que « par téléphone » ou les signatures d'autres personnes (par exemple, sponsors, conjoints, parents ou amis) n'est pas valide et ne sera pas accepté par PG academy SL.
- d. PG academy SL reconnaît que chaque nouveau Client/Partenaire potentiel a le droit de choisir en fin de compte son propre sponsor, mais PG academy SL n'autorisera pas le Client/Partenaire à s'engager dans des activités de parrainage contraires à l'éthique.

- e. Tous les Clients/Partenaires actifs en règle de souscription ont le droit de parrainer et d'inscrire d'autres personnes dans PG academy SL. Bien qu'il s'engage dans des activités de parrainage, il n'est pas rare de rencontrer des situations où plusieurs Clients/Partenaires s'approcheront du même prospect. Il est de bonne courtoisie d'accepter que le nouveau Client/Partenaire potentiel soit parrainé par le premier Client/Partenaire qui a fait une présentation complète des Services/Outils PG academy SL ou à l'opportunité de revenus.

D. Parrainage non-éthique :

- a. Les activités de sponsoring contraires à l'éthique incluent, sans toutefois s'y limiter, séduire, miser ou participer à une concurrence malsaine en tentant d'acquérir un Client/Partenaire sous un parrain différent.
- b. Les allégations de parrainage non éthiques doivent être signalées par écrit à l'équipe de Compliance PG academy SL dans les 30 premiers jours de la nouvelle inscription du Client/Partenaire en question. Si les signalements sont justifiés, PG academy SL se réserve le droit de prendre des mesures pouvant aller jusqu'à la fermeture des comptes incriminés. PG academy SL reste l'autorité finale dans de tels cas.
- d. Si les Clients/Partenaires sollicitent et/ou incitent les membres d'une autre société de vente directe à vendre ou à distribuer des Produits/Services/Outils, ils supportent d'être poursuivis en justice par l'autre Société de vente directe. Si une action en justice, un arbitrage ou une médiation est intenté contre un Client/Partenaire de PG academy SL, alléguant qu'il s'est livré à une activité de parrainage/recrutement inappropriée des forces de vente ou des Clients d'une autre société, PG academy SL ne paiera pas les frais de défense du Client/Partenaire, ni les frais juridiques, ni indemniser le Client/Partenaire pour tout jugement, sentence ou règlement.

E. Interdiction de parrainage/recrutement croisé :

- a. Le « parrainage croisé » est défini comme l'inscription dans une ligne de parrainage différente d'un individu, ou d'une entité commerciale, pour laquelle un contrat Client/Partenaire a déjà été signé. Le parrainage croisé réel ou la simple tentative n'est pas autorisé. Si le parrainage croisé est vérifié par PG academy SL, la résiliation du second compte Client/Partenaire sera imposée.
- b. Le recrutement croisé de membres PG academy SL dans votre organisation est une infraction punissable par la résiliation du contrat.
- c. L'utilisation du nom, des noms commerciaux, des prénoms présumés, des noms provenant d'une base de données des sociétés, des associations, des sociétés fiduciaires, des numéros d'entreprises ou d'identifiants fictifs d'un conjoint, d'un membre de la famille ou d'un parent pour éviter ou contourner les présentes règles et procédures n'est pas autorisée, PG academy SL se réserve le droit d'établir des sanctions dans ce cas.

F. Sollicitation auprès d'autres Sociétés ou Services/outils :

- a. Un Client/Partenaire peut participer à d'autres activités commerciales de vente directe, multiniveaux, de marketing de réseau ou de marketing relationnel ou à des opportunités de marketing. Toutefois, les Clients/Partenaires ayant le statut de « Diamant », doivent respecter les règles suivantes: s'engager à ne pas exposer leurs rangs dans d'autres activités commerciales sur les réseaux sociaux, ni à prendre part aux événements et reconnaissances auxquels ils pourraient prétendre au sein de ces sociétés concurrentes, sous peine de sanctions.
Si la sanction est confirmée par PG academy SL (fermeture de compte), pendant la durée du présent contrat et pendant six (6) mois après sa résiliation, un Client/Partenaire ne peut parrainer/recruter un autre Client/Partenaire pour toute autre activité de vente directe ou de marketing de réseau, sauf si ce Client/Partenaire était personnellement sponsorisé par ce Client/Partenaire.
- b. Les termes « parrain/recrue » désignent une tentative de sollicitation, une inscription, un engagement ou une tentative d'influence réelle (directement ou par l'intermédiaire d'un tiers) sur un autre Client/Partenaire afin de s'inscrire ou de participer à une vente directe ou une opportunité de marketing de réseau. Cette conduite représente un recrutement même si les actions du Client/Partenaire répondent à une demande d'information d'un autre Client/Partenaire.
- c. Pendant la durée du présent contrat, aucun Client/Partenaire PG academy SL ne doit vendre ou inciter d'autres personnes à vendre des Services/Outils concurrents, y compris du matériel de formation, à des Clients/Partenaires PG academy SL. Tout Service/Outil de la même catégorie qu'un Service/Outil PG academy SL est réputé être en concurrence (c'est-à-dire tout Service/Outil concurrent, quelles que soient les différences de coût ou de qualité).
- d. Cependant, un Client/Partenaire peut vendre des Services/Outils non concurrents ou d'autres Services aux Clients/Partenaires PG academy SL qu'ils ont personnellement parrainés.
- e. Un Client/Partenaire ne peut pas afficher ou regrouper des Services/Outils PG academy SL ou d'autres Services, dans la documentation publicitaire, sur un site internet ou lors de réunions de vente, avec tout autre Service/Outil ou autre Service afin d'éviter de créer de la confusion ou de tromper un Client/Partenaire potentiel en croyant qu'il existe une relation entre les Services/Outils PG academy SL et non PG academy SL.
- f. Le Client/Partenaire ne peut proposer aucune opportunité, Service/Outil non PG academy SL lors d'une réunion, d'un événement, d'un séminaire ou d'une convention en rapport avec PG academy SL ou immédiatement après un événement PG academy SL.
- g. Le Client/Partenaire qui souhaite proposer d'autres services de Marketing, n'est autorisé par PG academy SL à le faire uniquement auprès des Clients/Partenaires qu'il a lui-même inscrit dans la matrice.

- h. Une violation de l'une des dispositions de la présente section constitue une ingérence contractuelle déraisonnable et injustifiée entre PG academy SL et ses Client/Partenaires, y compris la résiliation, ou demander un redressement injonctif immédiat sans obligation de fournir un lien de causalité.

4-ENTENTES ET COMPREHENSION GENERALES

G. Droits accordés :

- a. PG academy SL accorde par les présentes au Client/Partenaire un droit non exclusif, basé sur les termes et conditions contenus dans le Contrat, pour :
- Acheter des Services/Outils PG academy SL ;
 - Promouvoir et vendre les Services/Outils PG academy SL, sous leur format d'origine sans y apporter de modifications ;
 - Sponsoriser/Parrainer de nouveaux Clients/Partenaires dans des pays où PG academy SL est actuellement autorisée à faire du business (voir liste des pays non autorisés).
- b. Aucune caractéristique du plan de rémunération ne constitue une obligation d'achat personnel pour devenir un Client/Partenaire, accéder à un rang supérieur ou participer pleinement au plan de rémunération. Chaque Client/Partenaire est autorisé à quitter PG academy SL à tout moment, dans le respect des règles décrites dans son contrat.

H. Renouvellements et expiration du contrat d'affiliation :

- a. Si le Client/Partenaire autorise l'expiration de son contrat d'affiliation en raison d'un non-paiement, le Client/Partenaire se verra désactivé sous 30 jours les droits sur son organisation en aval, à moins que le Client/Partenaire ne se déclare volontaire dans une lettre adressée à la Compliance. Dans ce cas, l'organisation des ventes et du marketing de l'Affilié désinscrit sera compressée jusqu'à le Client/Partenaire actif immédiat dans la hiérarchie.
- b. Lorsque l'ancien Client/Partenaire se réactivera dans la limite des 30 jours, il reviendra au rang et à la position occupée avant l'expiration du contrat d'affiliation.
Dans le cas où la limite des 30 jours est dépassée, le Client/Partenaire ne pourra prétendre à une réactivation de compte à son ancienne position et devra ouvrir un nouveau compte.

I. Effet de l'annulation :

- a. A la suite de l'annulation d'un Partenaire pour résiliation volontaire ou involontaire (ci-après dénommée collectivement « annulation »), ce Partenaire :
- N'aura aucun droit, titre, revendication ou intérêt sur une commission ou un bonus provenant des ventes générées par l'ancienne organisation de vente et de marketing du Partenaire, ni aucun autre paiement lié à l'ancien poste indépendant du Partenaire ;
 - Renonce effectivement à toute revendication de droits de propriété ou d'intérêt relatif à l'ancienne organisation de vente et de marketing du Partenaire ;
 - Ne recevra des commissions et des bonus que pour la dernière période de paie complète dans laquelle il était actif avant son annulation, déduction faite des montants retenus au cours d'une enquête précédant une annulation involontaire et de tout autre montant dû à PG academy SL.

II. Modification du contrat Client/Partenaire :

- a. Un Client/Partenaire ne peut pas modifier son contrat Client/Partenaire existant (c'est-à-dire ajouter un conjoint ou un partenaire ou compte, ou changer la forme de propriété d'un individu en une entité commerciale appartenant au Client/Partenaire).

III. Transfert et réinscription non autorisés :

- a. Si un Client/Partenaire découvre qu'un Client/Partenaire de son organisation commerciale et marketing s'est réinscrit sous un autre Client/Partenaire, le Client/Partenaire dispose de quatre-vingt-dix (90) jours à compter de la date de réinscription du Client/Partenaire sponsorisé sous un nouveau Client/Partenaire pour informer l'équipe Compliance de PG academy SL qui se chargera de vérifier la véracité des faits et appliquer la sanction la plus appropriée.

IV. Changement de sponsor ou de position pour les affiliés :

- a. Réservoir de stockage – Tous les nouveaux Clients (et les Partenaires une fois invités et mis à niveau) seront automatiquement placés dans le réservoir de stockage et placés de gauche à droite, à la place la plus élevée disponible dans la Matrice.

Aucun déplacement ne sera autorisé quel que soit la raison invoquée.

- c. Sur notification écrite à PG academy SL qu'un ancien Client/Partenaire souhaite se réinscrire, un nouvel identifiant PG academy SL sera alors attribué à l'ancien Client/Partenaire
- d. Ce Client/Partenaire ne conservera pas son ancien rang, ses filleuls ou son droit de commission sur ses anciennes organisations de vente et de marketing.

- e. PG academy SL se réserve le droit de corriger les erreurs de parrainage ou de placement à tout moment et de la manière qu'elle jugera nécessaire.

M. Changer les organisations :

- a. Si un Client/Partenaire souhaite transférer des organisations de vente et de marketing, il doit soumettre une lettre de démission à l'équipe du Service support de PG academy SL et rester inactif (ne pas passer de commande ou de commande automatique) chez PG academy SL pendant 2 mois à compter de la réception de la lettre avant de pouvoir se réinscrire sous un parrain différent.
- b. PG academy SL se réserve le droit d'approuver ou de refuser toute demande de réinscription après la résiliation d'un Client/Partenaire.
- c. Si la réinscription est approuvée, un nouvel identifiant PG academy SL sera attribué à l'ancien Client/Partenaire et il devra conclure un nouveau contrat Client/Partenaire. Le Client/Partenaire n'aura pas le droit de conserver un ancien rang, une organisation de vente et de marketing ou des droits de commission d'une organisation antérieure.

N. Résiliation volontaire :

- a. Un Client/Partenaire peut immédiatement mettre fin à ses fonctions en envoyant un avis écrit ou un courrier électronique à l'équipe Support de PG academy SL à l'adresse contact@mind-up.io L'avis écrit doit inclure les éléments suivants :

- L'intention du Client/Partenaire de résilier le contrat ; Date de résiliation
- L'identifiant PG academy SL qui est son adresse e-mail;
- Sa signature

- b. Un Client/Partenaire ne peut pas utiliser la résiliation comme moyen de changer immédiatement de parrain et de placement.

Au lieu de cela, le Client/Partenaire qui a volontairement résilié n'est pas éligible pour postuler à un poste ou avoir un intérêt financier dans un compte PG academy SL pendant 2 mois à compter de la réception de la notification écrite de la résiliation. Il ne peut pas non plus promouvoir PG academy SL ni assister à des événements au cours de leur période de résiliation du contrat.

I. Résiliation involontaire :

- a. PG academy SL se réserve le droit de résilier le contrat d'un Client/Partenaire pour les raisons suivantes, sans toutefois s'y limiter :

- Violation de tout terme ou condition du contrat Client/Partenaire ;
- Violation de toute disposition de ces règles et Procédures en vigueur au moment où la violation s'est produite ou a été découverte ;
- Violation de toute disposition du plan de compensation ;
- Violation de toute loi, ordonnance ou réglementation applicable relative à l'activité de PG academy SL;
- S'engager dans des pratiques commerciales contraires à l'éthique ou enfreindre les normes d'utilisation équitable.

- b. PG academy SL informera par écrit le Client/Partenaire via courrier électronique ou courrier certifié, accusé de réception ou courrier express, à sa dernière adresse connue lors de son intention, de résilier le contrat du Client/Partenaire et des motifs de cette résiliation. Le Client/Partenaire dispose d'un délai de 15 jour calendaire à compter de la date d'envoi de cet avis pour répondre par écrits aux allégations ou réclamations constituant un motif de résiliation, comme indiqué dans l'avis. PG academy SL disposera alors de 30 jours calendaire à compter de la date de réception de la réponse du Client/Partenaire pour prendre une décision finale quant à la résiliation.

- c. Si PG academy SL décide de mettre fin au contrat du Client/Partenaire, PG academy SL informera le Client/Partenaire par écrit que le poste est résilié à compter de la date de la notification écrite.

- d. Si la résiliation n'est pas annulée, la résiliation prendra effet à la date de la notification de résiliation initiale par PG academy SL. Il sera ensuite interdit à l'ancien Client/Partenaire d'utiliser les noms, marques ou signes, étiquettes, dépliant, publicité ou d'autres supports commerciaux faisant référence à ou se rapportant à un service/outil PG academy SL informera le sponsor actif dans les 10 jours suivant la résiliation. L'organisation du Client/Partenaire résilié sera « retransmise » au prochain sponsor direct actif immédiat enregistré.

- e. Le Client/Partenaire PG academy SL auquel PG academy SL met fin involontairement ne peut postuler à un poste, que ce soit sous son nom actuel ou sous tout autre nom ou entité sans le consentement exprès écrit d'un membre de la direction de PG academy SL, après examen par l'équipe Compliance de PG academy SL. En tout état de cause, ce Client/Partenaire ne peut plus prétendre à une création d'un nouveau compte au sein de PG academy SL.

5-ENTITES COMMERCIALES

O. Définition :

- a. Une société, une association ou une fiducie (collectivement appelé entité commerciale) peut demander un Client/Partenaire.
- b. Un Client/Partenaire peut changer son statut sous le même sponsor d'une personne physique à une société, une association, une fiducie ou d'un type d'entité commerciale à un autre, à condition de fournir le KYC de la société.

P. Relation d'affaires indépendante ; Indemnisation des procédures :

- a. Les Clients/Partenaires sont des sous-traitants indépendants agissant en qualité de représentants marketing totalement indépendants qui établissent et desservent des Clients de détails avec les Service/Outils PG academy SL. Le statut de Client/Partenaire, en tant que tel, ne constitue pas en soi une vente de titres, de franchise ou de distribution (exclusive ou autre) et aucun frais n'a été ou ne sera exigé de la part du Client/Partenaire pour le droit de commercialiser et de vendre les Services/Outils de PG academy SL conformément au contrat Client/Partenaire. Le contrat Client/Partenaire n'est pas destiné et ne doit pas être interprété comme créant une relation employeur-employé, agence, partenariat ou co-entreprise entre le Client/Partenaire et tout autre participant au plan marketing PG academy SL et/ou PG academy SL. En tant que contractant indépendant, le Client/Partenaire devra :
- Se conformer à toutes les lois, règles et réglementations internationales, européennes, nationales, fédérales, provinciales et locales applicables et relatives au contrat Client/Partenaire, y compris la vente, la distribution et la publicité des Service/Outils de PG academy SL, et
 - Aux frais du Client/ Affilié, rédiger tous les documents et obtenir les licences requises par les lois, règles et réglementations applicables aux niveaux international, européen, national, fédéral, provinciale et locale, en ce qui concerne le contrat Client/Partenaire et les activités du Client/Partenaire.
- b. Les Affiliés n'ont pas le pouvoir de lier PG academy SL à quelque obligation que ce soit. Il incombe à chaque Affilié de payer tous les revenus, taxes locales ou applicables en tant qu'entrepreneur indépendant. Les Affiliés ne sont pas admissibles aux avantages du personnel, tels que l'indemnisation du chômage, l'indemnisation des travailleurs ou le salaire minimum. PG academy SL encourage ses Affiliés à définir leurs propres horaires et à fournir le matériel et les outils nécessaires à l'exploitation de leur activité PG academy SL, telles que les téléphones, les transports, les services professionnels, le matériel et les fournitures de bureau. En outre, les Affiliés doivent déterminer leurs propres méthodes de vente, dans la mesure où elles respectent les règles de PG academy SL. Sans limiter la généralité de ce qui précède, les Affiliés sont pleinement responsables de :
- Toutes les retenues à la source internationales, européennes, nationales, fédérales, nationales et locales applicables, les exigences en matière de droit à l'indemnisation en cas d'accidents du travail et les droits liés aux revenus et aux activités de l'Affilié, et
 - Toutes les dépenses engagées dans le cadre de l'exploitation du business de l'Affilié, notamment les frais de déplacement, de restauration, d'hébergement, de secrétariat, de bureau, de téléphone et autres frais professionnels.
- c. Le Clients/Partenaire PG academy SL est entièrement responsable de toutes ses communications verbales et écrites concernant les Service/Outils PG academy SL et le plan de rémunération qui ne figurent pas expressément dans les documents officiels PG academy SL et le plan de rémunération qui ne figurent pas expressément dans les documents officiels PG academy SL. Les Clients/Partenaires doivent indemniser PG academy SL, ses administrateurs, ses dirigeants, ses employés, ses fournisseurs de Produits et ses mandataires de toute responsabilité, y compris les jugements, les sanctions civiles, les remboursements, les frais d'avocat et les frais de justice supportés par PG academy SL en raison de représentation ou actions non autorisés de la part de l'Affilié. Cette disposition survivra à la résiliation du Contrat Clients/Partenaires de PG academy SL.

Q. Assurance :

- a . Couverture professionnelle : PG academy SL encourage les Affiliés à souscrire une assurance professionnelle. La police d'assurance responsabilité civile ou habitation ne couvre pas les accidents liés au travail, ni le vol, ni les dommages causés aux stocks ou au matériel de bureau. Les Affiliés PG academy SL doivent contacter leur agent d'assurance pour s'assurer que leurs biens commerciaux sont protégés. Dans la plupart des cas cela peut être une simple extension de garantie au contrat de responsabilité civiles ou d'habitation existant.
- b. Si un Client/Partenaire à des questions à propos des commissions, des bonus, des rapports commerciaux, de l'arborescence, des commandes ou des charges ou pense que des erreurs ont été commises, le Client/Partenaire doit en informer PG academy SL par écrit dans les trente (30) jours suivant la survenance de l'erreur ou l'incident en question. De telles erreurs, omissions ou problèmes qui ne sont pas signalés dans les (30) jours seront considérés comme acceptés par le Client/Partenaire.

6-VIOLATIONS DES REGLES

R. Signaler une violation des règles :

- a. Un Client/Partenaire qui observe une violation des règles par un autre Client/Partenaire associé à PG academy SL doit envoyer un courrier électronique à un service Compliance : contact@mind-up.io, décrivant toute violation directement à PG academy SL. Le message doit énoncer les détails de l'incident comme suit :
- I. La nature de la violation
 - II. Les faits spécifiques à l'appui des allégations ;
 - III. La(les) date(s)
 - IV. Le nombre d'occurrences ;
 - V. Les personnes impliquées ; et
 - VI. La documentation à l'appui.

- b. Une fois que le problème aura été présenté à PG academy SL, le service Compliance mènera une enquête approfondie et des mesures appropriées seront prises si nécessaire.
- c. Cette section fait référence au compte-rendu général des violations des Règles et procédures observées par d'autres Clients/Partenaire pour leurs efforts mutuels visant à soutenir, protéger et défendre l'intégrité des activités et des opportunités de PG academy SL. Si un Client/Partenaire a un grief ou une plainte contre un autre Client/Partenaire qui concerne directement sa relation avec PG academy SL les procédures décrites dans ces règles doivent être suivies.

S. Adhésion au plan de compensation PG academy SL:

- a. Un Client/Partenaire doit adhérer aux conditions du plan de compensation PG academy SL telles qu'elles sont définies dans les présentes Règles et procédures ainsi que dans la documentation officielle de PG academy SL. Toute dérogation au plan de compensation est interdite.
- b. Un Client/Partenaire ne doit pas offrir l'opportunité PG academy SL via, ou en combinaison avec, un autre système, programme ou méthode de marketing autre que celui spécifié dans la documentation officielle de PG academy SL.
- c. Un Client/Partenaire n'exigera ni n'encouragera un Client/Partenaire actuel ou potentiel à participer à PG academy SL de quelque manière que ce soit par rapport au plan de rémunération défini dans la documentation officielle de PG academy SL.
 - d. Un Client/Partenaire ne demandera ni n'encouragera un Client/Partenaire actuel ou potentiel à effectuer un achat ou un paiement auprès d'une personne physique ou d'une autre entité, en condition préalable à la participation au plan de compensation PG academy SL.

T. Respect des lois et ordonnances :

- a. De nombreuses villes, régions et communes se sont dotés de lois régissant certaines entreprises de vente à domicile. Les Affiliés doivent vérifier leurs lois locales et se conformer aux lois qui s'appliquent à eux.
- b. Un Client/Partenaire doit se conformer à toutes lois et tous les règlements internationaux, européens, nationaux, fédéraux et locaux dans la conduite de son business PG academy SL.
- c. Un Client/Partenaire accepte l'entière responsabilité, accepte de payer toutes les amendes et engage la responsabilité de ses actes qui violent les lois ou ordonnances.

U. Conformité aux lois applicables sur l'impôt sur le revenu :

- a. Un Affilié accepte l'entière responsabilité et accepte de payer tous les impôts nationaux, fédéraux, provinciaux et locaux sur tout revenu généré en tant qu'Affilié indépendant et s'engage en outre à indemniser PG academy SL de tout manquement à payer ces montants d'impôts à leur échéance.
- b. Si l'activité de l'Affilié est exonérée d'impôt, le numéro d'entreprise fédéral doit être communiqué à PG academy SL par écrit.
- c. PG academy SL encourage tous les Affiliés à consulter un conseiller fiscal pour obtenir des informations complémentaires sur leur activité.
- d. PG academy SL est tenu de prélever et de verser la taxe de vente aux différents Etats ou provinces en fonction du prix de vente au détail. (Réception de voyages, prix ou récompenses d'un montant de 600.00\$ ou plus). Valable aux USA.

V. Numéros d'identification et paiement :

- a. Chaque Affilié est tenu de fournir son KYC au moment où l'Affilié initie un transfert de fonds ou de commissions accumulés dans son portefeuille. Le transfert et le versement des paiements de commissions ou des bonus acquis sont appelés « paiement » et PG academy SL se réserve le droit de retenir les paiements de tout Affilié qui omet de fournir ces informations ou fournit de fausses informations.
- b. Lors de l'inscription, PG academy SL fournira un identifiant PG academy SL au Client/Partenaire. Cet identifiant sera utilisé pour passer des commandes, structurer des organisations et suivre les commissions et les bonus.

W. Vendre, céder ou déléguer la propriété du compte :

- a. Afin de préserver l'intégrité de la structure hiérarchique, PG academy SL interdit la cession et la vente de ses droits et de son compte à une tiers personne, y compris un membre de sa famille.
- b. Dans ce cas où le Client PG academy SL ne respecterait pas cette règle, et que PG academy SL en aurait connaissance, son compte sera fermé, et ne pourra prétendre toucher ses commissions et bonus en cours.

X. Succession :

- a. Le contrat lie les parties et leurs successeurs et ayant droit respectifs, et ce dans l'intérêt de ceux-ci.
- b. En cas de décès ou d'incapacité d'un Affilié, ses activités peuvent être transférées à ses ayants droit légaux(successeur). Chaque fois qu'un business PG academy SL est transféré par testament ou par un autre processus testamentaire, le successeur acquiert le droit de percevoir tous les bonus et toutes les commissions de l'organisation de vente de l'Affilié décédé. Le successeur doit :
 - Remplir et signer un nouveau contrat d'affiliation PG academy SL ;

- Respecter les conditions et les dispositions du contrat d'affiliation ; et
 - Répondre à toutes les qualifications pour le dernier rang atteint par l'ancien Affilié.
- c. Les bonus et les commissions d'un business PG academy SL transférés conformément à la présente section seront versés en un seul transfert à son successeur. Le successeur doit fournir à PG academy SL « une adresse enregistrée » à laquelle tous les paiements de bonus et de commissions seront envoyés. Les paiements seront basés sur la performances actuelle du compte, et non sur le rang ou le volume le plus élevé atteint.
- d. Si le business est légué à des créanciers conjoints (successeurs), ceux-ci doivent former une entité commerciale et acquérir un numéro d'entreprise national. PG academy SL émettra tous les paiements de bonus et de commission à l'entité commerciale gestionnaire uniquement.
- e. Une documentation juridique appropriée doit être soumise à l'équipe Compliance de PG academy SL afin de garantir que le transfert est effectué correctement. Pour effectuer un transfert testamentaire d'un compte PG academy SL le successeur doit fournir les éléments suivants à l'équipe Compliance de PG academy SL :
- Une copie certifiée conforme du certificat de décès ; et
 - Une copie notariée du testament ou tout autre document juridique approprié établissant le droit du successeur à l'activité PG academy SL.
- f. Pour compléter un transfert de l'activité PG academy SL pour cause d'incapacité, le remplaçant doit fournir les éléments suivants à l'équipe Compliance de PG academy SL :
- Une copie notariée d'une nomination en tant que fiduciaire
 - Une copie notariée du document de fiducie ou tout autre document judiciaire approprié établissant le droit au fiduciaire à gérer les activités de PG academy SL ; et
 - Un contrat d'affiliation complété par le fiduciaire.
- g. Si le successeur est déjà un Client/Partenaire existant, PG academy SL permettra à ce client/Partenaire de conserver son propre poste actif, ainsi que le poste hérité ;
- h. Si le successeur souhaite mettre fin au compte PG academy SL, il doit soumettre une déclaration notariée indiquant son intention de mettre fin au compte, avec une copie certifiée conforme du certificat de décès, sa nomination en tant que fiduciaire et/ou tout autre document juridique approprié.
- i. Sur demande écrite, PG academy SL peut accorder une dispense de deuil d'un mois et effectuer le paiement au dernier rang « payé en tant que ».

7-ACTIONS DISCIPLINAIRES

A. Sanction disciplinaire-objet :

- a. Il est dans l'esprit de PG academy SL que l'intégrité et l'équité doivent prévaloir chez ses Client/Partenaire, offrant ainsi à tous une chance égale de bâtir un business prospère. Par conséquent, PG academy SL se réserve le droit d'imposer des sanctions disciplinaires ou judiciaires à tout moment, s'il a été déterminé qu'un Client/Partenaire a violé le contrat, l'une de ces Règles et Procédures ou le plan de compensations telles qu'ils peuvent être modifiés de temps à autre par PG academy SL en conformité à la présente.

B. Conséquences et recours en cas de violation :

- a. Les actions disciplinaires peuvent inclure un ou plusieurs des éléments suivants :
- Surveiller la conduite d'un Client/Partenaire sur une période spécifique pour assurer la conformité ;
 - Envoi d'un avertissement écrit ou demande au Client/Partenaire de prendre des mesures correctives immédiates ;
 - Imposition d'une amende (qui peut être imposée immédiatement où être retenue sur de futurs paiements de commission), ou retenue du paiement de la commission dans sa totalité jusqu'à ce que le problème causant la retenue de la commission soit résolu, ou jusqu'à ce que PG academy SL reçoive les assurances supplémentaires suffisantes de la part d'un Client/Partenaire garantissant la conformité future ;
 - Suspension de la participation à des évènements, récompenses ou reconnaissances de l'entreprise ou des Affiliés ; Suspension de la convention Client/Partenaire PG academy SL et de la position pour une ou plusieurs périodes de paie ;
 - Résiliation involontaire de la convention et de la position du Client/Partenaire
 - Toute autre mesure jugée plausible et appropriée par PG academy SL pour résoudre de manière juste les dommages causés par la violation des Règles par le Client/Partenaire ou la violation du contrat ; où
 - Procédures judiciaires engagé par nos avocats en vue d'une réparation pécuniaire ou équivalent.
 - La société PG academy SL sera transparente et communiquera avec sa communauté par rapport au violation des Conditions générales d'utilisation (CGU) .

C. Procédures de suspension

- a. Première violation : conseil et lettre d'avertissement initiale
- Une première violation se produit généralement parce que le Client/Partenaire n'est pas familiarisé avec les règles et Procédures ou la loi. Les conseils et l'avertissement initial offrent l'opportunité au Service Compliance d'attirer l'attention sur les Règles et Procédures et sur la violation spécifique et de fournir des conseils sur le respect des Règles et Procédures et des lois applicables. La Compliance décrit également les attentes et les étapes que le Client/Partenaire doit suivre pour résoudre la

violation notamment la suppression ou la révision de la réclamation non conforme ou la résolution des autres violations des règles. Dans les 5 jours ouvrables qui suivent cet avis, le Service Compliance déterminera si le non-respect en question ou d'une règle a été corrigé. Si tel est le cas, la Compliance ferme le dossier. Sinon le Service Compliance passera à la deuxième notification d'infraction.

b. Deuxième infraction : deuxième lettre d'avertissement et suspension temporaire

- Bien que l'on espère que le Client/Partenaire corrigera rapidement la(les) violation(s), PG academy SL reconnaît que cela ne peut pas toujours se produire. Le deuxième avertissement écrit indique la gravité des violations répétées et entraînera une suspension temporaire du compte du Client/Partenaire. Pendant la période de suspension, le client/Partenaire renonce à tout droit de retrait/indemnisation et doit soumettre une lettre de rétablissement signée dans laquelle le Client/Partenaire reconnaît la ou les violations et décrit les mesures prises pour remédier à la violation. Une fois la lettre de réintégration acceptée par PG academy SL, la suspension sera levée. Le Client/Partenaire peut être soumis à des mesures disciplinaires supplémentaires pouvant aller jusqu'à la résiliation du contrat si la violation n'est pas réparée ou si de nouvelles violations se produisent.

c. Troisième violation ; résiliation

l. Comme décrit ci-dessus, PG academy SL tentera d'exercer le caractère progressif de la règle de discipline en fournissant d'abord des avertissements, un avertissement écrit final, une suspension et une confiscation des commissions avant de procéder à la résiliation ; Cependant, PG academy SL se réserve le droit de combiner et d'omettre des étapes en fonction des circonstances de chaque situation et de la nature de la violation. En outre, le contrat du Client/Partenaire peut être résilié sans préavis ni mesure disciplinaire, tel qu'autorisé par les Règles et procédures.

8-RESOLUTION DE CONFLITS

A. Grievs :

- a. Si un Client/Partenaire a un grief ou une plainte contre un autre Client/Partenaire concernant une pratique ou une conduite liée à leurs activités PG academy SL respectives, il est invité à résoudre le problème directement avec l'autre partie. Si un accord ne peut être atteint, il doit être signalé directement à l'équipe Compliance de PG academy SL, comme indiqué ci-dessous dans cette section.
- b. L'équipe Compliance de PG academy SL sera l'autorité finale pour le règlement d'un tel grief ou plainte et sa décision écrite sera finale et contraignante pour les Clients/Partenaires concernés.
- c. PG academy SL limitera son intervention à des différends portant uniquement sur des problèmes commerciaux liés à PG academy SL. PG academy SL ne décidera pas de questions impliquant des conflits de personnalité ou une conduite non professionnelle par ou entre un Client/Partenaire en dehors du contexte d'un business PG academy SL. Ces problèmes dépassent le cadre de PG academy SL et ne peuvent pas être utilisés pour justifier un changement de parrain ou de placement ni un transfert vers une autre organisation PG academy SL.
- d. PG academy SL ne considère pas, n'applique pas, ni n'assure la médiation de contrats de tiers entre les Clients/Partenaires, ni ne fournit de noms, de financement ou de conseils pour obtenir un conseil juridique externe.
- e. Processus de règlement des griefs :

- Le client/Partenaire PG academy SL doit envoyer une lettre de réclamation (un courrier électronique sera accepté à contact@mind-up.io) directement à l'équipe Compliance de PG academy SL. La lettre doit énoncer les détails de l'incident comme suit :

- (A) la nature de la violation
- (B) faits spécifiques à l'appui des allégations ;
- (C) dates ;
- (D) nombre d'occurrences ;
- (E) personnes impliquées ; et
- (F) documentation à l'appui.

- Dès réception de la plainte écrite, PG academy SL mènera une enquête conformément aux procédures suivantes.

- (A) L'équipe de la Compliance enverra un accusé de réception au Client/Partenaire à l'origine de la plainte ;
- (B) L'équipe de la Compliance enverra un avis verbal ou écrit de l'allégation au Client/Partenaire faisant l'objet de

l'enquêtes une notification écrite est envoyée au Client/Partenaire, celui-ci disposera de 10 jours ouvrables à compter de la date de la lettre de notification pour présenter toutes les informations relatives à l'incident pour examen par PG academy SL.

(C) L'équipe de la Compliance mènera une enquête approfondie sur la plainte et examinera toutes les informations soumises qu'elle jugera pertinentes, y compris des informations provenant de sources collatérales. En raison de la nature unique de chaque situation, la détermination de la mesure corrective appropriée sera déterminée au cas, et la durée pour parvenir à une résolution pourra varier

(D) Au cours de l'enquête, l'équipe de la Compliance fournira uniquement des mises à jour périodiques indiquant simplement que l'enquête est en cours. Aucune autre information ne sera communiquée pendant cette période. Les appels, les lettres et les demandes de « rapport/suivi » du Client/Partenaire au cours de l'enquête ne seront ni ne pris en compte ni répondus.

- PG academy SL prendra une décision finale et notifiera dans les délais les Clients/Partenaires PG academy SL concernés.

B. Médiation :

- a. Le Client/Partenaire et PG academy SL (collectivement « les parties ») reconnaissant les différents pouvant surgir les parties peuvent convenir qu'il est dans leur intérêt de désigner un médiateur impartial pour résoudre ces différents au fur et à mesure qu'ils surviennent. En outre, les parties reconnaissant que les litiges devant les tribunaux peuvent prendre beaucoup de temps et d'argent, par conséquent LES PARTIES CONVIENNENT DE CE QUI SUIT :
- b. Les parties aux présentes conviennent de renvoyer les questions et responsabilités suivantes au médiateur :
 - Le médiateur conduit la médiation sur la base du principe de l'autodétermination des parties, selon lequel les parties prennent une décision volontaire et sans contrainte, dans laquelle chaque partie fait des choix libres et éclairés
 - Le médiateur tient toutes les réunions, séparées ou ex parte (pour une partie) nécessaires, ainsi que les autres communications avec les parties ou leurs représentants, avant, pendant et après toute réunion de médiation programmée
 - Les parties doivent échanger tous les documents pertinents pour le redressement demandé. Le médiateur peut demander l'échange de notes et d'autres informations ; les éléments qu'une partie souhaite garder confidentiels peuvent être envoyés au médiateur dans une communication séparée.
 - Le médiateur n'a pas le pouvoir d'émettre un règlement, mais contribuera à faciliter un règlement satisfaisant du différend
 - Le médiateur ne prendra aucune décision pour une partie ni ne fera office d'arbitre
 - Si le règlement complet de tout ou partie des problèmes ne peut être résolu, le médiateur peut continuer à communiquer avec les parties après la médiation.
 - Le médiateur n'est le représentant légal d'aucune des parties
 - Le médiateur fixe la date, l'heure et le lieu de chaque session de la conférence de médiation et les parties répondent dans les meilleurs délais.
- c. Le médiateur ordonne aux parties de déposer des déclarations de leurs demandes respectives, de leurs arguments juridiques et des réparations demandées. Chaque partie déposera des déclarations de défense en réponse aux déclarations de réclamations de l'autre partie. Le médiateur permet aux parties de produire des documents à l'appui de leurs revendications.
- d. Le médiateur permet aux parties de se faire représenter par leurs avocats respectifs, qui sont habilités à conclure un règlement. Toute partie peut participer sans représentation.
- e. Les séances de médiation et les communications de médiation connexes sont des procédures privées. Les parties et leurs représentants peuvent assister aux séances de médiation. Les autres personnes ne peuvent y assister qu'avec l'autorisation des parties et avec l'accord du médiateur.

C. Fin de la médiation :

- a. La médiation prend fin ;
 - Par la signature d'un accord de règlement par les parties ; où
 - Par une déclaration écrite ou verbale du médiateur selon laquelle des efforts supplémentaires en matière de médiation ne contribueraient pas à la résolution du différend entre les parties ; où
 - Par une déclaration écrite ou verbale de toutes les parties indiquant que la procédure de médiation est clôturée ; où
 - En l'absence de communication entre le médiateur et une partie ou son représentant dans les vingt (21) jours suivant la clôture de la conférence de médiation.
- b. Chaque partie assumera ses propres coûts et dépenses liés à la médiation, à moins que les parties n'en conviennent autrement. Les frais des participants de l'une ou l'autre des parties sont à la charge de la partie qui demande leur présence
- c. Les parties conviennent que toutes les communications de médiation sont confidentielles et ne peuvent être interrogées ni admissibles en preuve dans une procédure, à moins d'une renonciation ou d'une interdiction par les deux parties ou à moins que la preuve ne soit autrement admissible ou sujette à interrogatoire si elle n'était pas due à sa divulgation ou son utilisation en médiation
- d. La juridiction et le lieu de toute controverse ou réclamation découlant de la présente clause de médiation seront soumis à un médiateur. La médiation aura lieu au bureau du médiateur ou dans un lieu neutre ou tout autre lieu choisi par le médiateur. Les parties conviennent en outre que les lois du pays où se trouve le médiateur régiront toutes les questions, réclamations ou controverses soumises à la médiation en vertu de l'accord.

D. Nullité partielle :

- a. Si une disposition de ces règles et procédures est jugée invalide ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, seule la disposition invalide sera supprimée. Les règles et procédures maintenues inchangées resteront en vigueur et seront interprétées comme si une telle disposition invalide ou inapplicable n'avait jamais fait partie de ces règles et procédures.

E. Renonciation :

- a. Seul un membre de la direction de PG academy SL peut, par écrit, accorder une dérogation aux règles et procédures de PG academy SL. La renonciation par PG academy SL de toute violation particulière commise par un Client/Partenaire n'affectera pas les droits de PG academy SL en ce qui concerne toute violation ultérieure, ni les droits ou obligations de tout autre Client/Partenaire.
- b. L'existence d'une réclamation ou la raison de l'action d'un Client/Partenaire contre PG academy SL ne constitue pas une défense contre l'application par PG academy SL de toute modalité ou disposition de ces règles et Procédures.

F. Loi applicable :

- a. Sous réserve et sans renonciation des conditions énoncées aux Sections 8.B (Médiation) et 8.C (Fin de la médiation) repris ci-dessus, la juridiction et le lieu de toute controverse ou réclamation découlant du Contrat ou entre PG academy SL et le Client/Partenaire, est fixé dans le pays du médiateur. La loi du pays du médiateur régira toutes les questions liées du Contrat ou entre PG academy SL et le Client/Partenaire.

9-PAIEMENT DES COMMISSIONS ET BONUS

A. Bonus et qualifications de la commission :

Important : Tous clients/partenaires PG academy SL devrait avoir sa licence annuel pour être éligible aux qualifications

- a. Les Clients/Partenaires doivent être en conformité avec toutes les règles et procédures PG academy SL énoncées dans les présentes, ainsi qu'avec toutes les directives mises en œuvre pour bénéficier des bonus et des commissions applicables. Tant qu'un Client/Partenaire se conforme aux termes et conditions énoncés dans le contrat, PG academy SL versera de ses commissions à ce Client/Partenaire conformément au plan de rémunération et à ses modifications.
- b. PG academy SL n'émettra de paiement d'aucune forme que ce soit à un Affilié sans avoir reçu à la fois la première mensualité avec les frais d'affiliation et le contrat électronique dûment rempli.
- c. PG academy SL se réserve le droit de différer le paiement des bonus et des commissions jusqu'à ce que le montant cumulé dépasse 100 EUROS.

B. Calcul des commissions et des divergences :

- a. Afin de pouvoir recevoir des commissions et/ou bonus, un Client/Partenaire doit être en règle et se conformer aux conditions d'utilisation et à ces règles et procédures. Pour en savoir plus sur le calcul des commissions et des bonus, les Clients/Partenaires doivent examiner le plan de rémunération.
- b. Un Client/Partenaire doit examiner son rapport mensuel et ses rapports sur les bonus/commissions rapidement et signaler toute anomalie dans les trente (30) jours suivant sa réception. Après le délai de vérification de trente (30) jours, aucune demande supplémentaire ne sera prise en compte pour le recalcul de commission.
- c. Pour plus d'informations sur le paiement des commissions, veuillez consulter le plan de rémunération.

C. Ajustements des bonus et des commissions pour les Services/outils retournés ou les mensualités des Affiliés :

- a. Un Client/Partenaire reçoit les bonus et les commissions applicables en fonction des ventes effectives de Service/Outils au Client final et aux Affiliés via des achats de Service/outils. Lorsqu'un Service/outils est remboursé par PG academy SL au client final ou à l'Affilié, les bonus et commissions attribués au Service/outils retourné seront déduits du compte du Client/Partenaire qui a reçu les bonus ou les commissions applicables sur ces ventes. Par conséquent, pour respecter le droit de rétraction, PG academy SL conservera les commissions et bonus applicables pendant 3 jours. A la fin de cette période de 3 jours, la commission et le bonus applicables passeront de « en attente » à « Disponible ».
- b. Si un Affilié met fin à son contrat et que, pour une raison quelconque, le montant des bonus ou des commissions attribuables aux Service/outils restitués n'a pas encore été entièrement recouvré par PG academy SL, le solde restant peut-être déduit de tout autre montant pouvant être due par PG academy SL à l'affilié dont le contrat est résilié.

10-COMMANDE DE SERVICES/OUTILS

A. Règles générales pour la commande de Services/Outils :

- a. « L'achat de bonus » est strictement et absolument interdit. L'achat de bonus comprend ;
 - L'inscription de personnes ou d'entités à l'insu et/ou l'exécution d'une demande par ces personnes ou entités commerciales ;
 - L'inscription frauduleuse d'un individu ou d'une entité en tant qu'Affilié ou Client ;
 - L'inscription ou la tentative d'inscription d'individus ou d'entités commerciales non existants en tant qu'Affiliés ou clients (« fantômes ») ;
 - Achat de Service/outils PG academy SL ou d'autres services pour le compte d'un autre Affilié ou clients, ou sous l'identifiant d'un autre affilié ou client pour bénéficier de commissions ou de bonus ; et/ou
 - Tout autre mécanisme ou artifice permettant de bénéficier d'avancement de rang, d'incitations, de prix, de commissions ou de bonus qui ne soit motivé par un achat de Service/Outils de bonne foi par le consommateur final.
- b. PG academy SL exige que les Clients/Partenaires utilisent leur propre carte de crédit et n'autorisent pas les autres à les utiliser. Un Client/partenaire n'utilisera pas de compte de carte de crédit ou carte de débit d'un autre Client/partenaire pour s'inscrire à PG academy SL ou acheter des Service/outils sans l'autorisation écrite du titulaire du compte. Cette documentation doit être conservée indéfiniment par le Client/Partenaire au cas où PG academy SL aurait besoin de s'y référer.
- c. Concernant une commande avec un paiement invalide ou incorrect, PG academy SL tentera de contacter le Client/Partenaire par téléphone, courrier ou courrier électronique afin d'obtenir un autre mode de paiement.
- d. Les prix sont sujets à changement sans préavis.

- e. Un Client/Partenaire qui reçoit une commande incorrecte doit en informer PG academy SL dans les trois (3) jours civils suivant la réception de la commande et suivre les procédures décrites dans les présentes règles et procédures, ainsi que les règles de retour/échange/remboursement et toutes les directives mises en place et effective, ainsi que leurs modifications.

B. Fonds insuffisants :

- a. Pour le renouvellement des Service/Outils/Frais, PG academy SL tentera d'abord de débiter la carte crédit du Client/Partenaire. En l'absence d'un solde suffisant, la différence sera prélevée par un autre moyen enregistré dans le back-office
- b. A partir du jour suivant le renouvellement des Service/Outils/Frais, PG academy SL bloquera les commissions/bonus crédités dans le portefeuille du Client/Partenaire afin de garantir le paiement du renouvellement.
- c. Tous les paiements électroniques refusés pour fonds insuffisants seront automatiquement soumis à nouveau pour paiement
- d. Tout solde généré par une insuffisance de fonds ou à la non-couverture des frais par un Client/Partenaire, sera retenu par PG academy SL sur les fonds de bonus et de commission futurs applicables à ce Client/Partenaire.
- e. Toutes les transactions impliquant des fonds insuffisants lors de prélèvement automatique ou via carte de crédit, qui ne sont pas résolu sous 30j par le Client/Partenaire, constitue un motif de fermeture du compte.
- f. Si une commande par carte de crédit ou un prélèvement automatique est refusé la première fois, le Client/Partenaire sera contacté

directement et une demande pour un autre mode de paiement sera faite avant que tout service/outils soit remis à disposition.

- g. En l'absence d'un paiement complet à la date de renouvellement des Service/outils :

- Le Client/Partenaire ne recevra plus de commissions/bonus .

Si la situation du client est régularisée au bout de 30 jours, il percevra ses commissions de manière rétroactive. Dans le cas échéant, son compte sera fermé au trente et un jour.

C. Achat par carte de crédit :

- a. Les achats par carte de crédit ne peuvent être effectués que par le particulier dont le nom et l'adresse figure sur la carte de crédit. Tout Client/Partenaire qui utilise la carte de crédit d'une autre personne pour payer des achats risque de voir son compte suspendu en attendant une enquête et le règlement de toute plainte concernant des frais non autorisés.
- b. En aucun cas un Client/Partenaire ne pourra récupérer des achats par carte de crédit. Tout Client/Partenaire qui le fait perdra immédiatement tous les privilèges de commande par carte de crédit jusqu'à ce que le solde soit remplacé par des fonds certifiés. Si des prélèvements erronés sont appliqués à la carte de crédit d'un Client/Partenaire, celui-ci doit immédiatement contacter l'équipe de support PG academy SL par courrier électronique à l'adresse contact@mind-up.io pour lancer une enquête et résoudre le problème. Si un Client/Partenaire notifie son institution bancaire et demande une rétro- facturation du montant de l'achat, le compte de cette personne sera automatiquement fermé lors de la notification par PG academy SL de l'achat litigieux.

D. Obligation au titre de la taxe de vente :

conformément aux dispositions de l'article L. 221-21-8 du Code de la consommation, le Client reconnaît et accepte expressément que l'exécution de la prestation du Prestataire commence dès la validation du paiement et renonce expressément à son droit de rétractation. Le délai de rétractation légal est donc nul à partir du moment où le produit commandé est téléchargé. L'affilié doit se conformer à toutes les taxes et réglementations fédérales et locales régissant la vente des produits et services PG academy SL.

- a. PG academy SL peut percevoir et remettre la taxe de vente sur les commandes des affiliés si un pays spécifique le demande. Les affiliés de PG academy SL sont responsables de toutes taxes dues au titre de leurs activités avec PG academy SL

- b. PG academy SL encourage chaque affilié à consulter un conseiller fiscal pour obtenir des renseignements supplémentaires pour son entreprise.

F. Politiques de remboursements

- a. Clients/Partenaires PG academy SL :

- i. Si dans les Trois (3) premiers jours suivant le paiement de votre première adhésion, un Client/Partenaire n'est pas satisfait du Service/outils, il/elle doit contacter contact@mind-up.io pour un remboursement complet du montant des Service/outils.

- b. Tous les achats sont facturés en Euros et remboursés en Euros.

11. OPPORTUNITE PG academy SL

A. Présentation du plan de rémunération-Droits du revenu :

- a. Lors de la présentation de l'opportunité PG academy SL à des clients et affiliés potentiels, un Client/Partenaire est tenu de se conformer aux dispositions suivantes :
- b. Un Client/Partenaire ne doit pas citer de manière erronée ou omettre des faits importants sur le plan de rémunération
- Un Client/Partenaire doit indiquer clairement que le plan de rémunération est basé sur la vente de Service/outils PG academy SL et sur le parrainage d'autres Clients/Partenaires.
 - Un Client/Partenaire doit indiquer clairement que le succès ne peut être atteint que par des efforts indépendants importants et diligents.
 - Un Client/Partenaire ne doit pas faire de prévisions, de réclamation ou de garanties de revenus lorsqu'il présente ou discute de l'opportunité PG academy SL ou du plan de rémunération à des Clients/Partenaires potentiels. Un Client/Partenaire

doit informer tous les Clients/Partenaires que le succès nécessite un travail considérable. Les demandes de revenus incluent, sans toutefois s'y limiter, des aperçus de bonus et de commissions, des relevés bancaires, des gains de rang, des documents fiscaux, des bénéfices commerciaux, exposer un certain style de vie et des photos. Par exemple du cash, des voitures exotiques, des yachts. Les déclarations de revenus sont interdites lors d'évènement et/ou de publications sur les médias sociaux des sites internet ou des vidéos. Il vous sera demandé de supprimer immédiatement les publications non conformes ou votre compte sera suspendu jusqu'à ce que la publication soit supprimée. Les membres PG academy SL ne peuvent bloquer aucun membre de l'équipe Compliance PG academy SL sur les médias sociaux.

- Un Client/Partenaire ne peut faire aucune prétention ou afficher des résultats commerciaux basés sur ou concernant des Services/outils offerts par PG academy SL, à l'exception de ceux contenus dans la documentation officielle de PG academy SL.

B. EVENEMENTS :

- a. Les affiliés sont limités à demander un montant de 150.00€ par personne pour les événements.
- b. Aucun Clients/Partenaires n'est autorisé à organiser des événements au nom de PG academy SL sans autorisation.
- c. Le service Compliance doit approuver tout le matériel marketing pour les événements.

C. Règles sur les Outils :

- a. Il est formellement interdit aux Clients/Partenaires de négocier avec nos partenaires pour avoir accès à leurs services en dehors de PG academy SL. Toute violation d'une de ces dernières entraînera une résiliation immédiate.
- b. Un Client/Partenaire doit toujours couvrir ses bénéfices lors de la publication de transactions gagnantes sur les médias sociaux. Les diagrammes de croissance projetée ne sont pas interdits s'ils suivent les modèles fournis par PG academy SL.

D. Les exigences de vente sont régies par le plan de compensation :

- a. Il n'y a pas de territoires exclusifs accordés à qui que ce soit. Aucun frais de franchise ne s'applique à un business PG academy SL. Les Services/Outils PG academy SL ne peuvent être vendus que si PG academy SL détient une licence ou est autrement autorisé à exercer ses activités.

12-INFORMATIONS PROPRIETAIRES ET SECRETS COMMERCIAUX

A. Rapport d'activité, listes et informations confidentielles :

- a. En acceptant les termes du contrat Client/Partenaire PG academy SL le Client/Partenaire reconnaît que des rapports commerciaux, des listes de noms et des informations de contact du Client/Partenaire et toute autre information, contenant des informations financières, techniques ou autres, écrites ou autrement diffusées par PG academy SL ou ayant trait aux activités de PG academy SL (collectivement, les «rapports») sont des informations confidentielles, protégées par un droit de propriété et des secrets commerciaux appartenant à PG academy SL.

B. Obligation de confidentialité :

- a. Pendant la durée du contrat Client/Partenaire PG academy SL et pendant une période d'un (1) an après la résiliation ou l'expiration du contrat Client/Partenaire entre le Client/Partenaire et PG academy SL, le Client/Partenaire ne doit pas :
 - I. Utiliser les informations contenues dans les rapports pour concurrencer PG academy SL ou à des fins autres que la promotion de son business PG academy SL;
 - II. Utiliser ou divulguer à toute personne ou entité toute information confidentielle contenue dans les rapports, y compris la reproduction de l'arborescence dans une autre société de marketing de réseau.

C. Violation et mesures correctives :

- a. Le Client/Partenaire reconnaît que de telles informations exclusives ont un caractère qui les rend uniques et que leur divulgation ou leur utilisation en violation de cette disposition entraînera des dommages irréparables à PG academy SL et aux affiliés indépendants de PG academy SL et ses Clients/Partenaires auront le droit de demander une injonction ou de réclamer des dommages et intérêts à tout Client/Partenaire qui enfreindrait cette disposition dans le cadre de toute action en vue de faire respecter ses droits sous cette section. La partie gagnante aura droit à une indemnité d'avocat, de frais de justice et de dépense.

Retour de matériel :

- a. Sur demande de PG academy SL, tout Client/Partenaire actuel ou ancien retournera l'original et toutes les copies de tous les « rapports » à PG academy SL, ainsi que les informations confidentielles de PG academy SL en sa possession.

13-REGLE DE CONFIDENTIALITE

A. Introduction :

PG academy SL reconnaît et respecte l'importance que ses Clients/Partenaires accordent à la confidentialité de leurs informations

financières et personnelles. C'est pourquoi PG academy SL a publié une règle de confidentialité très restrictive en faveur de ses Clients/Affiliés. Veuillez lire le document relatif à la règle de confidentialité de PG academy SL.

14-PUBLICITE, MATERIEL PROMOTIONNEL, UTILISATION DES NOMS DE SOCIETE ET DES MARQUES COMMERCIALES

A. Affichage des Service/outils :

b. Un Client/Partenaire peut vendre des Service/outils PG academy SL et afficher le nom commercial de PG academy SL sur n'importe quel stand d'exposition (salons, expositions, conférences, etc.) avec l'autorisation écrite express de PG academy SL

c.

- Il est interdit aux Clients/Partenaires de vendre des Service/outils PG academy SL et d'afficher le nom commercial, la marque déposée ou la marque de service PG academy SL dans les stands situés dans les établissements de vente de détail, tels que les centres commerciaux ou les établissements de vente au détail.
- PG academy SL se réserve le droit de refuser l'autorisation de participer à toute activité qui, à son avis, ne constituerait pas un forum approprié pour la promotion de ses Service/Outils et autres Services, ou de l'opportunité PG academy SL.

B. Utilisation de dénominations sociales et de matériels protégés :

- a. Un Client/Partenaire doit sauvegarder et promouvoir la bonne réputation de PG academy SL et des Services/Outils qu'il commercialise. La commercialisation et la promotion de PG academy SL le plan de rémunération et les Services/Outils PG academy SL seront conformes à l'intérêt public et devront éviter toute conduite et pratique discourtoises, fallacieuses, trompeuses, contraires à l'éthique ou immorales.
- b. Tout le matériel promotionnel fourni ou créé par PG academy SL doit être utilisé dans sa forme originale. Il ne peut être ni modifié, ni altéré sans l'autorisation écrite préalable de l'équipe compliance de PG academy SL.
- c. Le nom de PG academy SL, chacun des noms de Service/Outils et les autres noms adoptés par PG academy SL, dans le cadre de ses activités, sont des noms de marque, des marques déposées et/ou des marques de Service/Outils exclusifs de PG academy SL.

En tant que tels, ces marques ont une grande valeur pour PG academy SL et sont fournies aux Clients/Partenaires pour leur utilisation uniquement de manière expressément autorisée.

- d. L'utilisation du nom « PG academy SL » par un Client/Partenaire est limitée à la protection des droits de propriété de PG academy SL, afin que les noms protégés PG academy SL ne soient ni perdus ni compromis par une utilisation non autorisée. L'utilisation du nom PG academy SL sur tout article non produit par PG academy SL est interdite, sauf dans les cas suivants :
- [Nom du Client/Partenaire] Client/Partenaire indépendant PG academy SL.
 - [Nom du Client/Partenaire] Client/Partenaire indépendant des Service/outils PG academy SL.
- e. Les autres procédures relatives à l'utilisation de la dénomination PG academy SL sont les suivantes :
- Tous les articles de papeterie (c'est-à-dire en-têtes, enveloppes et cartes de visite) portant le nom ou le logo PG academy SL et destinés à être utilisés par le Client/Partenaire de PG academy SL doivent être envoyés par courrier

électronique à l'équipe Compliance de PG academy SL pour approbation. Soumettre à contact@mind-up.io

- Les Clients/Partenaires PG academy SL peuvent inscrire « Clients/Partenaires indépendant PG academy SL » dans les pages blanches de l'annuaire téléphonique sous leur propre nom.
 - Les Clients/Partenaires PG academy SL ne peuvent pas utiliser le nom PG academy SL ou pour répondre au téléphone, créer un message vocal ou utiliser un service de répondeur téléphonique, de manière à donner l'impression à l'appelant qu'il est parvenu au bureau principal. Ils peuvent indiquer « Client/Partenaire indépendant PG academy SL »
- f. Un Client/Partenaire ne doit pas apparaître à la télévision ou à la radio, ne pas en faire usage, ni utiliser aucun autre media pour promouvoir ou discuter de PG academy SL ou de ses programmes, Service/outils sans l'autorisation écrite préalable de l'équipe Compliance de PG academy SL.
- Un affilié ne peut produire ni vendre ni distribuer d'évènement ou de discours de la société, pas plus qu'un Client/Partenaire ne peut reproduire des clips audio ou vidéo PG academy SL destinés à la vente ou à un usage personnel sans l'autorisation écrite préalable du Service Compliance de PG academy SL.
- g. Un Client/Partenaire ne créera ni n'utilisera un nom de domaine comprenant le nom « PG academy SL », à l'exception du site internet dupliqué qu'il reçoit de PG academy SL.

- h. PG academy SL se réserve le droit d'annuler son autorisation préalable à l'utilisation de support à la vente ou de tout matériel promotionnel pour se conformer aux lois et réglementations en vigueur et peut demander le retrait du marché de ces supports sans obligation financière envers le Client/Partenaire concerné.
- i. Un Client/Partenaire ne doit pas promouvoir des Service/outils non-PG academy SL ou d'autres services conjointement avec des Service/outils PG academy SL ou d'autres services sur le même site de média social ou la même publicité sans l'approbation préalable de l'équipe Compliance de PG academy SL.
- J. Les déclarations (qui incluent des témoignages personnels) à propos de Service/outils proposés par PG academy SL ne peuvent être faites à l'exception de celles contenues dans la documentation officielle de PG academy SL. En particulier, aucun Client/Partenaire ne peut prétendre que les Service/Outils PG academy SL garantissent des résultats financiers, une croissance des investissements, des bénéfices ou toute autre combinaison financière considérée comme une prétendue ou une garantie de retour sur investissement. De telles déclarations peuvent être perçues comme des revendications d'investissement. Non seulement de telles réclamations enfreignent les règles PG academy SL, mais elles enfreignent aussi potentiellement les lois et les réglementations.

C. Messages et e-mails-limitations :

- a. Sauf disposition contraire dans la première section, un Client/Partenaire ne peut pas utiliser ni transmettre de courrier électronique non sollicité, de diffusion massive de courrier électronique, d'autres messages électronique commerciaux ou de spam faisant de la publicité ou promouvant le fonctionnement de son business PG academy SL. Les exceptions sont :
 - I. Envoyer un courriel à toute personne qui a donné une permission ou une invitation préalable ;
 - II. Envoyer un courrier électronique à toute personne avec laquelle le Client/Partenaire a établi une relation professionnelle ou personnelle.
- b. Au Royaume-Uni et dans les pays où la loi l'interdit, un Clients/Partenaire ne peut pas transmettre, ni faire transmettre par un tiers(par téléphone, message, ordinateur ou autre appareil) , une publicité non sollicitée à un équipement qui a la capacité de transcrire du texte ou des images à partir d'un signal électronique reçu sur un ligne téléphonique normale, une ligne câblée, un réseau numérique à intégration de services, un réseau T1(USA) ou tout autre appareil porteur de signaux , sauf indication contraire dans la présente section.
- c. Tous les documents diffusés par courrier électronique ou informatique soumis à cette disposition doivent comprendre chacun des éléments suivants :
 - Une indication claire et évidente que le message ou le message électronique est une publicité ou une sollicitation. Les mots « publicité » ou « sollicitation » doivent apparaître dans la ligne d'objet du message ;
 - Un chemin de retour clair ou des informations de routage
 - L'utilisation de noms de domaine légaux et appropriés ;
 - Un avis clair et évident de la possibilité de refuser de recevoir d'autres messages commerciaux par télécopie ou par courrier électronique de l'expéditeur, ainsi qu'un lien pour se désabonner en un seul clic ;
 - Les instructions claires sur la possibilité de se désinscrire doivent être le tout premier texte du corps du message, de la même taille que la majorité du message et répété au bas du message
 - Le vrai et véritable nom de l'expéditeur, le message ou l'adresse électronique valide de l'expéditeur et une adresse physique valide de l'expéditeur
 - La date et l'heure de la transmission
 - Lorsque le destinataire formule une demande de ne plus recevoir de documents par messagerie ou par courrier électronique, un Client/Partenaire ne lui transmettra aucun autre document
- d. Tous les documents envoyés par courrier électronique ou diffusés sur ordinateur soumis à cette disposition ne doivent inclure aucun des éléments suivants ;
 - Utilisation de tout nom de domaine tiers sans autorisation
 - Matériel sexuellement explicite

D. Restrictions aux sites internet tiers et à internet :

- a. Il est interdit à un Client/Partenaire de créer ou d'enregistrer un site internet tiers afin de promouvoir, de vendre ou de faire la publicité de leur business PG academy SL. Il est interdit à un Client/Partenaire d'utiliser ou de tenter d'enregistrer les noms commerciaux, marques de commerces, noms de Service/Outils, marques de Service/Outils, adresses URL, expressions publicitaires, nom de PG academy SL ou leurs dérivés, à quelque fin que ce soit, y compris limité à, noms de domaine internet (URL), sites internet de tiers, adresse de messagerie, pages internet ou blogs.
- b. Un Client/Partenaire ne peut pas vendre des Service/Outils PG academy SL ni offrir l'opportunité commerciale en utilisant des « enchères en ligne » telles que eBay®, Amazon, ou d'autres sites de vente au détail externes ou sites de vente aux enchères.
- c. Les sites de médias sociaux peuvent être utilisés pour vendre ou proposer de vendre des Service/Outils PG academy SL ou

d'autres services. Les profils d'un Client/Partenaire créé dans toute communauté lorsqu'une discussion ou PG academy SL est discuté ou mentionné doivent clairement identifier le Client/Partenaire en tant que Client/Partenaire indépendant , et lorsque le Client/Partenaire participe dans de telles communautés, les Clients/Partenaires PG academy SL doivent s'abstenir de conversations inappropriées, commentaires, images, vidéo, audio, application ou tout autre contenu adulte, profane, discriminatoire ou vulgaire. La détermination de ce qui est inapproprié est la seule discrétion de PG academy SL, et le Client/Partenaire de PG academy SL sera passible de mesures disciplinaires. Les bannières publicitaires et les images utilisées sur ces sites doivent être actuelles et provenir de la bibliothèque approuvée par PG academy SL du site

- internet officiel PG academy SL ou du back-office. Si un lien est fourni, il doit renvoyer au site internet répliqué du Client/Partenaire qui publie.
- d. Les publications anonymes ou l'utilisation d'un pseudonyme sur tout site de réseau social sont interdites, et les Clients/Partenaires de PG academy SL en infraction seront passibles de mesures disciplinaires.
 - e. Un Client/Partenaire PG academy SL ne peut utiliser de blog, de spam ou toute autre méthode de réplique de masse pour laisser des commentaires sur un blog. Les commentaires créés ou postés par les Clients/Partenaires doivent être utiles, uniques pertinents et spécifiques à l'article du blog.
 - f. Les Clients/Partenaires doivent divulguer leur nom complet sur toutes les publications dans les médias sociaux et s'identifier de manière visible en tant que Clients/Partenaires indépendant PG academy SL. Les publications anonymes ou l'utilisation de pseudonyme sont interdites.
 - g. Les envois faux, trompeurs ou fallacieux sont interdits. Ceci inclut, sans toutefois s'y limiter, les publications fausses ou trompeuses, les discours arrangés, relatifs à l'opportunité de business PG academy SL, aux Services/Outils PG academy SL et à d'autres services, et/ou à vos informations biographiques et vos informations d'identification.
 - h. Les Clients/Partenaires sont personnellement responsables de leurs publications et de toutes les autres activités en ligne liées à PG academy SL. Par conséquent, même si un Client/Partenaire ne possède ni n'exploite un blog ou un site de médias sociaux, si un Client/Partenaire poste un de ces sites se rapportant à PG academy SL ou pouvant être rattaché à PG academy SL, il est responsable de la publication. Les Clients/Partenaires sont également responsables des publications sur tout blog ou site de réseau social que les Clients/Partenaires possèdent, exploitent ou contrôlent.
 - i. En tant que Client/Partenaire, il est important de ne pas dialoguer avec une personne qui place un message négatif sur vous, d'autres Clients/Partenaires de PG academy SL. Signalez tout message négatif à PG academy SL. Répondre à de tels messages négatifs alimente souvent simplement une discussion avec une personne qui porte une rancune, qui ne se maintient pas aux mêmes normes élevées de PG academy SL et porte donc préjudice à la réputation et à la bonne volonté de PG academy SL.
 - j. La distinction entre un site de médias sociaux et un site internet peut ne pas être claire, certains sites de médias sociaux étant particulièrement robustes. PG academy SL se réserve donc le droit exclusif de classer certains sites de médias sociaux en sites internet tiers interdits par la présente.
 - k. Si votre business PG academy SL est résilié pour une raison quelconque, vous devez cesser d'utiliser le nom PG academy SL ainsi que toutes les marques, noms commerciaux, marques de Service/Outils et autres droits de propriété intellectuelle de PG academy SL, ainsi que tous leurs dérivés dans toutes les publications et tous les sites de médias sociaux que vous utilisez. Si vous publiez sur un site de media social sur lequel vous vous êtes identifié précédemment en tant que Client/Partenaire indépendant PG academy SL, vous devez indiquer de manière visible que vous n'êtes plus un Client/Partenaire indépendant PG academy SL ;
 - l. En ce cas de non-respect de ces règles pour mener votre business en ligne, le Client/Partenaire peut perdre son droit de publicité et de commercialisation des Services /Outils PG academy SL et des opportunités commerciales PG academy SL en ligne, en plus de toute autre mesure disciplinaire prévue dans les règles et procédures.

E. Matériel de publicité et de promotion :

- a. Vous ne pouvez pas annoncer de Services/Outils PG academy SL à un prix inférieur comparativement au prix le plus élevé publié par la société, au prix de détail établi des Services/Outils PG academy SL et des taxes applicables. Aucune publicité de sollicitation ou attractive n'est autorisée. Cela inclut, sans toutefois s'y limiter, les offres présentant des avantages allant au-delà de ceux proposés par la société.
- b. La publicité et toutes les formes de communication doivent adhérer aux principes d'honnêteté et de bienséance.
- c. Toute publicité, y compris, sans toutefois s'y limiter, la presse écrite, internet, les tableaux d'affichage informatiques la télévision, la radio etc. est soumise à l'approbation écrite préalable de la Compliance de PG academy SL.
- d. Toutes les demandes d'approbation concernant la publicité doivent être adressées par écrit à la Compliance de PG academy SL

F. Autorisation de témoigner :

- a. En acceptant les termes du contrat Client/Partenaire PG academy SL, un Client/Partenaire autorise PG academy SL à utiliser son témoignage ou son image et sa ressemblance dans les supports de vente de l'entreprise, y compris, sans toutefois s'y limiter, les supports imprimés, les supports électroniques, les supports audio et vidéo. Considérant qu'il est autorisé à participer à l'opportunité commerciale PG academy SL, un Client/Partenaire renonce à tout droit d'être indemnisé pour l'utilisation de son témoignage ou de son image et de sa ressemblance, même si PG academy SL peut être payé pour des articles ou des supports de vente contenant cette image et ces informations et ressemblance. Tout témoignage reflète les opinions, les croyances, les constatations ou les expériences actuelles, originales et honnêtes du Client/Partenaire, sur la base de l'expérience réelle du Client/Partenaire avec PG academy SL et de toute utilisation déclarée des Services/Outils PG academy SL. PG academy SL s'engage à informer immédiatement le Client/Partenaire de tout changement dans les opinions exprimées dans le témoignage. Dans certains cas, le témoignage d'un Client/Partenaire peut apparaître dans les supports publicitaires d'un autre Client/Partenaire PG academy SL. Si un Client/Partenaire ne souhaite pas participer aux supports de vente et de marketing de PG academy SL, il doit en informer par écrit la Compliance de PG academy SL afin de s'assurer que son témoignage, son image et son identité ne seront pas utilisés dans les documents de l'entreprise, articles de reconnaissance de l'entreprise, publicité ou enregistrements d'événements annuels.

G. Télémarketing-Limitations :

- a. Un Client/Partenaire ne doit pas recourir au télémarketing dans le cadre de l'exploitation de son business en tant que Client/Partenaire PG academy SL. Le terme « télémarketing » désigne le fait de placer un ou plusieurs appels téléphoniques ou transmissions de messages à une personne physique ou morale dans le but d'induire l'achat de Service/Outils PG academy SL ou de les recruter pour l'opportunité PG academy SL.
- b. Des « appels imprromptus » ou des appels/messages non sollicités à des Clients/Partenaires potentiels dans le but de promouvoir les Service/Outils PG academy SL ou l'opportunité PG academy SL est considérée comme du télémarketing et est interdit
- c. Exceptions à la réglementation sur le télémarketing. Un Client/Partenaire peut passer des appels téléphoniques ou des messages à des clients potentiels ou à des Clients/Partenaires dans les situations limitées suivantes :
 - Si le Client/Partenaire à une relation commerciales établie avec le prospect
 - En réponse à la demande personnelle du Client/Partenaire potentiel concernant un Service/Outils offert par le Client/Partenaire PG academy SL, dans les 3 mois précédant immédiatement la date de cet appel/message
 - Si le Client/Partenaire reçoit une autorisation écrite et signée du prospect autorisant le Client/Partenaire à appeler/envoyer un message
 - Si l'appel/le message est destiné à des membres de la famille, des amis personnels et des connaissances ;
- d. Un Client/Partenaire ne doit pas utiliser de système de numérotation téléphonique automatique dans le cadre de l'exploitation de son business PG academy SL.
- e. Le non-respect des règles ou réglementations PG academy SL en matière de télémarketing peut entraîner des sanctions à l'encontre de la fonction de l'affilié PG academy SL, pouvant aller jusqu'à la résiliation du contrat.
- f. En signant le contrat Client/Partenaire de PG academy SL, ou en acceptant des commissions, d'autres paiements ou autres attributions de PG academy SL, un Client/Partenaire donne la permission à PG academy SL et aux autres Clients/Partenaires de PG academy SL de la contacter.
- g. Au cas où un Client/Partenaire enfreindrait cette section, PG academy SL se réserve le droit d'engager des poursuites judiciaires pour obtenir une réparation pécuniaire ou équitable.

15-MARKETING INTERNATIONAL

A. Règle de marketing international :

- a. Un Client/Partenaire est autorisé à vendre des Services/Outils PG academy SL à ses Clients/Partenaires uniquement dans les pays dans lesquels PG academy SL est autorisé à exercer ses activités, conformément aux règles et procédures de chaque pays. Le Client/Partenaire PG academy SL ne peut vendre des Service/Outils dans aucun pays ou les Services/Outils PG academy SL n'ont pas reçu l'autorisation ou l'approbation du gouvernement. Veuillez consulter la liste des pays interdits ci-dessous dans l'annexe(A).
- b. Un Client/Partenaire ne peut pas, dans un pays non autorisé, organiser des réunions de vente, d'inscription ou de formation, s'inscrire ou tenter d'enregistrer des Clients/Partenaires potentiels, ni mener toute autre activité visant à vendre les Service/Outils PG academy SL, en établissant une organisation des ventes ou la promotion de l'opportunité commerciale PG academy SL.

GLOSSAIRE DES TERMES PG academy SL

CLIENT ACTIF : Un client qui a acheté/payé un Service/Outils au cours des 30 derniers jours

ANNULER/RESILIER : Annulation/résiliation du partenaire ou de l'enregistrement d'un client. L'annulation/résiliation peut être volontaire, involontaire ou non renouvelée

CLIENT : Toute personne qui s'inscrit et qui n'a pas encore acheté de service ou de produit ou a acheté il y a plus de 31 jour. PG academy SL ne collecte pas de données concernant le paiement (par exemple : numéro de sécurité sociale/numéro fiscal, type d'entité, nom, adresse email, adresse, etc.) pour les Clients. Les clients recevront une URL de référence/un site répliqué et pourront gagner des commissions de niveau 1 sur les commissions de vente et les packs, en tant qu

CONTRAT CLIENT-PARTENAIRE : Le contrat entre PG academy SL et chaque Client/Partenaire PG academy SL

comprend les règles et procédures de PG academy SL (y compris la règle de remboursement), les conditions d'utilisation de PG academy SL, la règle de confidentialité PG academy SL, l'avis légal et le déni de responsabilité de PG academy SL, ainsi que le plan de compensation PG academy SL, dans leur forme actuelle et modifiés par PG academy SL à sa seule discrétion conformément aux termes des présentes. Ces documents sont collectivement dénommés « contrat », « contrat de partenaire » ou « contrat client »

FRAIS D'AFFILIATION : Frais mensuels payés par les partenaire PG academy SL pour la gestion de leur organisation et la gestion de leurs commissions/bonus

LIGNE DE PARRAINAGE : Rapport généré par PG academy SL qui fournit des données critiques sur l'identité des Clients/Partenaires, des informations sur les ventes et les activités d'inscription de chaque organisation Clients/Parten PG academy SL. Ce rapport contient des informations confidentielles et des secrets commerciaux exclusifs à PG academy SL

MATERIEL OFFICIEL DE EXOS CONSULTING LTD : Documents, site internet, audio, vidéo et/ou tout autre matériel développé, imprimé, communiqué, publié ou distribué par PG academy SL à ses Clients/Partenaires

ORGANISATION : Les Clients/Partenaires placés sous un Client/Partenaire particulier.

PLACEMENT : Votre position dans l'organisation de votre sponsor.

PLAN DE REMUNERATION : Les directives et la littérature de référence décrivant comment les Clients/Partenaires peuvent générer des commissions et des bonus.

PORTEFEUILLE DES CLIENTS/PARTENAIRES : Site sécurisé qui gère les commissions du Client/Partenaire de PG academy SL.

RECRUTEMENT : Aux fins du contrat, le terme « recruter » désigne la sollicitation, l'enregistrement, l'encouragement ou l'effort d'influencer de quelque manière que ce soit ; directement, indirectement ou par l'intermédiaire d'une tierce partie, un autre Client/Partenaire de PG academy SL à s'inscrire ou à participer à une autre opportunité de marketing multiniveau, de marketing de réseau ou de vente directe.

SPONSOR/PARRAIN : Un Client/Partenaire qui inscrit un autre Client/Partenaire PG academy SL dans la société et qui est répertorié en tant que sponsor dans le contrat Client/Partenaire. Le fait de recruter d'autres personnes et de les former à devenir des Clients/Partenaires de PG academy SL est appelé « parrainage/sponsoring ».

UTILISATEUR : Toute personne, personne privée ou personne morale, qui utilisera les Service/Outils PG academy SL en tant que client ou affilié.

Remarque : Toute référence à « s'inscrire/parrainer personnellement » dans le présent document décrit simplement la méthode utilisée pour créer une communauté de Clients/Partenaires, c'est-à-dire personnellement, en inscrivant d'autres participants au plan. Cette phrase n'entraîne aucun lien entre le simple acte de recrutement, de parrainage ou d'inscription et le versement d'une indemnité.

ANNEXE(A)

Liste des pays interdits :

- Afghanistan
- Biélorussie
- Birmanie
- Tchad
- Chine
- Cuba
- Iran
- Irak
- Liban
- Libéria
- Montana, USA
- Corée du Nord
- Rwanda
- Soudan
- Syrie - Tunisie - Zimbabwe