DXN Distributorship
Rules and Regulations

Règles et règlementations

DAXEN MOROCCO LLC S.A.R.L
www.dxn2u.com

Distributorship Rules & Regulations

DEFINITION :

For the purposes of the DXN Distributorship Rules and Regulations, unless the context otherwise requires or unless repugnant to or inconsistent with such context, the following words or expression shall have the following meanings:-

"Distributor"	shall mean for the purpose of the DXN Distributorship Rules and Regulations, a person who has applied under Clause 1 herein and whose application has been accepted by DXN;
"DXN"	shall mean Daxen Morocco LLC;
"EDC"	shall mean "Executive Diamond Council";
"PV"	shall mean "Point Value";
"PPV"	shall mean "Personal Point Value"
"Product" or "Products"	shall mean products produced or which bears the DXN label
"SCN"	shall mean Show Cause Notice
"Sponsor"	shall mean an existing Distributor who introduces a new member to be a Distributor of DXN and whose name appears on the new member's Distributor Application Form as the Sponsor
"SV"	shall mean "Sales Value"

Unless the context otherwise requires or unless repugnant or inconsistent with such context, the following interpretations shall apply:-

(a) References to clauses and subclauses are to be construed as references to clauses and subclauses of this DXN Distributorship Rules and Regulations;

(b) References to DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies, federal or state legislations or provisions of such legislation shall include such provisions as modified, amended or re-enacted;

(c) References to persons include any body corporate or partnership;

(d) Words denoting the masculine gender include the feminine and neuter genders and vice versa;

(e) Words denoting the singular number include the plural number and vice versa;

(f) The headings to the clauses are for ease of reference only and shall not affect the interpretation of the DXN Distributorship Rules and Regulations; and

(g) References to any party includes its successors in title and permitted assigns.

1. Application for Distributorship

1.1 Only applicants aged 18 years and above may apply to become as a Distributor.

1.2 In order to become a Distributor of DXN, an applicant is required to complete and sign the Distributorship Application Form and shall irrevocably agree to abide by the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies including but not limited to any variation, amendment or modification. Any application for distributorship is subject to the approval of DXN. The completed form can be handed to the stockist, branch or the head-office where cash bill and temporary card will be issued. This temporary card is valid until the official card is issued and the distributorship form has been approved by DXN.

1.3 A Distributor is prohibited from submitting any false or inaccurate information to DXN. A Distributor shall inform DXN of any changes affecting the accuracy of the Distributor's details. DXN reserves the right to immediately terminate any distributorship in the event it determines that false or inaccurate information was provided by the said Distributor.

2. Status of Distributorship

2.1 Application can be submitted for the following status:

(a) Husband and wife shall either register as Joint Distributors with a single distributorship code or register separately with separate membership code provided that the registration of either the husband or wife shall be made under their respective spouses and not under a different group or distributor.

(b) A corporation cannot be accepted as a Distributor of DXN. Nevertheless, if a Distributor wishes to change his distributorship to a private company or a partnership, written approval from DXN shall be obtained. In the event DXN has approved the distributorship application by a corporation or private company or partnership, any change to the equity structure of the said corporation or private company or partnership must first obtain the approval of DXN. In the event DXN determines that false or inaccurate information was provided or any change to the equity structure has been done without the approval of DXN, DXN reserves the right to forthwith terminate the distributorship.

3. Conditional Life Distributorship

3.1 Distributorship with DXN is for a lifetime and no yearly renewal of distributorship is necessary PROVIDED THAT the Distributor is required to have at least one (1) personal purchase transaction with PV in each calender year. Personal purchase transaction refers to purchase of DXN Products(s) with PV, regardless of amount, made in the Distributor's own name.

3.2 Failure to comply with the above requirement shall render the distributorship of the concerned to lapse on 31st December of that calender year without need of further notice. Any reinstatement may be done between 1st January until 31st March in the same calender year of expiry in a single cash bill subject to the following:-

(a) the minimum monthly PPV required for bonus has been achieved by the Distributor; and

(b) the reinstatement is endorsed by the EDC and approved by the management of DXN

3.3 For new distributorship joining between 1st October and 31st December, the expiry date shall be extended until 31st December of the following year.

3.4 Distributor whose distributorship has lapsed may re-register as a new Distributor under the same or another Sponsor however; he will be considered and deemed as a new Distributor and therefore, not entitled to his former networks.

3.5 The reinstatement would be effective upon due approval from DXN's management. In other words, the reinstatement would not be backdated. Purchases, if any, made after lapse of distributorship would be accumulated and encoded according to marketing plan in the month of reinstatement.

3.6 A Distributor who fail to reinstate his distributorship within the above-said grace period may not be entitled to reinstate his former network upon their re-registration after the grace period.

3.7 A Distributor's distributorship shall be terminated if he (or any one of the spouse / partner / party / member of the company including proxy) is directly or indirectly involved in any of the disciplinary cases such as:

(a) sponsoring other Distributors in an improper / invalid manner;

(b) changing the selling price of a product without obtaining prior approval of DXN;

(c) involved in other direct sales companies or any company having direct competition with DXN;

(d) in breach of DXN Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies;

(e) conducting any activities that directly or indirectly will bring negative effects to DXN or affect DXN's goodwill;

(f) selling or distributing other country's Products in another country which DXN's market has been established ;

(g) delivering, distributing or selling DXN's Products of one country to another country (which DXN's market has been established) without written approval from DXN;

(h) making false claims relating to the Product(s) or the DXN Marketing Plan.

4. Registration Fee

The registration fee is to be determined by DXN which is subject to change at any point of time and shall take effect immediately upon the issuance of any official announcement or notice.

5. DXN Starter Kit

Upon registration, distributors will be given a DXN Starter Kit. The Starter Kit, business materials or sales aids' price is set at cost: not a service or franchising fee, strictly to offset costs incurred by DXN in the production and distribution of the marketing tools and materials. No PV or SV shall be given and no commissions or bonuses shall be paid on the purchase of the starter kit or business materials or sales aid. The Distributor may purchase additional kits for resell to new recruits. The Starter Kit shall be sold at the price fixed by DXN and is strictly prohibited to be sold/resold for profit or mark-up.

6. Distributor's Purchase Order

Products can be purchased by cash (or by any mode of payment so accepted by DXN) from DXN and valid stockists. Cash bill will be issued for each private purchase (Distributor). All purchases after the month end cannot be backdated from the date of purchase.

7. Entitlement to Monthly Bonus

7.1 A Distributor is required to maintain a monthly PPV exclusively in one (1) country for bonus qualification and commissions overriding. Bonuses are paid according to DXN's Marketing Plan when and where a Distributor has maintained the required monthly PPV.

7.2 In addition, DXN reserves the right to recoup any bonuses paid to any Distributors on Products or services under the following circumstances :

(a) returned under DXN's refund policy or exceptions thereto established by an authorized stockists;

(b) returned to an authorized stockists under any applicable law; or

(c) stolen or obtained by fraudulent means.

8. Discrepancy in Monthly Bonus Statement

DXN shall be informed in writing within thirty (30) days from the date of receipt of the monthly bonus statement of any discrepancy in the said statement after which at the end of the specified time period, all monthly bonus statement shall be deemed as final and conclusive and DXN shall not entertain any inquiry or complaint.

9. Suspension and Termination of Bonuses, Incentives and Benefits

DXN reserves the full and absolute right, at any point of time, to withhold or suspend or terminate a Distributor's benefits including but not limited to bonuses, incentives, commissions, benefits, entitlements, etc., in the event:

9.1 A Distributor has been issued with a SCN for violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.2 A Distributor who is currently in the process of due inquiry conducted by DXN for allegedly violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.3 A Distributor who has been found liable by DXN for violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.4 Pending the finalization of transfer of the distributorship to beneficiary; or

9.5 Any other causes/reasons deems necessary and fit by DXN.

10. Responsibilities of a Distributor

10.1 A Distributor is independent and is free to operate on his own. Therefore, a Distributor shall not claim or represent as an employee of or having employment relationship with DXN. A Distributor is strictly prohibited from representing himself as such. Disciplinary action shall be taken on those who have breached this regulation.

10.2 A Distributor shall represent the Products, services, and opportunity of becoming a Distributor ethically and professionally.

10.3 No representation or sales offers may be made relating to Products and services, which are inaccurate as to price, grade, quality, and liability.

10.4 No unreasonable, misleading, or unrepresentative earnings claims may be made. No income guarantees of any kind shall be made.

10.5 A Distributor may not solicit or persuade any other Distributor to sell or purchase Products or services other than those offered by DXN. A Distributor agrees that a violation of this rules inflicts irreparable harm to DXN and agrees that injunctive relief is an appropriate remedy to prevent it.

10.6 A Distributor is responsible for his own business decisions and expenditures.

10.7 A Distributor shall obey and comply full with the DXN Distributorship Rules & Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies.

10.8 A Distributor is personally responsible and accountable for compliance with all applicable national, state, municipal and local laws and regulations.

10.9 A Distributor shall comply with all laws, regulations and codes of practice applying to the operation of his distributorship and shall not engage in any activity which may bring disrepute to themselves or to DXN.

10.10 A Distributor shall not make any representation to a prospective recruit and/or customer which cannot be verified or make any promise which cannot be fulfilled. A Distributor shall not present any information to the customer/prospect in a false or deceptive manner.

11. Restriction/Right to Area

11.1 A Distributor is not allowed to have any right or impose any restriction to a particular area and are strictly prohibited to declare that they have any specific right on a particular area.

11.2 A Distributor is strictly prohibited to distribute or sell any Products specifically manufactured for a particular country in any other country unless written approval from DXN.

12. Restriction on Products

12.1 DXN's Products are strictly prohibited from being sold or exhibited in grocery shops, stores, mini-markets / supermarkets, military stores or trade fair.

13. Manner of Selling and Selling Price

13.1 The selling price of any DXN Product is determined by DXN and no Distributor shall be allowed to reduce or increase the price including by way of tampering with the selling price as affixed or determined by DXN on the label or packaging of the Product. Breach of this regulation shall result in having their distributorship suspended or terminated by DXN.

13.2 DXN reserves the right, at any point of time to revise the selling price including but not limited to PV and SV of the Product without any prior notice, and the revised price so determined or fixed shall have immediate effect upon its official announcement.

13.3 A Distributor is not allowed to deliver, distribute or sell any Products by way of discounts, free gifts, promotion that in aggregate or in any how are confirming the Products are distributed or sold below or above the selling price so determined and permitted by DXN, unless the discounts, free gift or promotion is organized and approved by DXN.

14. Product Claims

14.1 A Distributor shall not make any medical claim for any Product nor specifically prescribe any given Product as suitable for any ailment, as that type of representation implies the Products are drugs rather than cosmetics or nutritionals. Under no circumstances should any Products be likened to drug Products prescribed for treatment of specific ailments.

14.2 A distributor shall be held liable and responsible for false claims of the Product which shall lead to disciplinary or suspension or termination of distributorship.

14.3 While DXN makes every effort to achieve full compliance with complicated and periodically amended regulations, no Distributor should or attempt to state or intimate that any Product is approved by the Ministry of Health or any other governmental authority.

15. Improper Sponsoring of Distributor and Penalty

15.1 Improper sponsoring and its penalty

Improper ways of sponsoring Distributors in the following context are prohibited:-

(a) sponsoring a Distributor who is already a Distributor of another group;

(b) sponsoring the spouse of a person who is already a Distributor of another group.

15.2 The following actions will be taken if improper sponsoring is proven to have occurred:

(a) distributorship shall be terminated with immediate effect. If the distributorship is terminated; all Distributors who were improperly sponsored will be transferred to their original Sponsors.

(b) If the spouse (B) of a Distributor (A) is found to have become a Distributor of another group, B's Distributors will be terminated immediately and Distributors under B will be transferred to A's original Sponsors.

(c) Penalty letters will be issued to all those who are involved.

(d) No arrears of bonus will be considered.

15.3 Proxy and its Penalty

If a Distributor establishes a group not under his hierarchy but has self-interest in the development of the group, the Distributor is deemed to have been involved in this activity and his distributorship will be suspended or terminated and the group established by proxy will be transferred to the Sponsor.

16. Involvement in other Direct Sales Company

16.1 A Distributor who has achieved the status of Star Ruby and above is not allowed to be involved directly or indirectly (including by proxy) in any activities of other direct sales companies or other activities that will bring negative effects to DXN. Any Distributor who commits such offence shall have his distributorship terminated immediately by DXN.

16.2 A Distributor shall not directly or indirectly and whether on his own behalf or with or for any other person solicit, promote or recruit any member of their downline organization to join or participate in any other direct selling or network marketing business or to distribute, sell or promote any Products or services competitive with DXN.

17. Breach of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and Any of its Policies

17.1 If a Distributor breaches any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies, the Distributor's distributorship may be suspended or terminated immediately.

17.2 During the period of DXN's investigation or issuance of SCN or suspension notice for the alleged violation of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and or any of its policies, the following shall be applied:

(a) DXN may provide verbal reprimand or issue a Warning Notice to the Distributor for the violation of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies;

(b) In the event of a SCN is issued to a Distributor, the Distributor shall within fourteen (14) days from the date of the same provide his written explanation relating to the allegations for consideration by DXN. DXN reserves the right to suspend the said

Distributor from participating or carrying out activities which includes but not limited to placing orders, making sale or purchase, dealing with DXN's Products, dealing with networks, sponsoring, modifying Distributors information, attend training, participate in DXN's activities, participate in promotional activities or incentives campaigns, receiving bonuses, commissions or incentives until a final decision is made by DXN.

(c) In the event of the Distributor fails to provide any written reply to the said SCN within the said period, DXN shall have the right to impose such punishment as it considers proper.

(d) On the basis of any information obtained from collateral sources or from DXN's investigation of the statements and facts taken together with information submitted to DXN during the response period, DXN shall make a final decision regarding the appropriate remedy, which includes the termination of the Distributor's distributorship. DXN reserves the right to impose any remedies for similar violations of DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies on a case-by-case basis. DXN will notify the Distributor of its decision and all remedies will be effective forthwith as of the date on which notice of DXN's decision is served.

(e) In the event of termination of the Distributor's distributorship, the Distributor's distributorship /status and all benefits pursuant to the DXN Marketing Plan including but not limited to benefits on promotion activities, incentives campaigns, entitlements shall be forfeited. Henceforth, the terminated Distributor is automatically prohibited from dealing in whatsoever manner with DXN's Products, networks and activities.

(f) Any Distributor so terminated may apply for new distributorship from DXN after

18. Beneficiary

18.1 A Distributor may appoint any person of the same nationality as his beneficiary. If no beneficiary is named in the distributorship form, the beneficiary shall be the next of kin. However if there is a dispute relating to the beneficiary after the death of a Distributor, the appropriate court shall decide the beneficiary. DXN reserves the right to suspend any benefits including but not limited to bonuses and commissions until a final decision is made by the Court.

18.2 A Distributor shall not transfer, allocate, or otherwise transfer any right conveyed by under his distributorship to any person without the written approval from DXN. A Distributor may delegate his responsibilities but be and is ultimately responsible for insuring compliance with the applicable laws and regulations.

19. Properties of DXN

19.1 DXN logos, trademarks, service marks, Product names, and other tangible or intangible commercial assets, registered or otherwise, videotapes, stationeries, printed materials, provided and related to DXN are the properties of DXN. Henceforth, they are not to be used, extracted or reproduced by any Distributor without prior written approval from DXN.

19.2 All promotional materials including but not limited to flyers, business cards, pamphlets, brochures, books prepared in accordance with the sub-clause below, may be distributed through personal contact only. They may not be posted in public places, mass mailed, put in mail boxes, or disseminated by any other non-personal contact means. Materials may not be disseminated through unsolicited faxed or E-mail message.

20. Distributor Agreement

An Agreement between a Distributor and DXN takes effect as soon as the Distributorship is approved by DXN.

21. Transfer of Distributorship

Transfer of distributorship is divided into two categories:

21.1 DEATH
If a Distributor passes away, the beneficiary will automatically take over the distributorship. If no beneficiary is named, the transfer of distributorship will be determined as per the law prevailing in the country. Simultaneously, DXN reserves the right to suspend any and all benefits including but not limited to bonuses, commissions until the issue is resolved.

21.2 INDISPOSITION
A Distributor who has reached the age of 65 years old or unable to continue the DXN business due to health complications which, if accepted by DXN shall be allowed to transfer the distributorship to anyone as he wishes or to his beneficiary.

22. Double Registration

22.1 In the event that a double registration has been detected and confirmed as such, DXN reserves the right and shall terminate the newer distributorship code with immediate effect without further reference or notice. Accordingly, DXN shall transfer all the newer distributorship code's down-lines and accumulated PVs to the old distributorship code.

22.2 Disciplinary action such as suspension or termination shall be initiated against any Distributor or Sponsor who directly, indirectly or accidentally found to be involved in double registration.

23. Request for Changing Sponsors

23.1 Application for change of Sponsor is not allowed by DXN.

23.2 If a Distributor insists on changing his Sponsor, he can write to DXN to terminate his existing distributorship and wait for six (6) months before re-applying for distributorship under a new Sponsor.

23.3 For a Distributor whose distributorship has lapsed, a distributor may request to change his Sponsor by re-registering by following the procedure stated in Clause 3.

23.4 A Distributor shall not directly or indirectly encourage, persuade, involve or assist another Distributor to transfer to a different Sponsor. This includes the act of offering financial or other tangible or intangible incentives or benefits to induce the Distributor to terminate his existing distributorship and then re-register under a different sponsor. Any Distributor found liable to be involved in such practice may result in his distributorship to be suspended or terminated immediately.

24. Buy Back Policy

24.1 DXN practices Buy Back Policy to ensure maximum satisfaction of its Distributors. This policy allows every Distributor to return unsold DXN Products in its original condition and of merchantable quality before the 20th of the month during which such purchase was made. Products in the "original condition and of merchantable quality" means the Products which are still in the market (the production has not yet stopped), with the price label still intact and clean, unopened box and in good condition. DXN reserves the right to reject any returned Product that does not meet such specification or condition. The Distributors must fill the Distributor Buy Back Forms in any of the DXN branches.

24.2 Distributors who wish to terminate their distributorship can return to any of the DXN branches all unsold DXN Products that are in the original condition and of merchantable quality.

24.3 DXN will deduct 85% on SV for all returned Products for bonus paid eighty percent (80%) and five percent (5%) handling fee.

24.4 Products returned should be accompanied with the following documents:

(a) relevant cash bills/invoices (only original copy is considered valid);

(b) Distributor Card, which is still valid; and

(c) letter of termination of Distributor's right.

24.5 DXN will send the refund using crossed cheque after deducting the bonus paid, handling fee and whatsoever balance that is due. The cheque will be sent to the Distributor by registered mail or courier within thirty (30) days from the returned date.

24.6 Distributors are advised not to over purchase. Purchase of Products should be made based on realistic estimation of the customer's orders.

25. Distributor Website Regulations

25.1 Any distributor who wish to establish link to DXN website or its subsidiary sites must submit application, stating its purposes and be approved by DXN prior to posting the link.

25.2 No site references DXN, its Products or link to DXN website is permitted to make unsubstantiated income or Product claim.

25.3 No site should make it appear that it is DXN subsidiary or that the site is in any way sanctioned or endorsed by DXN.

25.4 All sited link to DXN must clearly state in a highly visible location that they are operated by independent distributor.

25.5 The Distributor's website must not display DXN logo, trademark, or its Products. Any text related to or describing the link to DXN website must be in strict accordance with specifications approved by DXN.

25.6 A distributor is fully responsible, accountable and liable for any misuse or misrepresentation of the website. Any violation of this clause and its subclauses thereto shall lead to disciplinary action such as suspension or termination of the distributor's distributorship.

26. Promotion Activities and Incentive Campaigns

26.1 Distributors shall abide with the respective rules and regulations governing all promotion activities and incentives campaigns.

26.2 At any point of time of the promotion activities or incentive campaigns, if any Distributor is under investigation for disciplinary cases or has been or about to be issued a SCN for violation of DXN Distributorship Rules and Regulations DXN reserves the absolute right, at any point of time, to suspend or disqualify any Distributor from any and all promotion activities or incentive campaigns .

27. Litigation and claims

In the event any Distributor is charged with any infringement of any proprietary right of any 3rd party arising from any of DXN's proprietary assets, or if the Distributor becomes the subject of any claim or suit related to that Distributor's business-related conduct or any other action that directly or indirectly negatively affects or puts DXN, its reputations, or any of its tangible or intangible assets at risk, the affected Distributor shall immediately notify DXN. DXN may, at its own expenses and upon reasonable notice, take whatever action it deems necessary (including, but not limited to, controlling any litigation or settlement discussion related thereto) to protect itself, its reputations, and its tangible and intangible property. A Distributor shall take no action related to that claim and suit, unless obtained DXN's written consents.

28. General Business Ethics

28.1 DXN Marketing Sdn. Bhd. is a member of the Direct Selling Association (DSA) in Malaysia as well as in many countries around the world and abides by the DSA Code of Conduct. Along with the ethical guidelines of this section, Distributors are strongly encouraged to read the DSA Code of Conduct and adopt its principles in their business operations.

28.2 A Distributor agrees that he shall not make any misleading, unfair, inaccurate, or disparaging comparisons, claims, representations, or statements about DXN, its Products, services, or commercial activities; other persons other companies (including competitors); their products; or their commercials activities.

28.3 A Distributor agrees that any claims or representations concerning the opportunity must be congruent with, and limited to those found in the materials and literature currently distributed by DXN. Those claims and representations must also be advanced in accordance with any applicable laws, ordinances, and regulations, etc.

28.4 No Distributor shall represent that, any person can or will receive profits or revenues without substantial effort on his own behalf.

28.5 No Distributor shall make unreasonable, misleading, or unrepresentative representations respecting potential earnings.

29. Rights of DXN

DXN reserves the full and absolute right, at any point of time, even without any prior notice to change, vary or amend or modify the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies and to withdraw or suspend or terminate the distributorship of any Distributor or person as and when necessary.

30. English Version Shall Prevail

In the event of doubt as to the true meaning concerning this DXN Distributorship Rules and Regulations, or any portion thereof in relation to its translated versions, the English version shall prevail.

قواعد وأنظمة التوزيع

التعريف:

لأغراض قواعد ولوائح التوزيع الخاصة ب DXN ، ما لم يتطلب السياق غير ذلك أو ما لم يكن بغيضا أو غير متسق مع هذا السياق، تكون للكلمات أو التعبير التالي المعاني التالية :

"موزع" : يقصد بتعبير"الموزع" ، لأغراض قواعد ولوائح التوزيع الخاصة ب DXN ، الشخص الذي طبق بموجب الفقرة١ من هذه الاتفاقية والذي قبلت شركة DXN طلبه . " DXN " : تعني دي إكس التسويقية

" EDC "	:	تعني Executive Diamond Council أيمجلس الماس التنفيذي
" PV "	:	تعني قيمة النقطة .
" PPV "	:	يعني "قيمة النقطة الشخصية"
"المنتج" أو "المنتجات"	:	تعني المنتجات المنتجة أو التي تحمل ملصق DXN .
"SCN"	:	تعني إظهار إشعار السبب .
"الراعي "أو "الدليل"	:	يعني الموزع الحالي الذي يقدم عضواً جديداً ليكون موزعًا ل DXN ويظهر اسمه في نموذج طلب الموزع الخاص بالعض والجديد كالجهة الراعية .
" SV "	:	يعني "قيمة المبيعات "

ما لم يقتضِ سياق النص خلاف ذلك أو ما لم يكن متعارضاً أو متناقضاً مع هذا السياق، سوف تسري التفسيرات التالية :-

(أ) الإشارات إلى البنود والبنود الفرعية ت فُس رّ على أنها إشارات إلى البنود والبنود الفرعية لقواعد ونظم توزيع دي إكس إن هذه؛

(ب) الإشارات إلى قواعد ونظم توزيع دي إكس إن، مدونة قواعد السلوك، خطة دي إكس إن التسويقية وأي من سياساتها، التشريعات الفيدرالية } الإتحادية { أو الحكومية أو أحكام مثل هذه التشريعات ستتضمن هذه الأحكام حسبما ع دُلِّت، ص حُ حّ تَ أو أعيد تشريعها؛

(ج) الإشارات إلى الأفراد تشمل أي شخص اعتباري أو شركة تضامن؛

د. الكلمات التي تدل على المذكر تشمل الجنسين المؤنث والمحايد والعكس بالعكس؛

(ه) الكلمات التي تدل على المفرد تشمل الجمع والعكس بالعكس؛و. عناوين البنود هي لسهولة المرجعية فقط ولن تؤثر على تفسير قواعد ونظم توزيع دي إكس إن؛ و

(ز) الإشارات إلى أي طرف تشمل ورثته بحق الملكية والمتنازل لهم الشرعيين

قواعد وأنظمة التوزيع

١ - طلب التوزيع

١-١ يجوز فقط للمتقدمين الذين تبلغ أعمارهم ١٨ عامًا أو أكثر التقدم بطلب لتص بح موزعًا .

١-٢ لكي يصبح مقدم الطلب موزعا لشركة DXN ، يتعين عليه إكمال نموذج طلب توزيع التوجيه وتوقيعه، ويوافق بشكل لا رجعة فيه على الالتزام بقواعد وأنظمة التوزيع الخاصة بشركة DXN ، ومدونة قواعد السلوك، خطة التسويق الخاصة ب DXN وأي من سياساتها تتضمن على سبيل المثال لا الحصر أي تغيير أو تعديل . يخضع أي تطبيق خاص بالتوزيع لموافق ة .DXN يمكن تسليم النموذج المكتمل إلى المخزن أو الفرع أو المكتب الرئيسي حيث سيتم إصدار فاتورة نقدية وبطاقة مؤقتة . تكون هذه البطاقة المؤقتة صالحة حتى يتم إصدار البطاقة الرسمية ويتم اعتماد نموذج التوزيع من قبل DXN.

١-٢ يحظر على الموزع تقديم أي معلومات خاطئة أو غير دقيقة إلى DXN. يقوم الموزع بإبلاغ DXN بأي تغييرات تؤثر على دقة تفاصيل الموزع . تحتفظ شركة DXN بالحق في إنهاء أي توزيع على الفور في حالة توصلها إلى أنه تم توفير معلومات خاطئة أو غير دقيقة من قبل الموزع الذي تم ذكره

٢ - حالة التوزيع

١-٢ يمكن إرسال الطلب للحالة التالية :

(أ) يجب على الزوج والزوجة إما التسجيل كموزعين مشترك مع رمز توزيع واحد أو التسجيل بشكل منفصل مع رمز عضوية منفصل شريطة أن يتم تسجيل الزوج أو الزوجة تحت أزواج كل منهما وليس تحت مجموعة أو موزع مختلف.

(ب) لا يمكن قبول شركة كموزع لشركة DXN . ومع ذلك، إذا كان يرغب الموزع في تغيير توزيعه إلى شركة خاصة أو شراكة، ويتم الحصول على موافقة كتابية من DXN . في حالة موافقة DXN على تطبيق التوزيع من قبل شركة خاصة أو شراكة، فإن أي تغيير في بنية الأسهم للشركة أو الشراكة الخاصة يجب أن يحصل أولا على موافقة DXN . في حال قررت DXN أنه تم توفير معلومات خاطئة أو غير دقيقة أو تم إجراء أي تغيير في بنية الأسهم دون موافقة DXN ، تحتفظ DXN بالحق في إنهاء التوزيع على الفور .

(ج) لا يمكن قبول أية مؤسسة أن تكون موزعاً لدي إكس إن. ومع ذلك، إذا رغب أي موزع في أن ي غ ي َ ر ّ ترخيص توزيعه إلى شركة خاصة أو شركة تضامن، لا بد من الحصول على موافقة خطية من دي إكس إن. في حال وافقت دي إكس إن على طلب التوزيع من قبل مؤسسة أو شركة خاصة أو شركة تضامن، فإن أي تغيير في هيكل حقوق المؤسسة السالفة الذكر أو الشركة الخاصة أو شركة التضامن يجب أن تحصل أولاً على موافقة دي إكس إن. في حال تثبت دي إكس إن أنه قُد ِّمت معلومات زائفة أو غير دقيقة أو حدث أي تغيير في هيكل الملكية بدون موافقة دي إكس إن، فإن دي إكس إن تحتفظ بالحق في إنهاء التوزيع على الفور.

٣ - حياة التوزيع المشروطة

٣-١ الموزعون مع DXN هو مدى الحياة ولا يلزم تجديد التوزيع سنويا شريطة أن يكون الموزع مطلوبا للحصول على معاملة شراء شخصية واحدة على الأقل (١) مع PV في كل سنة تقويم. تشير معاملة الشراء الشخصية إلى شراء منتجات DXN المزودة بـ PV، بغض النظر عن المبلغ، التي يتم إجراؤها باسم الموزع.

٣-٢ الإخفاق في الإمتثال بالشرط المطلوب المذكور أعلاه سيجعل توزيع الطرف المذكور لاغياً في ٣١ ديسمبر من تلك السنة التقويمية دونما حاجة إلى أي إشعار آخر. أي إعادة سريان للتوزيع يمكن أن تتم بين الأول من يناير حتى ٣١ مارس في العام التالي لإنتهاء الصلاحية بفاتورة نقدية واحدة مع مراعاة ما يلي :-

(أ) أن يكون الحد الأدنى من قيمة النقاط الشخصية الشهرية المطلوبة للعلاوة قد تحقق من قبل الموزع، و

(ب) أن يكون إعادة سريان التوزيع قد ص دُ قِّ عليه من قبل "المجلس التنفيذي للماسيين" وتمت الموافقة عليه من قبل إدراة دي إكس إن .

٣-٣ للإنضمام الجديد في التوزيع بين الأول من أكتوبر و ٣١ ديسمبر، فإن تاريخ الإنتهاء سوف يتمدد إلى ٣١ ديسمبر من العام التالي.

٣-٤ يجوز للموزع الذي انتهت عملية التوزيع الخاصة به إعادة التسجيل كموزع جديد ومع ذلك، فإن الموزع الذي يعمل تحت نفس الجهة الراعية أو أي جهة أخرى، سيتم اعتباره وكموزع جديد وبالتالي لا يحق له الوصول إلى شبكاته السابقة.

٣-٥ تدخل إعادة سريان التوزيع حيز النفاذ بمجرد الموافقة الرسمية من إدارة دي إكس إن، وبعبارة أخرى، لن يعود أثر إعادة سريان التوزيع إلى تاريخ سابق. المشتريات، إن وجدت، والتي جرت بعد انقضاء التوزيع ستتم مراكمتها وترميزها وفقاً للخطة التسويقية في شهر إعادة سريان التوزيع.

٣-٦ الموزع الذي يخفق بإعادة سريان التوزيع الخاص به في غضون فترة السماح المشار إليها من قبل لن يكون له الحق في إعادة سريان شبكته السابقة عند إعادة تسجيله بعد فترة السماح.

٣-٧ يتم إنهاء توزيع الموزع إذا (أي من زوج / شريك / حزب / عضو الشركة بما في ذلك الوكيل) بشكل مباشر أو غير مباشر في أي من الحالات التأديبية مثل.

(أ) رعاية الموزعين الاخرين بطريقة غير صحيحة / غير صحيحة ؛

(ب) تغيير سعر بيع منتج ما دون الحصول على موافقة مسبقة من شركة DXN

(ج) المشاركة في شركات البيع المباشر الاخرى أو أي شركة لها منافسة مباشرة مع DXN

(د) مخالفة قواعد وأنظمة السلوك المتعلقة بالانظمة غير المنفجرة، أو خطة التسويق الخاصة ب DXN أو أي من سياساتها؛

(و) بيع أو توزيع منتجات البلدان الاخرى في بلد آخر أنشئت فيه سوق DXN

(ز) تسليم أو توزيع أو بيع منتجات شركة DXN لبلد آخر التي أنشئت سوق شركة DXN (دون موافقة خطية من شركة DXN)

(ح) تقديم مطالبات خاطئة تتعلق بالمنتج (المنتجات) أو بخطة تسويق شركة DXN

٤- رسوم التسجيل

يتم تحديد رسم التسجيل من قبل دي إكس إن والذي يخضع للتغيير في أي وقت من الأوقات وسيصبح سارياً على الفور بمجرد إصدار أي إعلان أو إخطار رسمي.

٥- طلقم بادئ الحركة DXN

عند التسجيل، سيعطى الموزعون طلقم منتجات دي إكس إن للمبتديء. إن سعر طلقم المبتديء، مواد الأعمال التجارية أو وسائل المبيعات قد حددت تكلفتها ؛ لا يمكن لأي رسم خدمة أو امتياز تجاري، أن يغطي بدقة التكاليف التي تتكبدها دي دي إكس إن في إنتاج وتوزيع مواد وأدوات التسويق. لن تمنح نقاطاً شخصية أو قيمة مبيعات ولن تدفع عمولات أو علاوات على شراء طلقم المبتديء أو مواد الأعمال التجارية أو وسائل المبيعات. قد يشتري الموزع أطلقماً إضافية لإعادة بيعها لمستقطبين جدد. سيباع طلقم المبتديء بالسعر المحدد من قبل دي إكس إن ويمنع منعا باتاً أن يباع / يعاد بيعه لتحقيق الربح أو هامش الربح.

٦- طلب شراء الموزع

يمكن شراء المنتجات نقدًا)أو بأي طريقة دفع مقبولة من قبل شركة DXN) من شركة DXN ومن سهمين صالحين. سيتم إصدار فاتورة نقدية لكل عملية شراء خاصة)موزع(. لا يمكن أن تتم كل عمليات الشراء بعد نهاية الشهر قبل تاريخ الشراء.

٧- الحق في علاوة شهرية

٨-١ يطلب من أحد الموزعين الاحتفاظ ب PPV شهري حصريا في بلد واحد (١) للحصول على شهادة المكافأة والعمولات التي تتجاوز. يتم دفع المكافآت وفقا لخطة التسويق الخاصة ب DXN متى وأين يحتفظ أحد الموزعين بما هو مطلوب DXN شهري.

٨-٢ بالإضافة إلى ذلك، تحتفظ دي إكس إن بالحق في استعادة أي علاوات تم دفعها لأي موزعين على المنتجات أو الخدمات في ظل الظروف التالية.

(أ) مرتجعة بموجب سياسة استرداد المبلغ المدفوع الخاصة بدي إكس إن أو أي استثناءات في ذلك تكون قد أُنشئت من قبل وكلاء معتمدين؛

(ب) مرتجعة إلى التاجر المعتمد بموجب أي قانون معمول به، أو.

(ج) مسروقة أو تم الحصول عليها من خلال وسائل احتيالية.

٨- التنقض في بين الملكآت الشهرية

يجب إبلاغ DXN كتابةً في غضون ثلاثين (٣٠) يومًا من تاريخ استلام بيان المكافآت الشهرية بأي تباين في البيان المذكور ، وبعد ذلك في نهاية الفترة الزمنية المحددة ، تعتبر جميع بيانات المكافآت الشهرية نهائية وقاطعة و DXN لن تفكر في أي استفسار أو شكوى.

٩- تعليق وإنهاء الملكآت والحوافز والفوائد

وتحتفظ شركة "دي إكس إن" بالحق الكامل والمطلق، في أي وقت، في تعليق أو إنهاء مزايا الموزع، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر المكافآت، والحوافز، والعمولات، والمزايا، والاستحقاقات، وما إلى ذلك، في الحدث :

٩ - ١ تم إصدار موزع مع SCN لانتهاكه أي أحكام من قواعد وأنظمة التوزيع الخاصة بشركة DXN ، أو مدونة قواعد السلوك، أو خطة التسويق الخاصة بشركة DXN ، أو أي من سياساتها؛ أو

٩-٢ موزع يجري حاليا التحقيق الواجب الذي تجريه شركة "DXN" عن انتهاك أي أحكام من قواعد وأنظمة التوزيع الخاصة بمنصب DXN ، أو مدونة قواعد السلوك، أو خطة التسويق الخاصة بشركة DXN ، أو أي من سياساتها؛ أو.

٩-٣ الموزع الذي وجد مسؤولا من قبل شركة DXN عن انتهاك أي أحكام من قواعد وأنظمة التوزيع الخاصة بمنصب DXN ، أو مدونة قواعد السلوك، أو خطة التسويق الخاصة بشركة DXN ، سياساتها؛ أو.

٩-٤ في انتظار الانتهاء من نقل التوزيع إلى المستفيد ؛ أو.

٩-٥ أي أسباب أخرى تراها ضرورية وملائمة من جانب شركة DXN.

١٠- عزوا تايلوؤسم

١٠ - ١ الموزع مستقل وهو حر في العمل بمفرده. ولذلك، لا يجوز للموزع أن يطالب أو يمثل كموظف أو له علاقة عمل مع شركة DXN. يحظر على الموزع تمثيل نفسه بهذه الصفة. وتتخذ إجراءات تأديبية بحق من انتهك هذه اللائحة.

١٠ - ٢ يجب أن يمثل الموزع المنتجات والخدمات، والفرصة لأن يصبح موزعاً بطريقة أخلاقية ومهنية.

١٠ - ٣ لا يجوز إجراء أي إقرار أو عروض مبيعات فيما يتصل بالمنتجات أو الخدمات، والتي تكون غير دقيقة فيما يتصل بالسعر والدرجة والجودة والمسؤولية.

١٠ - ٤ يجوز تقديم أية مطالبات تكون غير معقولة أو مضلله أو ادعاءات بشأن الأرباح، ولا يجوز تقديم أية ضمانات بشأن الدخل من أي نوع.

١٠ - ٥ لا يجوز للموزع أن يجتذب أو يقنع أي موزع آخر أن يبيع أو يشتري منتجات أو خدمات غير تلك المقدمة من قبل دي إكس إن. يوافق الموزع على أن أي انتهاك لهذه القواعد يتسبب في إلحاق ضرر لدي إكس إن لا يمكن إصلاحه ويوافق على أن الأمر القضائي هو التدبير القانوني الملائم لمنع ذلك.

١٠ - ٦ الموزع مسؤول عن قرارات ونفقات العمل الخاصة به.

١٠-٧ يجب على الموزع الإذعان والإلتزام التام بقواعد ونظم توزيع دي إكس إن، ومدونة قواعد السلوك وخطة دي إكس إن التسويقية وأي من سياساتها.

١٠-٨ الموزع مسؤول شخصياً وعرضة للمحاسبة من أجل الإلتزام بجميع القوانين والنظم الوطنية والحكومية والبلدية والمحلية المعمول بها.

١٠-٩ يجب على الموزع أن يمتثل لجميع القوانين والنظم ومدونات الممارسة المطبقة على آلية عمل توزيعه كما يجب عليه عدم الإنخراط في أي نشاط قد يؤدي إلى الإضرار بسمعته أو بسمعة دي إكس إن.

١٠-١٠ يجب على الموزع ألاّ يتقدم بأي إقرار لأي م سُتْ قُطَب متوقع و/أو عميل حيث لا يمكن التحقق منه أو أن يقدم أي تعهد لا يمكن الوفاء به. لا يجب على الموزع أن يقدم أية معلومات إلى العميل / العميل المتوقع بطريقة زائفة أو مخادع.

١١- القيود/الحق في المنطقة

١١-١ لا يسمح للموزع بأن يكون له أي حق أو أن يفرض أي قيد على منطقة معينة، ويحظر عليه منعا باتا أن يعلن أن له أي حق محدد في منطقة معينة)

١١-٢ يحظر على الموزع منعا باتا توزيع أو بيع أي منتجات مصنعة خصيصا لمنطقة معينة البلد في أي بلد آخر ما لم تحصل على موافقة خطية من شركة DXN .

١٢- القيود/الحق في المنطقة

منتجات DXN ممنوعة منعًا باتًا من بيعها أو عرضها في متاجر البقالة أو المتاجر أو الأسواق الصغيرة / المتاجر الكبرى أو المتاجر العسكرية أو المعارض التجارية.

١٣- طريقة البيع وسعر البيع

١٣-١ يتم تحديد سعر بيع أي منتج من منتجات DXN بواسطة DXN ولا يُسمح لأي موزع بتخفيض السعر أو زيادته بما في ذلك عن طريق التلاعب بسعر البيع كما تم تثبيته أو تحديده بواسطة DXN على ملصق المنتج أو تغليفه. يؤدي انتهاك هذه اللائحة إلى تعليق أو إنهاء التوزيع بواسطة DXN.

١٣-٢ تحتفظ DXN بالحق في أي وقت من الأوقات، لأن تعدل سعر البيع بما في ذلك دون أن يقتصر على القيمة النقطية وقيمة المبيعات للمنتج دون أي إشعار مسبق، وسيصبح السعر المعدل المحدد أو المثبت نافذاً على الفور بمجرد الإعلان عنه رسمياً.

١٣-٣ لا يُسمح للموزع بتسليم أي منتجات أو توزيعها أو بيعها عن طريق الخصومات أو الهدايا المجانية أو الترويج الذي يتم بشكل إجمالي أو بأي طريقة لتأكيد توزيع المنتجات أو بيعها إلى ما دون سعر البيع المحدد والمصرح به من قبل شركة DXN أو أعلى منه، ما لم تكن الخصومات يتم تنظيم الهدايا أو العروض الترويجية المجانية والموافقة عليها من قبل DXN.

١٤- طريقة البيع وسعر البيع

١٤-١ يجب على الموزع ألاّ يضع أية مزاعم طبية لأي منتج ولا يصف على وجه التحديد أي منتج معطى على أنه مناسب لعلاج أي مرض، حيث أن هذا النوع من المزاعم يدل ضمنياً على أن المنتجات عقاقير طبية بدلاً من كونها منتجات تجميل أو منتجات غذائية. تحت أي ظرف من الظروف لا يجب تشبيه المنتج بالمنتجات الدوائية الموصوفة لعلاج أمراض معينة.

١٤-٢ يعتبر الموزع مسؤولاً قانونياً ومسؤولاً عن أية ادعاءات زائفة عن المنتجات من شأنها أن تؤدي إلى إجراء تأديبي أو إيقاف عن العمل أو إنهاء التوزيع.

١٤-٣ بينما تبذل دي إكس إن كل جهد لديها لتحقيق الإلتزام التام بالنظم المعقدة والتي يتم تعديلها دورياً، لا يجب على أي موزع ولا حتى أن يحاول أن يصرح أو يعلن أن أي منتج موافق عليه من قبل وزارة الصحة أو أية هيئة حكومية أخرى.

١٥- رعاية الموزع الغير ملائمة والعقوبة

١٥-١ الرعاية غير السليمة وعقوبة ذلك تُحظر الطرق غير الصحيحة لرعاية الموزعين في السياق التالي:-

(أ) رعاية موزع يكون بالفعل من موزعي مجموعة أخرى؛

(ب) رعاية زوج الشخص الذي هو بالفعل موزع لمجموعة أخرى.

١٥-٢ سيتم اتخاذ الإجراءات التالية إذا ثبت حدوث رعاية غير صحيحة:

(أ) يتم إنهاء التوزيع مع التأثير الفوري. إذا تم إنهاء التوزيع، فسيتم نقل جميع الموزعين الذين تم رعايتهم بشكل غير صحيح إلى "الرعاة" الأصليين.

(ب) إذا تبين أن زوج (ب) أحد الموزعين (أ) أصبح موزع لمجموعة أخرى، سيتم إنهاء خدمة التوزيع على الفور وسيتم توزيع الموزعين على الفور سيتم نقل B إلى الجهات الراعية الأصلية للنسخة A.

(ج) تصدر رسائل جزائية إلى جميع المعنيين.

(د) لن يتم النظر في متأخرات المكافأة.

٣ - ١٥ الوكيل و عقوبتها

إذا أنشأ الموزع مجموعة لا تخضع لتسلسله الوظيفي بل لها مصلحة ذاتية في تطوير المجموعة، يعتبر الموزع مشتركًا في هذا النشاط وسيتم تعليق التوزيع الخاص به أو إنهاؤه وسيتم نقل المجموعة التي تم إنشاؤها بواسطة الوكيل إلى الكفيل .

١٦- الإشتراك في شركات بيع مباشر أخرى

١ - ١٦ لا يُسمح للموزّع الذي حقق وضع Star Ruby وما فوقه بأن يشارك بشكل مباشر أو غير مباشر)بما في ذلك عن طريق الوكيل (في أي أنشطة لشركات البيع المباشر الأخرى أو الأنشطة الأخرى التي ستجلب تأثيرات سلبية على DXN. وأي موزع يرتكب هذه الجريمة يجب أن يكون قد أنهى التوزيع الخاص به على الفور بواسطة شركة DXN.

٢ - ١٦ لا يجب على الموزع بشكل مباشر أو غير مباشر وسواء بالأصالة عن نفسه أو نيابة عن أي شخص آخر أو معه أن يجتذب أو يروج أو يستقطب أي موزع من خطوط شبكاتهم التحتية لينضموا أو يشاركوا في أي عمل بيع مباشر آخر أو تسويق شبكي أو أن يوزع أو يبيع أو يروج لأي منتجات أو خدمات تكون متنافسة مع دي إكس إن.

١٧- انتهاك قواعد ونظم توزيع دي إكس إن، مدونة قواعد السلوك، خطة دي إكس إن التسويقية وأي من سياساتها

١ -١٧ حال أن ينتهك الموزع أي من أحكام قواعد ونظم توزيع دي إكس إن، مدونة قواعد السلوك، خطة دي إكس إن التسويقية أو أي من سياساتها، قد يوقف توزيع الموزع عن العمل أو ي نُهى على الفور.

٢ -١٧ خلال المدة التي تقوم فيها دي إكس إن بالتقصي أو إصدار إخطار تبيان السبب أو إشعار الإيقاف عن العمل بشأن الإنتهاك المزعوم لقواعد ونظم توزيع دي إكس إن، مدونة قواعد السلوك، خطة دي إكس إن التسويقية أو أي من سياساتها، سيطبق ما يلي:

(أ) قد تقدم دي إكس إن توبيخاً شفوياً أو تصدر إخطار تحذير إلى الموزع لانتهاك قواعد ونظم توزيع دي إكس إن، مدونة قواعد السلوك، خطة دي إكس إن التسويقية أو أي من سياساتها؛

(ب) في حالة أنه أصدر إخطار تبيان السبب لأي موزع، يقوم الموزع خلال أربعة عشر)١٤ (يوماً من تاريخ ذلك الإخطار بتقديم تفسيره الكتابي فيما يتصل بتلك المزاعم للنظر فيها من قبل دي إكس إن. تحتفظ دي إكس إن بالحق في إيقاف الموزع المشار إليه من المشاركة في، أو تنفيذ الأنشطة التي تتضمن دون حصر تقديم الطلبيات، وإجراء معاملات البيع أو الشراء والتعامل مع منتجات دي إكس إن، والتعامل مع الشبكات، والرعاية، وتعديل معلومات الموزعين، وحضور التدريب، والمشاركة في فعاليات دي إكس إن والمشاركة في الفعاليات الترويجية أو حملات الحوافز، استلام العلاوات، العمولات أو الحوافز حتى صدور قرار نهائي من قبل دي إكس إن.

(ج) في حالة عدم تقديم الموزع لأي رد كتابي على إخطار تبيان السبب المشار إليه في غضون الفترة المذكورة، فإن دي إكس إن يكون من حقها فرض أية عقوبة ترى أنها ملائمة.

(د) بناءً على أساس أية معلومات يتم الحصول عليها من مصادر إضافية أو من تحريات دي إكس إن للكشوف والوقائع المأخونة معاً مع المعلومات المقدمة إلى دي إكس إن خلال مدة الرد، فإن دي إكس إن ستأخذ قراراً نهائياً فيما يتعلق بالتدبير الملائم، والذي يتضمن إنهاء توزيع الموزع. تحتفظ دي إكس إن بالحق في فرض أية تدابير لانتهاكات مشابهة لقواعد ونظم توزيع دي إكس إن، مدونة قواعد السلوك، خطة دي إكس إن التسويقية أو أيّ من سياساتها؛ على أساس كل حالة على حدة. ست خُطر دي إكس إن الموزع بقرارها وستصبح جميع التدابير سارية على الفور اعتباراً من التاريخ الذي يقدم فيه الإخطار بشأن قرار دي إكس إن.

(ه) في حالة إنهاء توزيع الموزع، فإن توزيع الموزع / الرتبة وجميع المزايا وفقاً لخطة دي إكس إن التسويقية بما في ذلك دون حصر مزايا الأنشطة الترويجية، وحملات الحوافز، والإستحقاقات، ستتم مصادرتها. ومنذ ذلك الحين، يحظر على الموزع المنتهي التعامل معه تلقائياً بأي شكل من الأشكال من التعامل مع منتجات، شبكات وفعاليات دي إكس إن.

(و) أي موزع أنهي التعامل معه على هذا النحو، قد يمكنه أن يتقدم بطلب للحصول على توزيع آخر من دي إكس إن بعد مدة قدرها ستة)٦(أشهر. ومع ذلك، يخضع قبول الطلب للتحقق والموافقة من قبل دي إكس إن

١٨- المستفيد

١ - ١٨ يجوز للموزع أن يعين أي شخص يحمل نفس جنسية المستفيد.

إذا لم يتم تسمية أي مستفيد في نموذج التوزيع، يكون المستفيد هو أقرب الأقارب. بيد أنه إذا كان هناك نزاع يتعلق بالمستفيد بعد وفاة أحد الموزعين، تقرر المحكمة المختصة المستفيد. وتحتفظ شركة DXN بالحق في تعليق أي استحقاقات، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر المكافآت واللجان إلى أن تتخذ المحكمة قرارا نهائيا بشأنها.

٢ - ١٨ لا يجوز للموزع أن ي حُ وَ لِّ ي خُ صَصّ، أو ي حُ وَ لِّ خلاف ذلك أي حق قد ن قُل بموجب التوزيع الخاص به إلى أي شخص دون الموافقة الكتابية من دي إكس إن. يمكن للموزع أن يفوض مسؤولياته ولكنه يكون مسؤولاً مسؤولية تامة عن ضمان الإلتزام بالقوانين والنظم .

١٩- ممتلكات دي إكس إن

١ - ١٩ شعارات دي إكس إن، والعلامات التجارية وعلامات الخدمة وأسماء المنتجات وغير ذلك من الأصول التجارية الملموسة أو غير الملموسة، المسجلة أو غير ذلك، وأشرطة الفيديو والمواد الكتابية والمواد المطبوعة، المقدمة والمتعلقة بدي إكس إن هي ملكية خاصة لدي إكس إن. وبناءً عليه، لا يجوز استخدامها أو إنتزاعها أو إعادة إنتاجها من قبل أي موزع دون موافقة كتابية مسبقة من دي إكس إن ٠

٢ - ١٩ جميع المواد الترويجية بما في ذلك دون حصر على النشرات الإعلانية وبطاقات التعارف والكتيبات والنشرات الدعائية والكتب المعدة وفقاً للبند الفرعي التالي، يمكن أن توزع من خلال الإتصال الشخصي فقط. لا يمكن وضعها في أماكن عامة، أو إرسالها بكميات كبيرة، أو وضعها في صناديق البريد، أو توزيعها بأية طريقة أخرى غير الإتصال الشخصي. لا يمكن أن توزع المواد عن طريق رسائل الفاكس بدون دعوة أو رسائل البريد الإلكتروني التلقائية.

٢٠- اتفاقية الموزع

بمجرد موافقة دي إكس إن على اتفاقية التوزيع تصبح الإتفاقية بين الموزع ودي إكس إن سارية المفعول.

٢١- نقل الموزع

نقل التوزيع منقسم إلى فئتين :

١ - ٢١ الوفاة

في حالة وفاة الموزع، سيتولى المستفيد أمر التوزيع تلقائياً. إذا لم ي ذُكر اسم المستفيد، فإن نقل التوزيع سيحدد على أساس القانون السائد في البلاد. وفي ذات الوقت، تحتفظ دي إكس إن بالحق في إيقاف أي من المزايا وجميعها بما في ذلك دون حصر على العلاوات، العمولات حتى ت حُ لَ هذه المسألة.

٢ - ٢١ التوعك أو الإنحراف الصحي

الموزع الذي يصل إلى سن ٦٥ أو يكون غير قادر على مواصلة عمل دي إكس إن بسبب المشاكل الصحية الأمر الذي، إذا تم قبوله من قبل دي إكس إن فسيسمح له بتحويل التوزيع إلى أي شخص حسب رغبته أو إلى المستفيد الخاص به.

٢٢- التسجيل المزدوج

١ - ٢٢ سوف ي عُطى الزوجان عند نقطة التسجيل كموزع لدي إكس إن رمزاً مشتركاً، الأمر الذي يعني كيان توزيع احد لدي إكس إن، ومن ثم، في أي لحظة، يحظر على موزع دي إكس إن المس جَ لَ بكون حالته متزوجاً أن يطلب أو يحصل على توزيع إضافي جديد باسمه الخاص أو باسم زوجته.

٢ - ٢٢ في حالة اكتشاف تسجيل مزدوج والتأكد أنه كذلك، فإن دي إكس إن تحتفظ بالحق وستقوم بإنهاء رمز التوزيع الأحدث على الفور دون الحاجة إلى أية إشارة أخرى أو إخطار آخر، وبناء عليه، ستحول دي إكس إن جميع الخطوط التحتية الخاصة برمز التوزيع الأحدث وقيم النقاط المتراكمة إلى رمز التوزيع القديم.

٢٣- طلب تغيير الجهات الراعية

١ - ٢٣ الطلب لتغيير الراعي)الدليل(غير مسموح به من قبل دي إكس إن.

٢ - ٢٣ في حال أن الموزع يصر على تغيير الراعي الخاص به، فيمكنه أن يكتب إلى دي إكس إن لكي تنهي توزيعه الحالي وأن ينتظر لمدة ستة (٦) أشهر قبل التقدم مجدداً بطلب للحصول على توزيع تحت راع جديد.

٣ - ٢٣ بالنسبة للموزع الذي يكون توزيعه قد انقضى، يمكن للموزع أن يطلب تغيير الراعي الخاص به بإعادة التسجيل عن طريق اتباع الإجراء المذكور في البند رقم.

٤ - ٢٣ لا يجوز للموزع أن يشجع بشكل مباشر أو غير مباشر أويقنع أو يضم أو يساعد موزعاً آخر في أن ينتقل إلى راعي آخر. ويتضمن ذلك عملية عرض حوافز مالية أو أي حوافز أخرى ملموسة أو غير ملموسة أو مزايا ليحض الموزع على أن ينهي التوزيع القائم الخاص به وبعد ذلك يعيد التسجيل تحت راعي آخر. أي موزع ي ثُب تَ أنه مسؤول قانونياً بتورطه بممارسة كهذه يمكن أن يترتب على ذلك إيقاف أو إنهاء التوزيع الخاص به على الفور.

٢٤- سياسة إعادة الشراء

١ - ٢٤ تمارس دي إكس إن سياسة الإسترجاع بطريق الشراء لضمان الحد الأقصى من رضا موزعيها. تسمح هذه السياسة لكل موزع بأن يعيد منتجات دي إكس إن غير المباعة والتي تكون في حالتها الأصلية وبجودة صالحة للتسويق قبل اليوم العشرين٢٠ من الشهر الذي جرى فيه ذلك الشراء. المنتجات في "الحالة الأصلية وبجودة صالحة للتسويق" تعني المنتجات التي لا تزال في السوق)لم يتوقف الإنتاج بعد(، ولا تزال بطاقة السعر عليها سليمة ونظيفة، والصندوق الحاوي لها لم ي فُتح وتكون بحالة جيدة. تحتفظ دي إكس إن بالحق في أن ترفض أي منتج م عُاد لا يفي بهذه المواصفة أو الشرط. يجب على الموزعين ملء نماذج الإسترجاع بطريق الشراء الخاصة بالموزع في أي فرع لدي إكس إن.

٢ - ٢٤ الموزعون الذين يرغبون أن ينهوا التوزيع الخاص بهم يمكنهم أن يعيدوا إلى أي فرع لدي إكس إن جميع منتجات دي إكس إن غير المباعة والتي تكون بحالتها الأصلية وذات جودة صالحة للتسويق.

٣ - ٢٤ سوف تخصم دي إكس إن ٨٥ ٪ على قيمة المبيعات لكل المنتجات المعادة، بالنسبة للعلاوة المدفوعة ثمانين. بالمائة (٨٠ ٪) وخمسة بالمائة (٥٪) رسوم مناولة.

٤ - ٢٤ المنتجات المعادة يجب أن تكون مصحوبة بالمستندات الآتية.
(أ) أوراق نقدية ذات صلة / فواتير)النسخة الأصلية فقط هي التي تعتبر صالحة(؛
(ب) بطاقة الموزع التي لا تزال صالحة؛ و.
(ج) خطاب إنهاء حق الموزع.

٢٤ - ٥ سوف ترسل دي إكس إن المبلغ المسترد بواسطة شيك مسطر بعد خصم العلاوة المدفوعة، رسوم المناولة وأي رصيد يكون مستحقاً. سيرسل الشيك إلى الموزع عن طريق البريد المسجل أو الناقل البريدي السريع في غضون ثلاثين (٣٠) يوماً من تاريخ الإرجاع.

٢٤ - ٦ ي نُصح الموزعون ألاّ يفرطوا بالشراء. يجب ان يتم شراء المنتجات بناءً على تقدير حقيقي لطلبات العميل.

٢٥- نظم موقع الموزع الإلكتروني

٢٥ - ١ يجب على أي موزع يرغب في إنشاء ارتباط بموقع DXN على الويب أو مواقعه الفرعية تقديم طلب، مع ذكر أغراضه والموافقة عليه من قبل DXN قبل نشر الرابط.

٢٥ - ٢ لا يسمح لأي موقع يشير إلى دي إكس إن، أو منتجاتها أو رابط إلى موقع دي إكس إن الإلكتروني بتحقيق أي دخل غير مدعوم بسند أو دليل أو ادعاء بشأن أي منتج.

٢٥ - ٣ لا يجوز لأي موقع أن يظهر وكأنه تابع لدي إكس إن أو أن الموقع بأي طريقة معتمد أو مدعوم من جانب دي إكس إن.

٢٥ - ٤ جميع الروابط إلى موقع دي إكس إن يجب أن تذكر بوضوح في موقع مرئي بشكل كبير على أنها تدار من قبل موزع مستقل.

٢٥ - ٥ لا يجب أن يعرض موقع الموزع الإلكتروني شعار دي إكس إن، أو علامتها التجارية، أو منتجاتها. أي نص متصل بالرابط أو يصف الرابط إلى موقع دي إكس إن الإلكتروني يجب أن يكون متوافقاً تماماً مع المواصفات الموافق عليها من قبل دي إكس إن .

٢٥ - ٦ يكون الموزع مسؤولاً مسؤولية كاملة، وعرضةً للمحاسبة ومسؤولاً قانونياً عن أي سوء استخدام أو تشويه للموقع الإلكتروني. أي انتهاكات لهذا البند وبنوده الفرعية ستؤدي بمقتضاها إلى إجراء تأديبي مثل إيقاف أو إنهاء التوزيع الخاص بالموزع.

٢٦- أنشطة العرض الترويجي وحملات الحوافز

٢٦ - ١ يجب على الموزعين الالتزام بالقواعد واللوائح الخاصة التي تحكم جميع الأنشطة الترويجية والحملات الترويجية.

٢٦ - ٢ في أي وقت من أوقات أنشطة الترويج أو حملات الحوافز، إذا كان أي موزع قيد التحقيق في القضايا التأديبية أو كان أو على وشك أن يصدر SCN لانتهاكه قواعد وأنظمة التوزيع الخاصة ب DXN، يحتفظ DXN بالحق المطلق، في أي وقت، تعليق أي موزع أو عدم تأهيله من أي من أنشطة الترويج أو الحملات الترويجية أو أي منها.

٢٧- التقاضي والمطالبات

في حالة توجيه اتهام لأي موزع بانتهاك أي حقوق ملكية لأي طرف ثالث ناشئة عن أية أصول مملوكة لشركة دي إكس إن، أو إذا أصبح الموزع خاضعاً لأي مطالبة أو دعوى قضائية فيما يتصل بسلوك الموزع المتصل بالعمل أو أي إجراء آخر يؤثر سلباً بشكل مباشر أو غير مباشر على دي إكس إن أو أن يضعها هي، وسمعتها، أو أي من أصولها الملموسة أو غير الملموسة في خطر، فإن الموزع الذي يقع عليه ذلك ينبغي عليه أن يخطر دي إكس إن على الفور. يجوز لشركة دي إكس إن، على نفقتها الخاصة وبموجب إخطار معقول، أن تتخذ أي إجراء تراه ضرورياً)بما في ذلك، دون حصر على، التحكم في أي إجراء للتقاضي أو مناقشة للتسوية فيما يتصل بذلك(لحماية نفسها، وسمعتها، وممتلكاتها الملموسة وغير الملموسة. لا يجوز أن يتخذ الموزع أي إجراء فيما يتعلق بتلك المطالبة أو الدعوى القضائية ما لم يحصل على موافقات كتابية من دي إكس إن.

٢٨ - أخلاقيات العمل العامة

١ - ٢٨ دي إكس إن هي عضوً جمعية البيع ٱباشر)دي إس إيه(ماليزيا وكذلكً دول كثيرة حول العالم وتلتزم بمدونة قواعد السلوك الخاصة بجمعية البيع ٱباشر. بالإضافة إُ الإرشادات الأخلاقيةً هذا القسم، ي نُصح ٱوزعون بشدة أن يقرأوا مدونة قواعد السلوك الخاصة بجمعية البيع ٱباشر وأن يطبقوا مبادئها عمليات أعمالهم التجارية.

٢ - ٢٨ يوافق ٱوزع على أنه لن يعمل أية مقارنات ، إدعاءات، مزاعم ، بيانات مضللة، غير عادلة ، غ ير دقيقة، استخفاف بدي إكس إن ، منتجاتها، خدماتها، أو أنشطتها التجارية؛ أي أشخاص آخرين، شركات أخرى (بماً ذلك ٱنافسين) ؛ منتجاتهم، أو أنشطتهما لتجارية.

٣ - ٢٨ يوافق ٱوزع على أن أية دعاوى أو مزاعم تتعلق بالفرصة يجب أن تكون متلائمة مع، ومقصورة على تلك ٱوجودة ٱواد والأدبيات التي و زُ عّت حالياً من قبل دي إكس إن. تلك ٱطالبات والإقرارات يجب أيضاً تقديمها وفقاً لأي قوانين، قرارات ، ونظم معمول بها، إلخ.

٤ - ٢٨ يجوز لأي موزع الإقرار بأن أي شخص يمكنه أن أو أنه سوف يحصل على أرباح أو إيرادات بدون جهد جوهري ملموس من جانبه.

٥ - ٢٨ لا يجوز لأي موزع أن يقدم أية إدعاءات غير معقولة أو مضللة أو غير ممثلة فيما يتعلق بالأرباح ٱحتملة.

٢٩ - حقوق دي إكس إن

تحتفظ شركة دي إكس إن بالحق الكامل وٱطلقً أي وقت من الأوقات، حتى بدون، أي إخطار مسبقً أن ت غُ يَ رّ ت نُ قّح أو ت عُ دَ لّ قواعد ونظم توزيع دي إكس إن، مدونة قواعد السلوك، خطة دي إكس إن التسويقية وأي من سياساتها ، وأن تسحب، توقف أو تنهي توزيع أي موزع أو شخص عندما وحسبما يكون ذلك ضرورياً.

٣٠ - اعتماد النسخة الإنجليزية

في حالة الشك بٱعنى الحقيقي فيما يتعلق بقواعد ونظم توزيع دي إكس إن، أو أي جزء منها فيما يتصل بالنسخ ٱترجمة منها، تكون النسخة الإنجليزية هي ٱعتمدة.

Règles et règlementations

DÉFINITION :
Pour l'application des Règles et du règlement de distribution DXN, Sauf indication contraire, en cas d'incompatibilité ou d'incohérence avec ce contexte, les expressions ou termes suivants auront les significations suivantes :

« Distributeur »	Dans le contexte des Règles ou règlements de distribution DXN, on entend par « Distributeur » toute personne ayant effectué une demande selon l'Article 1 du présent document et dont la demande a été acceptée par DXN ;
« DXN »	Signifie DXN Marketing Sdn.Bhd. ;
« EDC »	Signifie « Executive Diamant Council » (Executive Diamant Council) ;
« PV »	Signifie « Point Value » (valeur de point) ;
« PPV »	Signifie « Point Valeur Personnel » (valeur de point personnel) ;
« Produit » ou « Produits »	Renvoient aux produits fabriqués par ou qui portent l'étiquette DXN
« SCN »	signifie ordonnance de justification
« Sponsor »	Désigne le partenaire de distributeur existant qui introduit un nouveau partenaire de distributeur chez DXN et dont le nom apparaît comme sponsor sur le formulaire de demande du nouveau partenaire de distributeur
"SV"	Signifie « Sales Value » (valeur commerciale) ;

Sauf indication contraire, en cas d'incompatibilité ou d'incohérence avec ce contexte, les interprétations suivantes sont applicables :-

(a) les références aux articles et paragraphes doivent être interprétées comme des références aux articles et paragraphes de ces Règles et règlements de distribution DXN ;

(b) les références aux Règles et règlement de distribution DXN, Code de conduite, Plan Marketing DXN et chacune de leurs politiques, lois fédérales ou de l'État ou dispositions d'une telle législation incluent les dispositions modifiées, amendées ou remises en vigueur ;

(c) les références aux personnes comprennent toute personne morale ou partenariat.

(d) lles termes dénotant le genre masculin englobent les genres féminin et neutre et inversement.

(e) les termes dénotant le nombre singulier englobent le nombre pluriel et inversement.

(f) les titres des articles existent uniquement pour des raisons de commodité et n'affectent nullement l'interprétation des Règles et règlement de distribution DXN ; et

(g) les références à toute partie incluent ses successeurs en titre et ayants droits autorisés.

1. Demande de contrat de distribution

1.1 Seuls les demandeurs âgés de 18 ans et plus sont autorisés à introduire une demande pour devenir Distributeur.

1.2 Pour devenir distributeur DXN, chaque demandeur doit remplir et soumettre le formulaire de demande de contrat de distribution en ligne et accepter irrévocablement de respecter les Règles et règlements de distribution DXN, le Code de conduite, le Plan marketing DXN et chacune de leurs politiques, y compris, mais non limité à toutes leurs variations, amendements ou modifications. Toute demande de contrat de distribution est soumise à l'approbation de DXN.

1.3 Il est interdit pour le partenaire de distribution de soumettre des informations fausses ou inexactes à DXN. Le distributeur informera DXN de tout changement affectant l'exactitude des détails du distributeur. DXN se réserve le droit de résilier immédiatement tout contrat de distribution dans le cas où il détermine que des renseignements faux ou inexacts ont été fournis par ledit distributeur.

2. Statut du contrat de distribution

2.1 La demande peut être introduite pour les statuts suivants :

(a) Mari et femme sont réputés être automatiquement enregistrés en tant que co-partenaire de distribution avec un code de distribution unique. S'il s'avère que le mari ou la femme s'est enregistré comme distributeur de DXN alors que l'époux a auparavant été distributeur de DXN, la dernière inscription de distribution sera annulée et/ou l'ensemble du groupe sera transféré au conjoint. Toutefois, dans le cas où un couple se marie après leurs deux dates d'inscription respectives, les deux sont autorisés à conserver deux distincts codes de distributeur.

(b) Un mari avec plus d'une épouse légitime peut uniquement choisir UNE épouse pour le partenariat mari et femme, selon la législation locale appropriée. Les femmes ultérieures qui souhaitent devenir distributrices DOIVENT s'inscrire comme si elles étaient CELIBATAIRE sans la présence du conjoint.

(c) Une société ne peut être acceptée comme distributeur de DXN. Néanmoins, si un distributeur souhaite modifier son contrat de distribution en société privée ou partenariat, il doit en obtenir l'approbation écrite de DXN. Dans le cas où DXN a approuvé la demande de contrat de distribution d'une société, société privée ou partenariat, toute modification apportée à la structure de capital de ladite société ou société privée ou partenariat doit d'abord obtenir l'approbation de DXN. Dans le cas où DXN détermine que des renseignements erronés ou inexacts lui ont été fournis ou que la structure des capitaux a été modifiée sans son approbation, DXN se réserve le droit de mettre immédiatement fin au contrat de distribution.

3. 3. Contrat de distribution conditionnel à vie

3.1 Le contrat de distribution avec DXN est établi à vie. Aucun renouvellement annuel n'est nécessaire, pour autant que le distributeur procède au moins à une transaction d'achat personnel avec PV pour chaque année civile. Transaction d'achat personnel fait référence à l'achat de produit(s) DXN avec PV, quelle que soit la quantité, par le Distributeur.

3.2 À défaut de se conformer à l'exigence précitée, le contrat de distribution de la personne intéressée expirera le 31 décembre de la même année civile, sans autre préavis. Un rétablissement est possible entre le 1er janvier et le 31 mars de l'année suivant l'expiration moyennant une vente au comptant unique sous réserve de ce qui suit :

(a) le distributeur a atteint le PPV mensuel minimum requis pour le bonus ; et.

(b) le rétablissement est validé par l'EDC et approuvé par la direction de DXN.

3.3 La date d'expiration du nouveau contrat de distribution établi entre le 1er octobre et le 31 décembre est prolongée jusqu'au 31 décembre de l'année suivante.

3.4 Le distributeur dont le contrat de distribution a expiré peut se réinscrire en tant que nouveau distributeur sous le même parrain ou avec un parrain différent. Cependant, il sera considéré et réputé comme un nouveau distributeur et ne pourra donc prétendre à ses anciens réseaux.

3.5 Le rétablissement entrera en vigueur dès approbation de la direction de DXN. En d'autres termes, la réintégration ne saura être antidatée. Le cas échéant, les achats réalisés après que l'expiration du contrat de distribution seront accumulés et codifiés selon le plan marketing durant le mois de rétablissement.

3.6 Un distributeur qui ne parvient pas à rétablir son contrat de distribution dans le délai de grâce susmentionné ne pourra pas prétendre réintégrer son ancien réseau lors de son réenregistrement après le délai de grâce.

3.7 Le contrat de distribution sera résilié si le Distributeur (ou l'un des époux/ partenaires/partie/ distributeur de l'entreprise, y compris par procuration) est directement ou indirectement impliqué dans une affaire disciplinaire telle que :

(a) parrainer d'autres distributeurs de manière incorrecte/non valide ;

(b) Modifier le prix de vente d'un produit sans en avoir obtenu l'autorisation préalable de DXN ;

(c) Être impliqué dans d'autres entreprises de ventes directes ou toute entreprise en concurrence directe avec DXN ;

(d) Violer les Règles et règlements, le Code de conduite, le Plan marketing de DXN ou l'une de leurs politiques ;

(e) Mener toute activité qui, directement ou indirectement, auront des répercussions négatives sur DXN ou affecteront la notoriété de DXN ;

(f) Vendre ou distribuer des produits en provenance d'autres pays dans un pays où DXN a déjà établi un marché;

(g) Livrer, distribuer ou vendre des produits de DXN d'un pays vers un autre pays (où DXN a établi des marchés) sans l'autorisation écrite de DXN ;

(h) Faire de fausses déclarations concernant le(s) Produit(s) ou le Plan de marketing de DXN.

4. 4. Frais d'inscription

Les frais d'inscription sont déterminés par DXN et peuvent être modifiés à tout moment. Ils prennent effet dès la délivrance de toute annonce ou avis officiels.

5. 5. Kit de démarrage DXN

Lors de l'inscription, les distributeurs recevront un kit de démarrage DXN. Le prix du kit de démarrage, du matériel commercial ou des aides à la vente est fixe : il ne s'agit pas de frais de service ou de franchise ; il sert strictement à compenser les frais de production et de distribution des outils et des matériaux de marketing engagés par DXN. Aucun PV ou SV ne sera octroyé et aucune commission ni bonus ne seront payés à l'achat du kit de démarrage, du matériel commercial ou des aides à la vente. Le Distributeur peut acheter des kits supplémentaires pour les revendre aux nouvelles recrues. Le kit de démarrage sera vendu au prix fixé par DXN. En outre, leur vente/ revente à des fins lucratives ou à un prix plus élevé est strictement interdite.

6. Bon de commande du Distributeur

Les produits s'achètent en espèces (ou par n'importe quel mode de paiement accepté par DXN) auprès de DXN et des revendeurs valides. Un bon de trésorerie sera délivrée pour chaque achat privé (Distributeur). Aucun achat réalisé après la fin du mois ne pourra être antidaté par rapport à la date d'achat.

7. Droit au Bonus mensuel

7.1 Le distributeur est tenu de maintenir un PPV mensuel ; essentiellement dans un pays pour être éligible aux bonus et commissions privilégiées. Les bonus sont payés selon le Plan marketing de DXN, où et quand un distributeur a maintenu le PPV mensuel requis.

7.2 En outre, DXN se réserve le droit de récupérer les bonus sur les produits et les services versés aux distributeurs dans les circonstances suivantes :

(a) Renvoyés dans le cadre de la politique de remboursement de DXN ou exceptions établies par un revendeur autorisé.

(b) Renvoyés à un revendeur autorisé en vertu de toute loi applicable ; ou.

(c) Volés ou obtenus par des moyens frauduleux.

8. Divergence dans le relevé mensuel de bonus

DXN sera informé par écrit dans les trente (30) jours à compter de la date de réception du relevé mensuel de bonus de toute divergence dans ledit relevé. À la fin de la période spécifiée, tout relevé de bonus mensuel sera considéré comme définitif et sans appel et DXN n'admettra aucune demande ou plainte.

9. Suspension et résiliation des bonus, primes et avantages

9.1 Un distributeur s'est vu délivrer une SCN pour avoir violé les dispositions des Règles et règlements de distribution de DXN, le Code de conduite, le Plan marketing de DXN ou leurs politiques ; où.

9.2 Un distributeur fait l'objet d'une enquête justifiée pour avoir violé les dispositions des Règles et règlements de distribution de DXN, le Code de conduite, le Plan marketing de DXN ou leurs politiques ; où.

9.3 Un distributeur est tenu responsable d'avoir violé les dispositions des Règles et règlements de distribution de DXN, le Code de conduite, le Plan marketing de DXN ou leurs politiques ; où

9.4 Dans l'attente de la finalisation du transfert du contrat de distribution au bénéficiaire ; où.

9.5 Toute autre cause/raison jugée nécessaire et juste par DXN.

10. Responsabilités du distributeur

10.1 Le distributeur est libre de fonctionner de manière indépendante. Par conséquent, le distributeur ne prétendra pas, ni ne se présentera, comme employé ou ayant des relations professionnelles avec DXN. Il est strictement interdit au distributeur de se représenter comme tel. Des mesures disciplinaires seront prises à l'encontre de ceux qui ont enfreignent le présent règlement.

10.2 Un distributeur représentera les Produits, services et l'opportunité de devenir distributeur avec professionnalisme et éthique.

10.3 Les représentations ou offres de vente relatives aux Produits et services qui sont inexactes en matière de prix, valeur, qualité et responsabilité, sont interdites.

10.4 Aucune allégation déraisonnable, trompeuse ou non représentative n'est admise. Aucune garantie de revenus ne sera faite.

10.5 Un distributeur ne peut solliciter ou persuader tout autre Distributeur de vendre ou d'acheter des Produits ou services autres que ceux offerts par DXN. Le distributeur reconnaît qu'une violation de ces règles inflige un préjudice irréparable à DXN et qu'une mesure d'injonction représente un remède approprié pour l'empêcher.

10.6 Le distributeur est responsable de ses propres décisions et dépenses commerciales.

10.7 Le distributeur doit observer et se conformer entièrement aux Règles et règlements de distribution de DXN, Code de conduite, Plan marketing de DXN et leurs politiques.

10.8 Le distributeur est personnellement responsable et redevable de la conformité avec toutes les lois et règlements nationaux, étatiques, municipaux et locaux.

10.9 Le distributeur respectera toutes les lois, règlements et codes de pratique applicables au fonctionnement de son contrat de distribution et ne se livrera à aucune activité pouvant porter atteinte à sa réputation ou à celle de DXN.

10.10 Le distributeur ne fera aucune représentation non vérifiable à une éventuelle recrue et/ou à un éventuel client et ne fera aucune promesse qui ne peut être tenue. Le distributeur ne présentera aucune information au client/prospect d'une manière fausse ou trompeuse.

11. Restriction/Droits sur le secteur

11.1 Le distributeur n'est pas autorisé à exercer un droit quelconque ou à imposer une quelconque restriction sur un secteur particulier. Il lui est en outre strictement interdit de déclarer avoir un droit spécifique sur un secteur particulier**.**

11.2 Il est strictement interdit au distributeur de distribuer ou de vendre tout Produit fabriqué spécifiquement pour un pays particulier à tout autre pays, sauf s'il en a obtenu l'accord écrit de DXN.

12. Restriction sur les Produits

12.1 La vente ou l'exposition des Produits de DXN dans les épiceries, magasins, supérettes/supermarchés ou commerce équitable est strictement interdite.

13. Mode de vente et Prix de vente

13.1 Le prix de vente de chaque produit DXN est déterminé par DXN et aucun distributeur n'est autorisé à le réduire ou à l'augmenter, y compris en falsifiant le prix de vente fixé ou déterminé par DXN sur l'étiquette ou l'emballage du produit. La violation du ce règlement entraînera la suspension ou la résiliation du contrat de distribution par DXN.

13.2 DXN se réserve à tout moment le droit, de revoir le prix de vente, y compris, mais non limité au PV et SV du produit sans préavis préalable. En outre, le prix révisé ainsi déterminé ou fixé aura un effet immédiat dès son annonce officielle.

13.2 DXN se réserve à tout moment le droit, de revoir le prix de vente, y compris, mais non limité au PV et SV du produit sans préavis préalable. En outre, le prix révisé ainsi déterminé ou fixé aura un effet immédiat dès son annonce officielle.

14. Revendication de produit

14.1 Le distributeur ne fera aucune revendication médicale sur aucun Produit et ne prescrira expressément aucun produit en tant que remède à une quelconque affection. Ce type de représentation implique en effet que les Produits sont des médicaments plutôt que des cosmétiques ou des produits nutritionnels. Les Produits ne doivent en aucun cas être apparentés à des médicaments prescrits pour le traitement d'affections spécifiques.

14.2 Le distributeur sera tenu responsable des fausses revendications sur le Produit. Ces dernières engendreront des mesures disciplinaires, une suspension ou la résiliation du contrat de distribution.

14.3 Tandis que DXN s'efforce de se conformer entièrement aux règlements compliqués et périodiquement modifiés, aucun distributeur ne devrait déclarer ou tenter de déclarer ou laisser entendre qu'un quelconque produit est approuvé par le ministère de la santé ou toute autre autorité gouvernementale.9.4 Dans l'attente de la finalisation du transfert du contrat de distribution au bénéficiaire ; où.

15 Parrainage inapproprié du Distributeur et Pénalité

15.1 Parrainage inapproprié et ses pénalités.

Les manières de parrainer les distributeurs dans le contexte suivant sont inappropriées et interdites:-

(a) Parrainer un distributeur qui est déjà distributeur d'un autre groupe.

(b) Parrainer le conjoint d'un distributeur qui est déjà distributeur d'un autre groupe.

15.2 En cas de preuve de parrainage inapproprié, les mesures suivantes seront prises :

(a) Le contrat de distribution sera résilié avec effet immédiat. Si le contrat de distribution est résilié, tous les distributeurs qui auront été incorrectement parrainés seront transférés à leurs parrains d'origine.

(b) Si le conjoint (B) d'un distributeur (A) se trouve être devenu le distributeur d'un autre groupe, les distributeurs de B seront immédiatement résiliés et les distributeurs en dessous de B transférés aux parrains d'origine de A.

(c) Des lettres de pénalité seront délivrées à toutes les parties impliquées.

(d) Aucun arriéré de bonus ne sera pris en compte 15.3 Procuration et ses pénalités

Si un distributeur établit un groupe ne relevant pas de sa hiérarchie, mais a un intérêt personnel dans le développement du groupe, le distributeur est réputé avoir été impliqué dans cette activité et son contrat de distribution sera suspendu ou résilié et le groupe créé par procuration sera transféré au parrain.

16. Participation à une autre société de vente directe

16.1 Le distributeur qui a obtenu le statut de Star Ruby ou plus n'est pas autorisé à être impliqué directement ou indirectement (y compris par procuration) dans une quelconque activité d'autres entreprises de vente directe ou dans une autre activité qui pourraient nuire à DXN. Tout distributeur qui commet cette infraction verra son contrat de distribution immédiatement résilié par DXN.

16.2 Le distributeur ne doit pas, directement ou indirectement, et que ce soit en son nom propre ou avec ou pour le compte d'une tierce personne, solliciter, promouvoir ou recruter un quelconque distributeur en aval de son organisation pour rejoindre ou participer à toute autre vente directe ou activité de marketing de réseau ni distribuer, vendre ou promouvoir des produits ou services en concurrence avec DXN.

17. Violer les Règles et règlements, le Code de conduite, le Plan marketing de DXN et l'une de leurs politiques.

17.1 Si un distributeur viole une quelconque disposition des Règles et règlements de distribution de DXN, le Code de conduite, le Plan marketing de DXN ou toute autre de ses politiques, le contrat du distributeur peut être immédiatement suspendu ou résilié.

17.2 Au cours de la période d'enquête de DXN ou de délivrance d'une SCN ou d'un avis de suspension pour la violation présumée des Règles et règlements de distribution de DXN, du Code de conduite, du plan marketing de DXN et de toute autre de ses politiques, s'applique ce qui suit :

(a) DXN peut faire une réprimande verbale ou émettre un avertissement au distributeur pour violation des Règles et règlements de distribution de DXN, Code de conduite, Plan marketing de DXN ou toute autre de ses politiques ;

(b) Dans le cas où une SCN est délivrée à un distributeur, le distributeur fournira, dans les quatorze (14) jours à compter de la date de délivrance, ses explications écrites relatives aux allégations à des fins d'examen par DXN.DXN se réserve le droit de suspendre ledit distributeur de participer ou de mener des activités qui incluent, sans s'y limiter, à passer des commandes, réaliser des ventes ou des achats, exécuter des opérations avec des produits de DXN, exécuter des opérations sur les réseaux, parrainer, modifier les données de distributeurs, participer aux formations, participer aux activités de DXN, participer à des activités promotionnelles ou campagnes de promotion, recevoir des bonus, des commissions ou des primes jusqu'à ce qu'une décision finale soit prise par DXN.

(c) Dans le cas où le distributeur omet de fournir une réponse écrite à la SCN au cours du délai imparti, DXN aura le droit d'imposer la peine qu'elle juge appropriée.

(d) Sur la base des informations obtenues de sources collatérales ou d'enquête menées par DXN, des déclarations et des faits ainsi que des renseignements présentés à DXN pendant la période de réponse, DXN prendra une décision définitive relative à la solution appropriée. Celle-ci inclut la résiliation du contrat de distribution du distributeur. DXN se réserve le droit d'imposer des mesures correctives pour des violations similaires des Règles et règlements de distribution de DXN, du Code de conduite, du Plan marketing de DXN ou de leurs politiques au cas-par-cas. DXN avisera le distributeur de sa décision et toutes les mesures correctives seront effectives sans délai à compter de la date de signification de la décision de DXN.

(e) En cas de résiliation du contrat de distribution du distributeur, le contrat de distribution/statut du distributeur et tous les avantages en vertu du Plan marketing de DXN incluant, mais sans s'y limiter les avantages sur les activités de promotion, les campagnes de promotion, les acquis seront perdus. Dès lors, le distributeur résilié se verra automatiquement interdire de traiter d'une quelconque manière que ce soit avec les produits, les réseaux et les activités de DXN.

(f) Chaque nouveau distributeur résilié de cette manière peut demander un nouveau contrat de distribution à DXN après une période de six 6 mois. Toutefois, l'acceptation de la demande est soumise à la vérification et à l'approbation de DXN.

18. Bénéficiaire

18.1 Le distributeur peut désigner toute personne de la même nationalité comme son bénéficiaire. Si aucun bénéficiaire n'est désigné dans le formulaire de demande de contrat de distribution en ligne, le bénéficiaire sera le parent le plus proche. Toutefois, en cas de différend relatif au bénéficiaire après le décès d'un partenaire de distribution, le tribunal compétent décidera du bénéficiaire. DXN se réserve le droit de suspendre tous les avantages, y compris, mais sans s'y limiter, les bonus et commissions jusqu'à ce qu'une décision finale soit rendue par la Cour.

18.2 Le distributeur ne pourra transférer, attribuer ou transférer d'une quelconque autre manière tout droit conférée sous son contrat de distribution à une quelconque personne sans l'approbation écrite de DXN. Le distributeur peut déléguer ses responsabilités, mais il est et demeure l'ultime responsable de l'assurance de conformité avec les lois et règlements applicables.

19. Propriétés de DXN

19.1 Les logos, marques déposées, marques de service, noms de produits et autres biens commerciaux tangibles ou intangibles de DXN, enregistrés ou non, bandes vidéo, papeterie, matériels imprimés, fournis et associés à DXN sont les propriétés de DXN. Dès lors, ils ne peuvent être utilisés, extraits ou reproduits par un distributeur sans l'approbation écrite préalable de DXN.

19.2 Tous les matériels promotionnels, y compris, mais sans s'y limiter les dépliants, cartes de visite, tracts, brochures, livres préparés conformément à l'alinéa ci-dessous, peuvent uniquement être distribués lors d'un contact personnel. Ils ne peuvent pas être affichés dans les lieux publics, envoyés par e-mail de masse, distribués en toutes boîtes ou diffusés par tout autre moyen de contact non personnel. Les matériels ne peuvent pas être diffusés dans des fax ou des e-mails non sollicités.

20. Convention du Distributeur

La convention entre le distributeur DXN prend effet dès que le contrat de distribution est approuvé par DXN.

21. Transfert du contrat de distribution

Le transfert du contrat de distribution se divise en deux catégories :

21.1 MORT
Si un distributeur décède, le bénéficiaire reprendra automatiquement le contrat de distribution. Si aucun bénéficiaire n'est désigné, le transfert du contrat de distribution doit être déterminé selon la loi qui prévaut dans le pays. Simultanément, DXN se réserve le droit de suspendre tous les avantages quelconques, y compris, mais sans s'y limiter, les bonus et commissions jusqu'à ce qu'une décision finale soit rendue par la Cour.

21.2 INDISPOSITION
Le distributeur qui a atteint l'âge de 65 ans ou se trouve dans l'incapacité de poursuivre les affaires avec DXN en raison de complications de santé sera autorisé, sous réserve d'acceptation par DXN, transférer le contrat de distribution à toute personne de son choix ou à son bénéficiaire.

22. Double inscription

22.1 Un couple marié au moment de l'inscription en tant que distributeur DXN reçoit un code commun, ce qui signifie une seule entité de distribution DXN. Ainsi, à tout moment, il est interdit à tout distributeur DXN enregistré sous le statut marital d'appliquer ou

d'acquérir un nouveau contrat de distribution supplémentaire en son propre nom ou au nom de son époux.

22.2 Dans le cas où une double inscription est détectée et confirmée comme telle, DXN se réserve le droit d'annuler le nouveau code de distribution avec effet immédiat, sans aucune autre référence ou notification. En conséquence, DXN transfère tous les réseaux et PV accumulés sur le nouveau code de contrat de distribution à l'ancien code de distribution.

23. Demande de changement de parrain

23.1 DXN n'autorise aucune demande de changement de parrain.

23.2 Si un distributeur insiste pour changer de parrain, il peut écrire à DXN pour mettre fin à son contrat de distribution existant et attendre six (6) mois avant de redemander un contrat de distribution sous un nouveau parrain.

23.3 Le distributeur dont le contrat de distribution a expiré peut demander de changer son parrain en réinscrivant en suivant la procédure indiquée dans la Clause 3.

23.4 Le distributeur ne doit pas, directement ou indirectement, encourager, persuader, impliquer ou aider le transfert d'un distributeur à un autre parrain. Cela inclut l'acte d'offrir des incitations financières ou d'autres incitations matérielles ou immatérielles ou avantages pour inciter le distributeur à résilier son contrat de distribution existant et à se réenregistrer sous un autre parrain. Tout distributeur responsable d'une implication dans cette pratique peut voir son contrat de distribution suspendu ou résilié immédiatement.

24. Politique de rachat

24.1 Pour assurer la satisfaction maximale de ses distributeurs, DXN pratique une politique de rachat. Cette politique permet à chaque partenaire de distribution de renvoyer les produits DXN invendus dans leur état d'origine et dans une qualité commercialisable avant le 20e jour du mois au cours duquel l'achat a été effectué. On entend pas produits dans un « état d'origine et de qualité commercialisable » les Produits qui sont toujours présents sur le marché (leur production n'est pas encore arrêtée), avec l'étiquette de prix encore intacte et propre, dans une boîte fermée et en bon état. DXN se réserve le droit de refuser tout produit retourner non conforme à cette spécification ou condition. Les distributeurs doivent remplir les formulaires de rachat pour les partenaires de distribution dans l'une des filiales de DXN**.**

24.2 Les distributeurs qui souhaitent mettre fin à leur contrat de distribution peuvent renvoyer à l'une des filiales DXN tous les produits DXN invendus dans leur état original et de qualité commercialisable

24.3 DXN déduira 85 % sur la SV pour tous les produits retournés : quatre-vingts pour cent (80 %) pour les bonus payés et cinq pour cent (5 %) de taxe de traitement.

24.4 Les produits seront retournés avec les documents suivants :

(a) Bons de trésorerie valables (seule la copie d'origine est considérée comme valide) ;

(b) Carte de membre en cours de validité ; et

(c) Lettre de résiliation des droits de distributeur.

24.5 DXN enverra le remboursement par le biais d'un chèque barré après déduction du bonus versé, de la taxe de traitement et de tout solde restant dû. Le chèque sera renvoyé au distributeur par courrier recommandé ou par coursier dans les trente (30) jours à compter de la date de renvoi.

24.6 Nous conseillons aux distributeurs de ne pas acheter en excès. Les achats de produits devraient refléter une estimation réaliste des commandes du client.

25. Règlement relatif au site web du distributeur

25.1 Tout distributeur qui souhaite établir un lien vers le site web de DXN ou les sites de ses filiales doit e faire la demande. Celle-ci mentionnera les objectifs et sera approuvée par DXN avant de poster le lien

25.2 Aucune référence au site de DXN, à ses produits ou lien vers le site de DXN n'est autorisé pour faire des fausses réclamations de produits et des réclamations non étayées par des pièces justificatives
25.3 Aucun site ne devrait laisser paraître qu'il s'agit d'une filiale de DXN ou que le site est d'une quelconque manière autorisé ou approuvé par DXN.

25.4 Tous les liens vers DXN présents sur un site doivent clairement indiquer, dans un endroit très visible, qu'ils sont exploités par le distributeur indépendant.

25.5 Le site web du distributeur ne doit pas afficher le logo, la marque commerciale de DXN ou ses produits. Tout texte associé à ou décrivant le lien vers le site web de DXN doit être en stricte conformité avec les spécifications approuvées par DXN.

25.6 Le distributeur est entièrement responsable et redevable de toute utilisation abusive ou de représentation trompeuse du site web. Toute violation de cette clause et ses paragraphes donnera lieu à des mesures disciplinaires, telles que la suspension ou la résiliation du contrat de distribution du distributeur.

26. Activités de promotion et Campagnes d'incitation

26.1 Les distributeurs doivent se conformer aux règles et réglementations respectives régissant toutes les activités de promotion et les campagnes d'encouragement.

26.2 À tout moment des activités de promotion ou campagnes d'intéressement, DXN se réserve le droit absolu de suspendre ou d'exclure de toutes les activités de promotion ou des campagnes d'intéressement tout distributeur sous enquête pour affaires disciplinaires ou pour lequel une SCN a été ou est sur le point d'être émise pour violation des Règles et règlements de distribution.

27. Litiges et reclamations

Dans le cas où un distributeur est accusé d'une quelconque violation du droit de propriété d'un tiers résultant d'un des actifs exclusifs de DXN, ou si le distributeur devient l'objet d'une réclamation ou d'un procès liés à une conduite concernant les affaires du distributeur ou toute autre action qui directement ou indirectement affecte négativement ou met en péril DXN, sa réputation, ou un de ses actifs corporels ou incorporels, le distributeur concerné en avisera immédiatement DXN. DXN peut, à ses propres frais et moyennant un préavis raisonnable, prendre toutes les mesures qu'elle juge nécessaires (y compris, mais sans s'y limiter, le contrôle de toute discussion de contentieux ou de règlement connexes) afin de se protéger elle-même, sa réputation et ses biens corporels et incorporels. Le distributeur ne prendra aucune mesure concernant cette réclamation et procès, à moins d'en obtenir le consentement écrit de DXN.

28. Éthique commerciale générale

28.1 DXN est membre de l'Association de Vente Directe en Malaisie (AVDM) ainsi que dans nombreux pays à travers le monde et respecte le Code de conduite de l'AVDM. Outre les directives éthiques décrites dans cette section, les distributeurs sont fortement encouragés à lire le Code de conduite de l'ADVM et d'en adopter les principes dans leurs activités commerciales.

28.2 Le distributeur accepte de ne réaliser aucune comparaison, réclamation, représentation ou assertion trompeuse, inexacte, injuste ou dénigrante sur DXN, ses produits, services ou activités commerciales ; les autres personnes, sociétés (y compris les concurrents) ; leurs produits ; ou leurs activités commerciales.

28.3 Le distributeur accepte que toute réclamation ou représentation concernant une opportunité doit être congruente avec et limitée à celles trouvées dans les matériaux et la littérature actuellement distribués par DXN. Ces réclamations et représentations doivent également être avancées conformément à la législation, aux ordonnances, aux règlements, etc. en vigueur.

28.4 Aucun distributeur ne s'imaginera qu'une personne peut ou recevra des bénéfices ou des recettes sans effort substantiel de sa part.

28.5 Aucun distributeur n'effectuera d'observations déraisonnables, trompeuses ou non représentatives, concernant les revenus potentiels.

29. Droits de DXN

DXN se réserve à tout moment le plein et droit absolu, et ce sans préavis préalable, de changer, varier, amender ou modifier les Règles et règlements de distribution de DXN, le Code de conduite, le Plan marketing de DXN et leurs politiques et, le cas échéant, de retirer, suspendre ou mettre fin à au contrat de distribution de n'importe quel distributeur ou personne.

30. La version anglaise prévaut

En cas de doute quant à la véritable signification de ces Règles et règlements de distribution de DXN ou toute partie de celles-ci par rapport à ses versions traduites, la version anglsaise prévaudra.