

# RÈGLES MARKETING ET DÉONTOLOGIE ZINZINO

**Félicitations ! Vous êtes un Partenaire Indépendant Zinzino (Independent Partner) et nous sommes fiers que vous fassiez partie de la communauté. Notre objectif : inspirer le changement dans la vie du plus grand nombre de personnes.**

En tant qu'entreprise mondiale de vente directe dans le secteur de nutrition, nous avons la responsabilité d'agir avec éthique et intégrité. Vous êtes l'un de nos entrepreneurs internationaux dans le domaine de la santé et à ce titre, vous jouez un rôle important de première ligne pour servir nos clients et construire une marque internationale forte. Nous comprenons que gérer une entreprise n'est pas simple, alors laissez-nous vous donner les Règles de conduite pour vous aider à avancer dans cette aventure commune. Aussi, l'équipe de Zinzino se tient prête à vous aider.

Si vous avez des questions, vous pouvez nous joindre par téléphone, par courrier et par chat. Envoyez un courriel à [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) pour toute question relative à la conformité ou au marketing, vous pouvez aussi contactez le service d'assistance de Zinzino par téléphone au +46 31 771 71 51 ou par courriel à [info@zinzino.com](mailto:info@zinzino.com)

En tant que Partner Zinzino, vous êtes tenu de comprendre et de respecter l'ensemble des règles, règlements et procédures contenus dans le présent document intitulé Règles Marketing et Déontologie. L'Entreprise se réserve le droit de modifier le présent document en publiant ou en transmettant les modifications qu'elle juge appropriées à ses Partners.

L'Entreprise respecte toutes les réglementations fédérales, étatiques et locales régissant la vente directe et exige que chaque Partenaire Indépendant en fasse autant. Il est donc très important que vous lisiez et compreniez les informations contenues dans ce document. Pour toute question relative à une règle ou à une politique, vous pouvez obtenir des réponses auprès de votre upline de parrainage, ou contactez notre Partner Support pour toute question complémentaire en cliquant sur le lien ci-dessous :

<https://www.zinzino.com/site/FR/fr-FR/partnerweb/page/PartnerSupport>

## MARQUES COMMERCIALES

Le nom de l'Entreprise, les marques commerciales, les marques de services, et les documents protégés par le droit d'auteur sont la propriété de l'Entreprise, notamment les noms des produits de l'Entreprise. L'utilisation de ces marques et documents doit se faire dans le strict respect du document intitulé Règles Marketing et Déontologie. Seul Zinzino est autorisé à produire et à commercialiser des produits et des documents sous ces marques commerciales. Cela comprend, mais sans s'y limiter, les diapositives, adresse e-mail, les banderoles, les brochures, les vidéos, les noms de domaines, les documents de formation et/ou de marketing et tout matériel promotionnel tel que, mais sans s'y limiter, les t-shirts, des casquettes, les épinglettes, les panneaux magnétiques, etc. L'utilisation du nom Zinzino sur tout article non produit ou non autorisé par Zinzino est interdite, sauf de la manière décrite ci-dessous :

Sarah Jones  
Partenaire Indépendant  
Zinzino

## CARTES DE VISITE IMPRIMÉES OU EN-TÊTES DE LETTRES

Les Partenaires Indépendants ne sont pas autorisés à « créer » leurs propres fourniture de bureau, cartes de visite ou images à en-tête si le nom commercial et/ou les marques commerciales de l'Entreprise sont utilisés. Seules les versions des images et des formulations approuvées par l'Entreprise sont autorisées, alors que les en-têtes de lettres et les cartes de visite doivent être commandés directement auprès de la société ou auprès d'un entrepreneur indépendant agréé par l'Entreprise.

Pour commander les cartes de visite de Partenaires Indépendants agréés Zinzino – [CLIQUEZ ICI](#)

## **PUBLICITÉ IMPRIMÉE ET ÉLECTRONIQUE**

Seul le matériel approuvé par Zinzino peut être utilisé pour faire de la publicité dans la presse écrite, à la radio, à la télévision, sur Internet, dans les médias électroniques ou autres. Nul ne peut utiliser le nom, les logos, les marques de commerce ou les documents protégés par le droit d'auteur de Zinzino dans une publicité sans l'autorisation écrite expresse du service du marketing. Pour solliciter une approbation, envoyez une copie du matériel publicitaire proposé par courriel à l'équipe marketing de Zinzino à l'adresse suivante : [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com). Une fois l'approbation obtenue, aucun texte ne peut être modifié ou changé.

## **EVENTS DE L'ENTREPRISE**

L'enregistrement vidéo et/ou audio des réunions et conférences de l'entreprise est strictement interdit ; toutefois, les photos sont autorisées. L'hôte de la réunion peut, à sa discrétion, autoriser la prise des photos lors des events individuels organisés par des Partners. Les Partners sont encouragés à prendre des photos lors des events de l'entreprise et de les partager sur les pages de leurs réseaux sociaux.

## **EVENTS RÉGIONAUX**

Zinzino reconnaît et accorde une valeur importante au rôle que jouent les événements pour les Partenaires Indépendants et pour l'Entreprise. Les Partners qui prévoient d'organiser un event régional doivent s'assurer qu'ils respectent la liste de contrôle des Events Zinzino – [CLIQUEZ ICI](#) pour vous assurer qu'ils sont prêts pour leur event et afin de vous assurer la cohérence de l'ensemble des events organisés par les Partners.

La clé du succès d'un event régional réside dans un plan bien conçu. Un event comporte de nombreux éléments, et il est toujours préférable d'examiner chaque aspect en détail. Nous avons décrit les meilleures pratiques dans notre Liste de Contrôle des Events afin que vous n'ayez pas à réinventer la roue pour organiser un event régional réussi !

Veuillez vous assurer que vous avez lu la Liste de Contrôle des Events avant d'organiser votre event.

## **VENTES SUR INTERNET ET SITES WEB PRIVÉS**

Zinzino maintient une présence sur Internet, notamment sur son (ses) propre(s) site(s) Web. Il est interdit aux Partners d'utiliser sur internet, sous quelque forme que ce soit, les marques de commerce de l'Entreprise, notamment le nom Zinzino, le logo Zinzino et le nom de l'un des produits ou tout autre nom de commerce, marque commerciale ou expression ou remarque distinctive utilisée par l'Entreprise, notamment ceux liés à tout produit, ou tout terme similaire susceptible de prêter à confusion par rapport à celle-ci.

Un Partner est autorisé à utiliser le logo du Partenaire Indépendant Zinzino et doit toujours se définir clairement en tant que Partenaire Indépendant Zinzino en ligne. Si un Partner souhaite fournir un lien direct vers le site Web de l'Entreprise à partir de son site Web personnel, il doit présenter une demande par écrit, elle sera soumise à l'approbation de l'Entreprise à sa seule discrétion. Aucun lien vers un site Web ne peut être fourni sans l'accord écrit de Zinzino au Partner. Pour demander une approbation, veuillez envoyer par courriel une copie du matériel publicitaire proposé à l'équipe marketing de Zinzino à l'adresse suivante : [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com). Une fois l'approbation obtenue, aucun texte ne peut être modifié ou changé.

## **OFFRE DE PRODUITS EN LIGNE ET LES PROMOTIONS PUBLICITAIRES**

Zinzino exige que les Partners vendent les produits Zinzino, et en particulier les articles à l'unité, au prix de détail en ligne, avec une liste de prix valide pour chaque marché individuel. Lorsqu'un Partner souhaite proposer des promotions dans le cadre de ventes incitatives, il est autorisé à utiliser les Offres Premier existantes en ligne, conformément à la liste de prix valide pour chaque marché individuel, en reliant ces offres de sa page web individuelle à sa page web répliquée Zinzino Partner.

Les autres promotions, hormis celles décrites ci-dessus, ne sont pas autorisées, à moins qu'une demande ait été envoyée à [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) avec un formulaire de demande de vente en ligne signé, et qu'une autorisation officielle ait été octroyée par notre département marketing pour une période promotionnelle spécifique.

Le formulaire de demande de vente en ligne donne au Partner le droit de vendre des produits Zinzino en ligne, conformément au contrat Partner ainsi qu'aux règles et déontologie du marketing Zinzino. La demande doit être signée par le Partner et par un Royal Crown actif dans l'Upline Partners. Les deux Partners donnent ensuite leur accord signé garantissant que les règles Partner pour la vente en ligne et les règles et déontologie du marketing Zinzino seront respectées. Le Partner et le Royal Crown seront tous deux tenus responsables en cas de non-respect des règles, et peuvent tous deux être sanctionnés.

Copie directement du Contrat Partner. Point 1.7. Ventes en ligne et marketing.

Seul un Partner Zinzino disposant d'un contrat de vente en ligne approuvé et signé est autorisé à vendre des produits Zinzino en ligne, à un prix minimum correspondant à notre prix au détail. Les ventes non autorisées constituant une violation de notre contrat Partner seront sujettes à une amende de 5 000 EUR par cas et/ou à la résiliation du contrat Partner Zinzino.

L'approbation est donnée pour une période de douze mois, et sera ensuite résiliée automatiquement ; la prolongation des ventes en ligne sera sujette à l'approbation d'une nouvelle demande.

Le Royal Crown est tenu de vérifier une fois par mois que les règles sont respectées. Si les ventes en ligne constituent une violation du contrat, le Royal Crown est tenu d'informer immédiatement le partner responsable et Zinzino. Dans le cas contraire, le Royal Crown sera tenu co-responsable de la violation du contrat.

Cependant, les Partenaires Indépendants Zinzino sont responsables de s'assurer que chacune des promotions qu'ils offrent est juste, vraie et correcte, et n'induit pas en erreur de quelque manière que ce soit. Les promotions trompeuses nuisent à l'image de marque de Zinzino et aux activités de tous les Partners. Vous trouverez ci-dessous une liste non exhaustive d'exemples de publicités ou de promotions trompeuses :

- Promouvoir un produit comme un « produit à prix réduit » si le Partner a toujours vendu ce produit à un tel prix.
- Afficher une promotion pour une durée indéterminée. Le Partner doit toujours afficher la durée de la promotion.
- Afficher un prix, le prix de détail recommandé (LE PRIX DE DÉTAIL POUR CHAQUE MARCHÉ EST DISPONIBLE DANS LA LISTE DE PRIX ZINZINO) ou « le prix auquel le produit est généralement vendu » en barrant le prix ou de toute autre manière similaire, lorsque le Partner n'a jamais promu ou vendu le produit à ce prix-là.
- Afficher des produits promotionnels lorsque le Partner a des raisons de croire qu'il ne dispose pas de stocks suffisants pour fournir ces produits au prix indiqué, pendant une période de temps raisonnable et en quantités raisonnables. Si une certaines ou toutes les quantités de produits ne sont pas connues ou sont limitées, veuillez le préciser sur le site avec une mention « achat dans la limite des stocks disponibles » et/ou « disponibilité limitée sur certains produits » et/ou « pour [X] jours seulement ».
- Utiliser à tort, de quelque manière que ce soit, le terme « disponibilité limitée » ou un terme similaire, pour générer une demande ou un achat auprès d'un client.

## **VENTES INTERDITES SUR LES SITES D'ENCHÈRES ET LES MARCHÉS EN LIGNE TIERS (COLLECTIVEMENT, « SITES TIERS »)**

Les Partners doivent s'abstenir de proposer les produits Zinzino à la vente sur un média en ligne autre que le site officiel de l'Entreprise ou à partir de la page Web personnelle fournie par un Partenaire Indépendant de l'Entreprise. L'Entreprise a une politique de tolérance zéro qui interdit aux Partenaires Indépendants (1) de vendre les produits de l'Entreprise sur des sites Web de commerce électronique tels qu'Amazon, eBay, Taobao, Alibaba, Groupon, etc. ou (2) d'assister les autres personnes à mener une telle activité. Tout manquement à cette politique est susceptible d'entraîner la suspension immédiate de votre compte de Partenaire Indépendant, voire sa résiliation.

Il est important que toute commercialisation et offre de vente des produits Zinzino, que ce soit en ligne ou hors ligne, soit conforme aux normes de qualité des produits Zinzino, contribue à promouvoir la valeur et l'image de la marque Zinzino, et soit cohérente avec le positionnement marketing des produits Zinzino. Cela inclut de ne pas faire de déclarations illégales, fausses ou inappropriées sur les produits Zinzino ou d'associer les produits Zinzino à d'autres produits comportant de telles allégations. En outre, toutes les ventes doivent contribuer à forger et à renforcer le service à la clientèle grâce aux relations personnelles des Partners avec leurs clients – c'est un élément fondamental de notre Différence en tant que Distributeur.

Zinzino reconnaît l'importance croissante du commerce électronique comme canal de distribution pour les Partners qui vendent les produits Zinzino sur Internet. C'est l'une des raisons pour lesquelles Zinzino encourage les Partners à vendre les produits Zinzino sur la boutique en ligne officielle Zinzino, qui est une plateforme de vente en ligne pour les Partners conforme à la loi, en utilisant leur site répliqué pour toutes les activités. En revanche, les ventes sur des sites tiers affaiblissent les relations personnelles que les Partners doivent développer avec leurs clients, ainsi que la marque Zinzino, l'image et le positionnement marketing que Zinzino établit pour ses produits. Cela s'explique notamment par les raisons suivantes : (i) les sites tiers affichent le nom et le logo de l'opérateur du site tiers ; (ii) font souvent des représentations inexactes sur la qualité ou la performance, qui peuvent dans certains cas être fausses ou même illégales, et (iii) positionnent les produits Zinzino dans un contexte qui n'est pas cohérent avec le positionnement et l'image souhaités par Zinzino sur le marché pour ses produits.

En conséquence : Les membres sont autorisés à effectuer des ventes en ligne de produits Zinzino par l'intermédiaire de :

- a. la boutique en ligne des Partners répliquée. Les Partners ne sont pas autorisés à mettre en vente, à vendre ou à faciliter la mise en vente des produits Zinzino (directement ou indirectement, de quelque manière ou par quelque moyen que ce soit), en sollicitant ou en recevant des offres ouvertes ou bien en mettant en vente à un prix fixe ou tout autre prix, lors d'une vente aux enchères commerciale.
- b. leurs propres boutiques en ligne indépendantes qui répondent aux normes d'Assurance Qualité, de Service Client et de Normes de Spécification Technologique de Zinzino et qui sont approuvées par Zinzino AB.

## **MESSAGES COMMERCIAUX ET SOLLICITATION**

Les Partners doivent s'abstenir d'envoyer des messages commerciaux non sollicités ou des spams à qui que ce soit par l'intermédiaire d'un média social de Zinzino. Les Partners sont encouragés à orienter les personnes vers leur page Web Zinzino personnalisée ou vers la page Web officielle de Zinzino. Il est interdit aux Partners de solliciter des offres sur les pages Web de l'entreprise Zinzino, la propriété du siège social de Zinzino et exploitées par celui-ci, et Zinzino se réserve le droit de supprimer tout contenu considéré comme de la sollicitation, diffamatoire, dérogatoire ou similaire.

## **ENREGISTREMENTS**

Il est interdit aux Partenaires Indépendants de produire ou de reproduire, à des fins commerciales ou d'usage personnel, des produits vendus par l'Entreprise ou des documents, des enregistrements audio ou vidéo, des exposés, des events ou des discours, y compris des conférences téléphoniques produites par l'Entreprise. L'enregistrement vidéo et/ou audio des réunions et conférences de l'Entreprise est strictement interdit. L'hôte de la réunion et Zinzino peuvent, à leur discrétion, autoriser la prise de photographies.

## **COMPTES DES GROUPES DES RÉSEAUX SOCIAUX**

Les Partners sont encouragés à créer des comptes privés de groupes sur les réseaux sociaux avec leurs équipes sur des pages comme :

- Facebook, WhatsApp, Wechat etc., pour partager les marques de reconnaissance, promotions, incitations et toute autre communication confidentielle liée aux Partners que Zinzino ne souhaite pas partager sur les plateformes et comptes ouverts des réseaux sociaux.
- Les Partners sont autorisés à créer leurs propres comptes et pages de réseaux sociaux de Partners où ils peuvent partager des promotions Client et des informations sur les produits avec le grand public. Toutes les promotions et informations sur les produits doivent respecter les politiques et procédures de Zinzino, énoncées dans ce document.
- L'utilisation du nom Zinzino, des images, des expressions, des produits ou des noms de marques déposés appartenant à l'Entreprise n'est pas autorisée dans la désignation du compte du groupe de réseaux sociaux ou de page.

Tous les comptes et pages de groupe de réseaux sociaux doivent également respecter les politiques et procédures de Zinzino.

## CRÉER UN GROUPE RESTREINT ZINZINO SUR FACEBOOK

Nous voulons offrir à nos partenaires ayant **le titre Royal Crown\* et au-dessus** la possibilité de créer leur propre groupe restreint sur Facebook sous le nom « Teamzinzino ». C'est le nom qui englobe les activités et la communication de groupe (pour les partenaires) dont le but est de développer les ventes et la reconnaissance chez Zinzino.

### Comment obtenir l'autorisation de créer un groupe « Teamzinzino » sur Facebook

1. Faites une demande pour un nom de groupe « Teamzinzino » et faites-le approuver par l'équipe marketing
2. Signez un accord écrit avec Zinzino
3. Veuillez noter que ce groupe Facebook est uniquement destiné aux activités du groupe restreint
4. Consentez à ce que l'équipe marketing détienne les droits administratifs du compte
5. Si vous choisissez un nom de pays Teamzinzino, vous devez lui ajouter votre nom d'équipe. Exemple : « Teamzinzino PAYS ÉQUIPE LIBERTÉ »
6. Consentez à ce que l'équipe marketing ait le droit de prendre le contrôle du compte Facebook s'il est inactif durant un certain temps ou si les règlements et l'éthique marketing de Zinzino sont enfreints.

### Procédure de demande

Vous pouvez faire votre demande en envoyant un courriel à [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) avec les informations suivantes :

- Nom du groupe restreint Facebook suggéré « Teamzinzino XXXX »
- Votre nom
- Votre niveau pin
- Votre Partner ID

Nous procéderons au traitement de votre demande, et si votre nom de groupe restreint Facebook est approuvé, nous vous enverrons un accord qui devra être signé et nous retourné.

### Exemples de noms de groupe « Teamzinzino » inspirants :

- « Teamzinzino + nom suggéré »,
- « Teamzinzino Vie + pays + nom d'équipe »,
- « Teamzinzino + pays + nom d'équipe »,
- « Teamzinzino + région + nom d'équipe »,
- « Teamzinzino votre suggestion ».

<https://zinzinowebstorage.blob.core.windows.net/instructions/social-media/Instagram-and-Facebook-Names-List.pdf>

## CRÉER UN GROUPE RESTREINT FACEBOOK SUR LES NOUVEAUX MARCHÉS

Vous travaillez sur un nouveau marché ou un marché qui ne s'est pas encore ouvert, et vous voulez créer un groupe restreint « Teamzinzino » sans avoir le niveau pin requis ? Si vous êtes un leader clé, envoyez un courriel à [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) en expliquant votre situation et nous évaluerons votre demande individuellement.

### INSTAGRAM

Les Partners ne sont pas autorisés à utiliser le nom Zinzino, les noms de produits ou les mots et expressions de marques déposés dans le titre, la description ou le pseudo @xxxx de leurs comptes Instagram. Si vous souhaitez avoir une communauté avec votre équipe, cette communauté doit être un groupe Instagram fermé. Pour les Clients, nous n'autorisons que le compte officiel Zinzino ou les grands comptes clients internationaux.

### PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Zinzino permet l'utilisation de la publicité payante sur les réseaux sociaux, tels que Facebook & Instagram, (notamment les publicités génératrices de clients), que vous pouvez utiliser pour promouvoir les produits Zinzino ou vos opportunités commerciales pour votre propre compte commercial de Partenaire Indépendant. Si vous faites la promotion des produits Zinzino, seuls les documents pour les Partenaires Indépendants approuvés par Zinzino de votre Back Office peuvent être utilisés pour la promotion sur les réseaux sociaux.

Tout le contenu de marque Zinzino doit contenir le logo du Partenaire Indépendant dans la publicité. Vous trouverez tout le matériel marketing destiné aux Partners dans votre Back Office.

Pour accéder aux outils marketing des Partners :

1. Connectez-vous à votre Back Office
2. Cliquez sur l'icône « BIBLIOTHÈQUE DES FICHIERS » dans le menu de gauche
3. Cliquez sur « OUTILS MARKETING » dans le menu suivant
4. Vous y trouverez quatre catégories de nouveaux outils marketing destinés aux Partners

## LINKEDIN

Il est contraire à la politique de Zinzino de faire de la publicité sur LinkedIn (ou tout autre site d'emploi) et que vous, en tant que partenaire indépendant, recrutiez/embauchiez des partenaires/clients pour Zinzino.

Il existe de nombreuses autres façons de constituer vos listes de prospects/clients via LinkedIn et d'autres plateformes sociales. Vous trouverez ci-dessous une liste de méthodes approuvées pour vous aider à constituer et à développer votre équipe, de la bonne manière.

### 1) Créer une base de données de prospects

Avant même de rechercher de nouveaux prospects, vous devez toujours essayer de tirer le meilleur parti de ceux que vous avez déjà. LinkedIn vous permet d'exporter les noms et adresses électroniques de tous vos contacts dans un fichier .CSV, que vous pouvez ouvrir et organiser dans Excel. Une fois que vous avez leurs coordonnées, vous pouvez passer votre liste au peigne fin et envoyer des e-mails directement à tous les contacts pertinents, afin d'instaurer une relation. Pour commencer, [cliquez ici](#).

### 2) Inviter des membres du groupe à vous rejoindre

Passez en revue les groupes LinkedIn auxquels vous appartenez, puis envoyez une invitation aux autres membres du groupe qui vous paraissent de bonnes pistes potentielles. N'oubliez pas cependant d'inclure une note personnelle dans votre invitation, car les gens sont beaucoup plus susceptibles de refuser une demande générique émanant d'un étranger, qu'une demande personnalisée émanant d'une personne avec laquelle ils partagent quelque chose.

### 3) Suivre les pages d'entreprises

Outre la connexion avec les autres utilisateurs de vos groupes, vous trouverez facilement des prospects en suivant les pages des entreprises que vous considérez comme de bons prospects. De cette manière, vous vous tenez informé des actualités concernant leur entreprise et vous pourrez même consulter une liste de tous les utilisateurs de LinkedIn travaillant pour cette dernière.

### 4) Utiliser la recherche avancée pour trouver des prospects

Si vous ne savez pas quelles entreprises cibler, mais que vous souhaitez néanmoins trouver de nouveaux prospects et contacts, les filtres de recherche avancée de LinkedIn vous offrent de nombreuses options pour cibler des utilisateurs spécifiques de LinkedIn. Vous pouvez rechercher des mots clés spécifiques dans le profil d'une personne, l'intitulé de son poste, sa localisation, son secteur d'activité, ses relations professionnelles, et même des informations comme la taille de l'entreprise, son ancienneté et son expérience si vous avez un compte LinkedIn Premium.

### 5) Envoyer un message via InMail

Si vous souhaitez contacter quelqu'un directement, mais que vous n'êtes pas en relation avec lui et que vous n'avez pas ses coordonnées, vous pouvez toujours utiliser l'InMail de LinkedIn. InMail vous permet d'envoyer un message privé à tout utilisateur de LinkedIn pour un coût modique. Si vous avez un compte LinkedIn Premium, vous pouvez envoyer plusieurs messages InMail gratuits chaque mois. Veillez à ne pas envoyer de spams et à garder la conversation authentique.

## SEO/SEM

Zinzino n'autorise pas l'utilisation d'AdWords pour promouvoir votre compte de Partenaire Indépendant et vos sites Web personnels. Nous veillerons à la mise en œuvre de cette règle au niveau de l'entreprise pour promouvoir Zinzino en tant qu'entreprise sur Google ou tout autre moteur de recherche.

## MÉDIAS ET DEMANDES DE MÉDIAS

Les Partenaires Indépendants ne doivent pas répondre aux demandes des médias (journalistes, magazines, presse, etc.) concernant Zinzino, ses produits ou ses activités. Toutes les demandes de cette nature doivent être adressées au siège social de Zinzino. De même, il est interdit aux Partners de publier des articles dans une publication sans l'autorisation expresse du siège social de Zinzino. Veuillez transférer toutes les demandes de médias à [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) ou, en cas d'urgence, contactez Partner Support via le site Web suivant : <https://www.zinzino.com/site/FR/fr-FR/partnerweb/page/PartnerSupport>

## ALLÉGATIONS MÉDICALES OU THÉRAPEUTIQUES

Il est interdit aux Partenaires Indépendants Zinzino de faire des allégations médicales (expresses ou implicites) sur un produit de l'Entreprise. Aucune allégation thérapeutique (notamment les témoignages personnels) concernant les propriétés curatives ou bénéfiques des produits Zinzino ne peut être faite, à l'exception de celles qui sont approuvées dans les documents autorisés de l'Entreprise. En particulier, un Partner ne peut prétendre que les produits Zinzino peuvent aider ou sont utiles pour le traitement ou la prévention des affections médicales.

De telles déclarations peuvent être perçues comme des conseils de nature médicale ou curative et peuvent violer les politiques de Zinzino ainsi que les lois et règlements fédéraux et locaux.

L'Entreprise recommande aux clients qui sont suivis par un médecin ou qui souffrent d'un trouble chronique de consulter leur médecin avant d'entreprendre tout changement de régime alimentaire ou au début de tout programme nutritionnel. Les produits nutritionnels de l'Entreprise sont conçus pour faire office de compléments alimentaires et non de substituts de repas. L'Entreprise encourage tous ses Clients à solliciter les conseils et les avis des professionnels de la nutrition et de la santé. Veuillez vous référer aux politiques et procédures de Zinzino pour en savoir plus.

## TÉMOIGNAGES ET DÉCLARATIONS

Tous les témoignages des Partners et des Clients sont les bienvenus et doivent être envoyés à l'entreprise par courriel à l'adresse suivante : [marketing@zinzino.com](mailto:marketing@zinzino.com) Si vous êtes intéressé par un parrainage sportif ou une coopération avec Zinzino, n'hésitez pas à envoyer votre demande au service marketing de l'entreprise, à l'adresse e-mail mentionnée ci-dessus.

## LA PUBLICATION DES AVIS SUR TRUSTPILOT

Nous apprécions vraiment tous les excellents avis publiés sur Trustpilot, mais nous devons souligner que ces derniers ne peuvent être rédigés par quiconque en lien à la marque Zinzino car cela génère un conflit d'intérêts. Tout avis de ce genre sera considéré comme biaisé et signalé comme faux. Cela signifie qu'aucun employé, partenaire ou membre de la famille immédiate de Zinzino ne peut publier d'avis nous concernant sur Trustpilot. En tant que partenaire, vous ne pouvez pas non plus évaluer un concurrent. Nous vous prions de bien vouloir respecter ces règles et de demander à vos partenaires de s'abstenir de rédiger des avis sur la page Trustpilot de Zinzino.

Cependant, tous les clients, qui ne sont pas liés à vous directement en tant que partenaire sont invités à laisser un avis. L'avis ne doit pas forcément concerner un achat. Il peut s'agir d'une expérience avec notre service d'assistance, une rencontre avec un partenaire, un essai de produit ou une commande en ligne.

En cas de non-respect de ces directives, la page Trustpilot de Zinzino pourrait être fermée, et donc, ne plus être accessible.

Nous vous recommandons de lire les directives Trustpilot pour les entreprises [ICI](#).

## BLOGS

Vous pouvez écrire à propos de Zinzino sur votre blog, votre site Web personnel ou les réseaux sociaux sur Internet, à condition que la marque ne soit pas trop mise en exergue ou utilisée de façon à faire croire à tort aux visiteurs que le matériel est sponsorisé, créé ou approuvé par Zinzino. Vous devez toujours indiquer que vous êtes un Partenaire Indépendant de Zinzino et si vous redirigez le lecteur/client vers votre page Partner, vous devez toujours utiliser votre identifiant de Partenaire Indépendant dans le lien.

Les Partners qui ne se conforment pas à nos règles recevront un (1) avertissement et seront invités à réparer l'infraction. Les Partners qui s'obstinent à ne pas réparer l'infraction seront exclus du réseau et le poste sera suspendu ou définitivement supprimé. Veuillez vous référer aux détails relatifs à la suspension et à la résiliation ci-dessous.

## SUSPENSION/RÉSILIATION

### SUSPENSION

Un Partenaire Indépendant peut être suspendu pour la violation des modalités des Règles Marketing et Déontologie, du Manuel des Politiques et Procédures, du Plan de Rémunération et autres documents produits par l'Entreprise. Lorsqu'une décision de suspension est prise à l'encontre d'un Partenaire Indépendant, l'Entreprise informe le Partner par écrit de la date de prise d'effet de la suspension, du motif de la suspension et des mesures nécessaires pour lever cette suspension, le cas échéant. L'avis de suspension sera envoyé à l'adresse du Partenaire Indépendant figurant au dossier de l'Entreprise, conformément aux dispositions relatives à l'avis contenues dans les lignes directrices ci-dessus. Une telle suspension peut ou non entraîner la cessation des fonctions du partenaire telles que définies par l'Entreprise, à sa seule discrétion. Si le Partenaire Indépendant souhaite faire appel, l'Entreprise doit recevoir la formulation par écrit dans un délai de quinze (15) jours suivant la date de l'avis de suspension. L'Entreprise examinera la suspension et informera le Partner de sa décision par écrit dans un délai de trente (30) jours suivant la date de l'avis de suspension. La décision de l'Entreprise sera définitive et ne fera l'objet d'aucun autre examen. L'Entreprise peut prendre certaines mesures au cours de la période de suspension, notamment :

- A. Interdiction pour le Partner d'organiser des réunions ou des sorties en tant que Partenaire Indépendant de l'Entreprise ou d'utiliser tout document et/ou support propriété de la marque de l'Entreprise ;
- B. Retenue des commissions et des primes dues au Partenaire Indépendant pendant la période de suspension ;
- C. Interdiction pour le Partenaire Indépendant d'acheter des services et des produits de l'Entreprise : et/ou
- D. Interdiction pour le Partenaire Indépendant de parrainer de nouveaux Partners, de contacter les Partners actuels ou d'assister aux réunions des Partners.

Si l'Entreprise constate, à sa seule discrétion, que la violation ayant causé la suspension se poursuit et n'a pas été résolue de manière satisfaisante ou qu'une nouvelle violation impliquant le Partenaire Indépendant suspendu a eu lieu, le Partner suspendu peut être résilié. Concernant les commissions du mois au cours duquel le manquement ou le manquement présumé s'est produit, Zinzino peut demander au Partenaire Indépendant de rembourser les primes qui lui ont été versées jusqu'à ce qu'une résolution satisfaisante soit trouvée. Si Zinzino résout, lève ou annule la suspension en faveur du Partenaire Indépendant, alors tous les droits aux paiements de primes et aux avantages du compte du Partner seront rétablis à compter d'une date fixée.

### RÉSILIATION

Un Partenaire Indépendant peut être résilié pour la violation des modalités du présent document, ou celles du Plan de rémunération et autres documents produits par l'Entreprise. L'Entreprise peut, à sa seule discrétion, résilier un Partenaire Indépendant en violation sans qu'une suspension n'ait été prononcée à l'encontre du Partner. Le Partner sera informé de la possibilité de répondre à Zinzino, et sera invité à examiner les questions relatives aux motifs de la

résiliation. Lorsqu'une décision visant à résilier un Partenaire Indépendant est prise, l'Entreprise informe le Partner par écrit à l'adresse indiquée dans le dossier du Partenaire Indépendant de fait que la résiliation prendra effet dans un délai de trente (30) jours suivant la date de la notification écrite.

Tous les renseignements contenus dans le document intitulé Règles Marketing et Déontologie peuvent faire l'objet d'une modification sans préavis.

Ce document est en tous points une traduction du document original en anglais « Zinzino Marketing Rules & Ethics » et est juridiquement contraignant pour tous les Partenaires Indépendants de Zinzino. En cas de différence entre la traduction et la version originale en anglais, cette dernière prévaut.