



uexo \ Myrtle Ltd \ FSC

Contrat d'introduction d'un courtier

v1.0

Table des matières

1. Présentation de l'entreprise	3
2. Tableau des définitions et interprétations	4
3. Introduction du contrat de courtage Introduction	5
4. Droits et obligations des parties	6
4.1 Obligations du partenaire	6
4.2 Droits et obligations de l'entreprise	8
4.3 Droits des partenaires	9
4.4 Droits du partenaire concernant l'utilisation du matériel de marketing	10
4.4.1 Utilisation des caractéristiques de la marque	10
4.4.2 Marketing actif et passif et conseils	11
4.4.3 Avertissement sur les risques	12
5. Rémunération et modalités de paiement	14
6. Règlement des différends	16
7. Force Majeure	17
8. Résiliation de l'accord	18
Avez-vous des questions?	19

1. Présentation de l'entreprise

La marque uexo est autorisée et réglementée dans plusieurs juridictions, l'entité mauricienne étant détenue et gérée par Myrtle Limited. Myrtle Limited (ci-après dénommée " uexo " ou " la société ") a son adresse à Suite 803, 8th Floor, Hennessy Tower, Pope Hennessy Street, 11328, Port Louis, Maurice. La société est réglementée par la Mauritius Financial Services Commission (FSC) en tant que courtier en valeurs mobilières (Broker) avec le numéro de licence GB21026300.

2. Tableau des définitions et interprétations

Le partenaire accepte que les termes et définitions utilisés dans le présent accord soient les seuls sur lesquels il peut s'appuyer lorsqu'il travaille avec la Société.

- ★ "Caractéristiques de la marque": le nom de la marque, les marques commerciales, les marques de service, les logos, l'habillage commercial, la conception du site Web et les autres caractéristiques de la marque de la Société, qui sont protégés par les lois applicables en matière de marques commerciales, de droits d'auteur et d'autres lois sur la propriété intellectuelle.
- ★ Le "Compte IB" est un type de compte spécial ouvert pour l'IB dans le but de recevoir une rémunération et de payer des Remboursements ainsi que des retraits de Rémunération gagnée, sur lequel les opérations de trading ne sont pas disponibles.
- ★ Le " matériel de marketing " comprend les sites Web, les publicités, les bannières, les dépliants, les articles, les brochures, les journaux, les magazines, les messages sur les médias sociaux, etc.
- ★ "Partenaire" est une personne physique ou morale qui a conclu le présent accord avec la Société et qui agit dans l'intérêt de la Société en tant qu'Introducing Broker ("IB").
- ★ Le "rabais" est un retour au client recommandé fait par le partenaire de la partie du spread ou de la commission, reçue par le partenaire pour les transactions effectuées par le client recommandé.
- ★ Le "client recommandé" est une personne physique ou morale qui a enregistré son back-office auprès de la Société après avoir suivi le lien de recommandation du partenaire ou indiqué le code du partenaire.
- ★ Le "lien de référence" est un lien qui contient l'identifiant unique du partenaire (code du partenaire) et qui redirige vers le site web officiel de la société.
- ★ "Rémunération" est un paiement effectué par la Société au Partenaire en ce qui concerne les opérations commerciales exécutées par un Client référencé par le Partenaire selon les termes et conditions du présent Accord et du Programme de Partenariat.
- ★ Les "jours ouvrables" sont les jours où la Société est ouverte, c'est-à-dire du lundi au vendredi, à l'exclusion des jours fériés et des week-ends.

3. Introduction du contrat de courtage Introduction

1. Ce contrat d'Introducing Broker Agreement (ci-après le " Contrat ") est conclu entre Myrtle Limited (ci-après dénommée " uexo ", ou " Société " à partir de ce point) à son adresse à Suite 803, 8th Floor, Hennessy Tower, Pope Hennessy Street, 11328, Port Louis, Ile Maurice. La société est réglementée par la Mauritius Financial Services Commission (FSC) en tant que courtier en valeurs mobilières (Broker) avec le numéro de licence GB21026300, d'une part, et une personne physique si elle a atteint l'âge légal et possède la capacité juridique, ou une entité juridique si cette entité est dûment enregistrée et existe valablement en vertu des lois de son pays d'incorporation, qui a ouvert un compte IB avec la société et a accepté les termes et conditions de cet accord (ci-après dénommé le "partenaire"), d'autre part. Le présent accord prend effet à la date à laquelle le partenaire a ouvert un compte IB auprès de la société.
2. L'objet du présent accord constitue les termes et conditions en vertu desquels le partenaire agit en tant que personne adressant des clients à la société, moyennant une rémunération payable par la société.
3. Les parties ont convenu que le pays d'incorporation de la Société sera le lieu d'exécution du présent accord.
4. Le présent accord complète l'accord avec le client et en fait partie intégrante.
5. L'échange de communication entre le Partenaire et la Société se fera conformément aux termes et conditions de l'Accord de Client.
6. En acceptant le présent accord, le partenaire reconnaît qu'il a pris connaissance de ses termes et conditions, qui sont clairs et pleinement compris par le partenaire, et qu'il n'y a pas de circonstances empêchant l'acceptation de ceux-ci par le partenaire.
7. Les définitions des termes utilisés dans le présent Accord sont fournies dans le tableau des définitions et interprétations de l'Accord.
8. Lorsque le Partenaire et la Société sont mentionnés conjointement dans l'Accord, ils peuvent être désignés comme les "Parties".
9. La Société n'est pas responsable des activités du Partenaire et des résultats obtenus grâce à ces activités, étant donné que le Partenaire n'est ni un employé ni un représentant de la Société et qu'il agit de manière indépendante et pour son propre compte uniquement.

4. Droits et obligations des parties

4.1 Obligations du partenaire

1. Le partenaire doit, en son nom propre, organiser et mener les activités qui aboutirait à l'apport de nouveaux clients à la société.
2. Le partenaire ne peut pas présenter des clients potentiels à la Société si les méthodes à utiliser pour ces présentations ne sont pas autorisées par la loi dans le pays de résidence du partenaire.
3. Le partenaire reconnaît et comprend par la présente qu'il ne doit pas présenter à la Société des clients potentiels provenant de juridictions dans lesquelles la Société n'offre pas de services.
4. Le partenaire reconnaît expressément que tous les clients qu'il a recommandés seront les clients de la Société.
5. Un client ne peut pas être recommandé à la Société s'il est:
 - 5.1. un proche parent d'un partenaire ;
 - 5.2. un affilié du partenaire ;
 - 5.3. la même personne que le partenaire.
6. Lorsqu'un client a été référé dans l'un des cas mentionnés dans la clause 2.1.5 ou s'il apparaît des similitudes entre les coordonnées du partenaire et celles du client, ce client ne sera pas accepté par la Société et ne sera pas enregistré dans la liste des clients référés.
7. L'adresse IP du partenaire et celle du client peuvent correspondre et cela peut être accepté par la Société dans des cas exceptionnels, à la discrétion absolue de la Société, et après examen de la demande écrite du partenaire avec des explications envoyées à partners@uexo.com.
8. Afin d'établir un compte IB avec la Société, le Partenaire doit d'abord avoir mis en place son propre Back Office. Toute rémunération du partenaire payable par la Société sera versée sur le compte IB du partenaire.
9. Le partenaire ne doit pas:
 - 9.1.), car les opérations avec l'argent des clients ne peuvent être effectuées que par la Société, sauf si la Société a expressément autorisé le partenaire, en tant que service supplémentaire, à faire en sorte que le compte du client soit mis en fonds ; dans ce cas, le service est fourni uniquement par le partenaire et la Société n'est pas responsable des actes accomplis ou omis par le partenaire dans le cadre de ce service.
 - 9.2. assumer des obligations au nom de la Société ou prendre des engagements qui lient la Société ;
 - 9.3. garantir, promettre ou déclarer tout paiement en vertu d'un contrat et/ou d'un accord conclu par la Société ;
 - 9.4. utiliser la conception ou tout autre élément du site web de la société sans l'accord préalable de la société ;
 - 9.5. enregistrer et utiliser toute marque ou tout domaine contenant les caractéristiques de la marque de la Société sans notre autorisation écrite préalable ;

- 9.6. agir ou se faire passer pour le gestionnaire de fonds de la Société afin d'effectuer des transactions pour le compte du client attiré.
10. Le partenaire n'utilise aucune des méthodes suivantes pour promouvoir les services de la société :
- 10.1. faire de la publicité sur des sites web au contenu indécent ;
 - 10.2. utiliser des informations fausses ou déformées concernant les services offerts par la société, ou dissimuler les risques que les clients potentiels peuvent faire courir à la société ;
 - 10.3. créer des fenêtres pop-up ou pop-down ;
 - 10.4. utiliser tout matériel ou texte publié sur le site web de la société sur le site web du partenaire, sauf si l'utilisation de ce matériel a été expressément autorisée à cette fin avec un lien vers la section correspondante du site web de la société, ce qui signifie que l'authenticité de l'information est confirmée par la société. En même temps, la Société n'est pas responsable de tout marketing ou promotion initié par le Partenaire et de tout coût ou frais pour une telle activité. Les coûts seront supportés par le partenaire ;
 - 10.5. tout type de publicité similaire ou constituant un spam.
11. La liste des méthodes et actions mentionnées dans les clauses 4.1.9. et 4.1.10 n'est pas exhaustive. La Société peut, à sa seule discrétion, déterminer d'autres actions ou activités et méthodes pour promouvoir les services de la Société que le Partenaire doit éviter dans le processus de référencement des clients et au cours de la coopération avec la Société. Dans le cas où la Société révèle que le Partenaire ou l'un des Clients référencés par le Partenaire a été impliqué dans des activités frauduleuses ou a utilisé des modèles frauduleux ou des méthodes d'attraction de clients, la Société a le droit de résilier le présent Accord et d'annuler toute la Rémunération du Partenaire. Dans ce cas, tous les clients recommandés par le partenaire deviennent des clients directs de la société.
12. Dans le cadre de la promotion des services de la Société, le Partenaire ne répondra pas aux demandes contenant les mots "uexo", "Uexo", "UEXO", ni n'utilisera les mots mentionnés dans la publicité contextuelle (par exemple, Google AdWords) ou les réseaux de bannières, les catalogues Internet, l'App Store, Google Play, etc. Il est interdit d'utiliser des redirections forcées et/ou automatiques pour envoyer les visiteurs sur le site officiel de la société. Le partenaire ne doit pas utiliser les caractéristiques de la marque de la société ou d'autres propriétés intellectuelles lors de la promotion des services de la société sur le site web, le canal, les médias sociaux (par exemple Facebook, Twitter, YouTube, TikTok), sans l'approbation préalable décrite dans la section 4.4. du présent accord.
13. Afin d'éviter toute concurrence déloyale, il est interdit de transférer des clients entre Partenaires. Toute demande de cette nature émanant d'un Partenaire ou d'un Client référencé sera examinée conformément aux politiques internes de la Société. La Société satisfera ou refusera les demandes de cette nature à sa seule discrétion, sans être obligée de fournir au partenaire ou au client recommandé une clarification ou une justification.
14. Dans le cas où le partenaire gère un site web/une page web/une page de médias sociaux ou a l'intention d'en créer un nouveau, le partenaire doit ajouter à ce site web/cette page web/cette page de médias sociaux la mention suivante : " Veuillez noter qu'il ne s'agit pas d'un site web officiel d'uexo ". Le Partenaire peut maintenir un tel site web/page web/page de médias sociaux uniquement dans le but de référer des Clients à la Société dans le cadre de cet Accord. La Société se réserve le droit d'exiger du Partenaire qu'il modifie ou corrige le contenu de tout site web/page web/page de

média social qu'il maintient afin de se conformer au présent Accord.

15. La Société surveillera en permanence tous les sites web et toutes les plateformes de médias sociaux des Partenaires afin de s'assurer qu'ils respectent le présent Accord. Le Partenaire peut donc être contacté à tout moment par la Société pour modifier et/ou supprimer des éléments si la Société le juge approprié. Si tel est le cas, le partenaire doit se conformer à la demande dans un délai de 3 (trois) jours ouvrables ou dans un autre délai fixé par la société dans la demande adressée au partenaire. En cas de non-respect des exigences de la Société et de violation grave de la part du partenaire de l'une des dispositions des points 4.1.12, 4.1.13, 4.1.14, 4.1.15, la Société considérera cela comme un cas de défaut tel que défini dans l'accord avec le client.

4.2 Droits et obligations de l'entreprise

1. La Société enregistre le Back Office et ouvre des comptes de trading aux clients recommandés par le Partenaire dans les conditions standard contenues dans l'Accord Client, à moins que les termes et conditions du présent Accord ne prévoient le contraire.
2. La Société paiera une rémunération au Partenaire selon les termes et conditions prévus dans le présent Accord.
3. La Société se réserve le droit de recevoir un rapport complet du Partenaire sur les méthodes et les résultats des campagnes et des promotions menées afin d'attirer des Clients.
4. La Société a le droit de résilier le présent accord si le partenaire ne parvient pas à attirer 3 clients actifs dans les 90 jours suivant l'ouverture du compte IB.
5. Au cas où le partenaire ne remplit pas les conditions de cet accord ou suite à d'autres raisons objectives, la Société a le droit d'exclure un ou des clients recommandés de la liste des clients recommandés du partenaire.
6. Dans le cas où le Partenaire implique la Société dans une activité illégale ou frauduleuse, dans le cas où le coût de la couverture des risques associés aux transactions d'un Client Recommandé du Partenaire augmente, dans le cas où le Partenaire ou un Client Recommandé du Partenaire est impliqué dans une forme d'abus de marché ou de manipulation de marché, ou dans le cas où il est constaté que le Partenaire est impliqué dans des pratiques qui abusent des règles, procédures, systèmes ou caractéristiques techniques de la Société, ce que la Société détermine à sa seule discrétion, la Société se réserve le droit d'entreprendre une ou plusieurs des actions suivantes:
 - 6.1. mener une enquête et demander au partenaire de fournir divers documents et/ou clarifications ;
 - 6.2. bloquer temporairement le(s) compte(s) IB du partenaire et du(des) client(s) recommandé(s) par le partenaire pour la durée de la période d'enquête ;
 - 6.3. suspendre ou annuler (partiellement ou totalement) la rémunération du partenaire (quel qu'en soit le niveau), ainsi que les remises (comme expliqué ci-dessous) versées aux clients recommandés par le partenaire ;
 - 6.4. exclure le(s) client(s) référencé(s) de la liste des clients référencés du Partenaire ;
 - 6.5. résilier le présent accord en envoyant un avis à l'adresse électronique du partenaire avec effet immédiat.

7. La Société a le droit d'informer les Clients que le Partenaire reçoit une Rémunération sur leurs transactions de la part de la Société pour les activités décrites dans le présent Accord.
8. La Société a le droit de modifier les conditions de paiement et le montant de la rémunération, en notifiant le Partenaire 5 jours ouvrables avant l'entrée en vigueur des modifications, par l'une des méthodes spécifiées dans la clause 8.3 de l'Accord avec le Client.
9. La Société a le droit de modifier, d'ajouter ou de renommer les termes du présent Accord en notifiant le Partenaire 5 jours ouvrables avant que les changements ne prennent effet, par l'une des méthodes spécifiées dans la clause 10.3 de l'Accord de Client.

4.3 Droits des partenaires

1. Le partenaire ne peut ouvrir qu'un seul compte IB auprès de la société.
2. Le partenaire peut afficher sur des ressources Internet des liens vers le site Web officiel de la Société (y compris des liens de recommandation) ainsi que des bannières et d'autres matériels promotionnels fournis par la Société.
3. Le partenaire peut, à sa seule discrétion, décider des méthodes et mettre en œuvre les procédures pour recommander de nouveaux clients à la Société.
4. Le partenaire peut informer les clients potentiels des services offerts par la Société.
5. Le partenaire peut demander à la Société d'inclure un client dans sa liste de clients recommandés, à condition que le partenaire soit en mesure de confirmer que le client a bien été recommandé par lui.
6. Le partenaire ne peut pas soumettre une réclamation à la Société si la réclamation concerne une opération commerciale d'un client recommandé par le partenaire. Toute question relative à une opération commerciale ne peut être soumise à la Société que par le client.
7. Le partenaire a le droit de soumettre une réclamation à la Société en relation avec la rémunération du partenaire payable en vertu du présent accord.
8. Remises:
 - 8.1. Le partenaire peut, mais n'est pas obligé, de payer du compte IB du partenaire au compte de trading du client recommandé un certain montant de fonds ("rabais") du montant reçu par le partenaire de la transaction effectuée par le client recommandé, c'est-à-dire de la rémunération du partenaire. A cette fin, le Partenaire, dans la partie appropriée du Back Office, indique le pourcentage ("Niveau de Remise") de la Rémunération reçue par le Partenaire, que le Partenaire a l'intention de payer au Client Recommandé.
 - 8.2. Les partenaires peuvent fixer le niveau de remise soit de manière commune pour tous les comptes commerciaux des clients recommandés, soit de manière individuelle pour certains comptes commerciaux.

- 8.3. Le crédit du montant de la remise sur le compte commercial du Client référencé a lieu une fois par jour (une fois par 24 heures), conformément aux clauses 4.3.8.1, 4.3.8.2.
- 8.4. Le Partenaire ne peut pas retirer ou transférer du compte IB du Partenaire vers un autre compte du Partenaire le montant des fonds réservés pour être payés aux Clients référencés en tant que Rabais (a le statut "En attente" sur la page appropriée du Back Office).
- 8.5. Il est conseillé au Partenaire qui a l'intention de travailler avec le Client Recommandé sur le modèle de la Ristourne, d'utiliser uniquement les fonctions existantes dans le Back Office et d'éviter les règlements personnels avec les clients, à moins que le Partenaire n'ait son propre système de règlement de la Ristourne, dont le fonctionnement relève uniquement de la responsabilité du Partenaire. La Société se réserve le droit d'examiner ces cas individuellement.
- 8.6. Le Partenaire peut refuser de payer le niveau de Remise dans le cas où la commande, pour laquelle la Rémunération du Partenaire a été créditée, a été annulée.

4.4 Droits du partenaire concernant l'utilisation du matériel de marketing

4.4.1 Utilisation des caractéristiques de la marque

1. Le partenaire qui souhaite utiliser les caractéristiques de la marque ou d'autres éléments de propriété intellectuelle doit envoyer les détails de sa demande à partners@uexo.com et demander l'autorisation appropriée. Chaque demande sera évaluée au cas par cas et l'autorisation ou la licence sera accordée le cas échéant.
2. La société ne donne pas l'autorisation d'incorporer les caractéristiques de la marque dans des modèles de vêtements ou d'autres marchandises.
3. Si le partenaire obtient l'autorisation d'utiliser les caractéristiques de la marque, il ne doit l'utiliser que conformément aux lignes directrices suivantes:
 - 3.1. Lorsque le partenaire utilise la/les marque(s) déposée(s) de la société, il doit inclure le symbole ® à côté de la/des marque(s).
 - 3.2. Si le partenaire crée du matériel qui fait référence à la caractéristique de la marque, il doit également inclure une note de bas de page qui identifie le matériel utilisé et le propriétaire du matériel. Exemple : "uexo® est une marque déposée. Tous droits réservés."
 - 3.3. Le partenaire doit toujours utiliser "uexo" comme un seul mot et toujours orthographié et mettre en majuscules les marques uexo exactement comme indiqué.
 - 3.4. La marque doit être utilisée comme un adjectif, et non comme un nom ou un verbe, ni au pluriel ou à la forme possessive.
4. Si le partenaire est autorisé à utiliser les caractéristiques de la marque, il doit respecter les règles suivantes :
 - 4.1. N'utilisez pas les caractéristiques de la marque d'une manière qui enfreigne les lois ou les réglementations.
 - 4.2. N'utilisez pas les logos de la CySEC, de la FCA, de la FSA, de la FSCA, de la VFSC, de la FSC ou d'autres autorités/organismes de réglementation. N'utilisez pas le drapeau de l'UE et les drapeaux des pays de l'UE, des États-Unis, du Japon, du Royaume-Uni, ni aucun texte ou image suggérant que vos promotions sont destinées à l'Espace économique européen.

- 4.3. Ne pas afficher une caractéristique de marque sur un site web ou une page web liés à une activité illégale de quelque type que ce soit, y compris, mais sans s'y limiter, l'affichage d'un contenu illégal, qui pourrait nuire à la réputation de l'entreprise. Cela inclut, sans s'y limiter, l'utilisation d'un contenu diffamatoire, obscène, abusif, violent, bigot, haineux, illégal, pornographique, lié aux jeux d'argent ou aux enfants, ou lié à un site web qui le fait ; tout autre bien ou service interdit par la loi ou les réglementations applicables.
- 4.4. Ne pas supprimer, déformer ou modifier un élément ou une couleur d'une marque ou d'un logo. Lors de l'utilisation des caractéristiques de la marque, le partenaire ne doit pas les modifier de quelque manière que ce soit.
- 4.5. Ne pas incorporer les caractéristiques de la marque dans le propre site web du partenaire, ne pas utiliser de noms de domaine contenant uexo, ux, ou similaire, nom de produit, nom de service, marque commerciale, logo ou nom de société.
- 4.6. Ne pas afficher les caractéristiques de la marque d'une manière trompeuse, déloyale, diffamation, contrefaite, calomnieuse, dénigrante, obscène ou autrement répréhensible, tel que déterminé par la Société à sa seule discrétion.
- 4.7. Ne pas afficher d'informations inexactes ou périmées sur la société, ni utiliser les caractéristiques de la marque en combinaison avec des informations inexactes, trompeuses ou diffamatoires.
- 4.8. Ne pas afficher les caractéristiques de la marque comme l'élément visuel le plus visible du site web, du produit ou du service d'un partenaire.
- 4.9. Ne pas imiter l'aspect et la convivialité des sites web de la société ou des pages contenues dans les sites web de la société, y compris, mais sans s'y limiter, la marque, les combinaisons de couleurs, les polices de caractères, les conceptions graphiques, les icônes de produits ou d'autres éléments associés au site web officiel de la société.
- 4.10. Ne pas afficher une caractéristique de marque d'une manière qui implique que le partenaire est lié, affilié, sponsorisé, employé ou approuvé par la société.
- 4.11. Ne pas encadrer ou refléter une page du site web officiel de la société.

4.4.2 Marketing actif et passif et conseils

1. Le partenaire n'utilisera pas d'activités de marketing pour inciter à la négociation de CFD ou pour solliciter activement des clients. Il y a sollicitation lorsqu'un consommateur ne décide pas lui-même d'ouvrir un compte auprès de la société. À cet égard, il est important de faire la différence entre ce qui est classé comme marketing passif et marketing actif.
2. Marketing passif. Le marketing passif est constitué d'outils de marketing et de promotion utilisés pour expliquer les services ou les produits de l'entreprise à des clients potentiels. Tout ce qui est créé, marqué pour l'entreprise et exposé au public est du marketing passif. Il ne s'agit pas d'une sollicitation.
3. Marketing actif. Le marketing actif cible des types de clients spécifiques ou à un aspect promotionnel et peut contenir une "invitation" ou une "incitation". Il s'agit alors d'une sollicitation. Le partenaire ne doit pas utiliser de déclarations trompeuses ou prometteuses ou de garanties de profit telles qu'aucune expérience n'est nécessaire, "vous n'avez besoin d'aucune expérience ou compréhension pour réussir et faire du commerce de manière rentable" ou tout autre langage similaire.
4. **Conseil réglementé.**
La Société ne fournit pas de conseils en matière d'investissement aux clients. Par conseil en investissement, la Société

entend la formulation d'une recommandation personnelle, soit à la demande du client, soit à l'initiative de l'associé, qui porte sur:

- 4.1. des instruments financiers spécifiques;
- 4.2. les opérations de négociation spécifiques;
- 4.3. les mérites/avantages de l'achat ou de la vente d'instruments financiers spécifiques.
- 4.4. La société ne considère pas les éléments suivants comme des conseils en matière d'investissement:
 - 4.4.1. des informations générales sur la négociation sur les marchés financiers;
 - 4.4.2. l'information des clients sur la plateforme de négociation en ligne de la société;
 - 4.4.3. des informations générales sur la terminologie de la négociation;
 - 4.4.4. des informations qui ne se rapportent pas à un instrument financier spécifique ;
 - 4.4.5. une opinion sur le marché financier, l'état actuel du marché ou la classe d'actifs, qui est déjà dans le domaine public.

4.4.3 Avertissement sur les risques

1. Le partenaire informe toujours le client potentiel des risques liés aux services offerts.
2. Avant de procéder à toute notification, le partenaire doit se conformer à la liste de contrôle réglementaire pour le matériel de marketing :
 - 2.1. le matériel doit être juste, clair et non trompeur ;
 - 2.2. le matériel ne décrit pas une caractéristique d'un produit ou d'un service comme étant "garantie", "protégée", ou n'utilise pas de terme similaire ;
 - 2.3. le matériel ne crée pas d'impressions irréalistes sur le produit, par exemple : "Vous pouvez obtenir un retour sur investissement de 100 %" : "Vous pouvez obtenir un retour sur investissement de 100 %", ou "Le trading sur les marchés financiers est simple et facile", ou "Le trading sur les marchés financiers vous rendra riche", ou tout autre terme similaire ;
 - 2.4. Il y a un avertissement de risque approprié, tel que : "La négociation à la marge sur les marchés financiers est spéculative et implique un niveau de risque élevé, pouvant aller jusqu'à la perte totale du dépôt. Vous devez comprendre cela et décider par vous-même si ce type de négociation vous convient, compte tenu de votre niveau de connaissance des marchés financiers, de votre expérience en matière de négociation, de vos capacités de négociation et d'autres facteurs" ;
 - 2.5. l'avertissement sur les risques doit indiquer que "votre capital est à risque" ou un terme similaire ;
 - 2.6. l'avertissement sur les risques doit indiquer que "en raison de l'effet de levier, les gains et les pertes sont amplifiés" ou un terme similaire ;
 - 2.7. Les affirmations, déclarations et commentaires ne doivent pas être faux ou trompeurs. Par exemple, le titre ne doit pas être trompeur ;
 - 2.8. aucun conseil financier ou recommandation personnelle ne doit être donné dans le matériel de marketing ;
 - 2.9. La fourniture de chiffres ou de déclarations sur les performances passées n'est PAS autorisée, par exemple "au cours de l'année écoulée, les investisseurs ont obtenu un rendement de 40 % sur leurs investissements".
3. Lorsque des frais, charges et commissions sont indiqués, ils doivent être corrects et ne pas être cachés en petits caractères ou insérés dans la clause de non-responsabilité.

4. Les avertissements concernant les risques doivent être clairs, visibles et ne doivent pas être cachés ou leur importance diminuée par des déclarations secondaires.
5. Il ne faut pas utiliser de jargon interne ou d'abréviations que le client pourrait ne pas comprendre.
6. Lorsque des affirmations ont été faites, telles que "uexo a une note sur Trustpilot - ★ 4,8", ces affirmations doivent être étayées par des preuves, de même que toute autre affirmation similaire.

5. Rémunération et modalités de paiement

1. La rémunération du partenaire est versée sur le compte IB du partenaire toutes les heures pour les ordres clôturés passés par les clients recommandés par le partenaire.
2. La société paie la rémunération du partenaire sur la base de trois niveaux:
 - 2.1. Premier niveau : 100 % de la rémunération pour les clients recommandés attirés directement par le partenaire.
 - 2.2. Niveau 2 : 15% de rémunération pour les clients recommandés attirés par d'autres partenaires directement attirés par le partenaire ("sub-IB's").
 - 2.3. Niveau trois : 5% de rémunération pour les clients recommandés attirés par d'autres partenaires attirés par des sub-IB ("sub-IB's de niveau deux").
3. Le montant de la rémunération dépend du type de compte du client recommandé et du volume d'instruments financiers négociés. Pour les comptes Standard Cent, la taille maximale est de 10 USD par lot, pour les comptes Standard, la taille maximale est de 10 USD par lot, pour les comptes Pro, la taille maximale est de 8 USD par lot et pour les comptes Raw Spread, la taille maximale est de 3 USD par lot.
4. Le calcul de la rémunération inclut toutes les transactions fermées effectuées par les clients recommandés qui répondent aux critères du nombre minimum de pips (Minimum Trade Pip - le profit ou la perte minimum sur la transaction en pips, c'est-à-dire 5,9 pips), qu'elles soient rentables ou non.
5. La rémunération mentionnée dans la clause 3.1 ci-dessus est le seul type de paiement auquel le partenaire a droit en vertu du présent accord ; le partenaire n'envisage aucune autre forme de rémunération, à moins que les parties n'en aient convenu autrement.
6. La rémunération est versée sur le compte IB du partenaire qui est associé au lien de recommandation du partenaire.
7. Si le partenaire a enfreint les conditions générales du présent accord, la Société peut retenir, suspendre ou annuler partiellement ou totalement la rémunération perçue par le partenaire en raison de cette infraction. Le partenaire dispose de 3 jours ouvrables à compter de la réception de l'avis de la Société à cet effet pour rectifier sa violation, faute de quoi la Société peut procéder à l'action décrite dans cette clause.
8. Lorsqu'un client recommandé par le partenaire soumet une réclamation relative à une commande pour laquelle la rémunération du partenaire a été payée et que cette commande est annulée en raison de la résolution de la réclamation, ou lorsque la commande d'un client recommandé doit être annulée par la Société en raison des conditions générales de l'accord avec le client, la Société se réserve le droit de ne pas payer, de suspendre ou d'annuler partiellement ou totalement toute rémunération au partenaire relative à cette commande.
9. La Société n'agit pas en tant qu'agent fiscal pour le Partenaire. Les revenus et autres droits ou obligations fiscales des Parties relèvent de leur propre responsabilité.

10. La Société peut corrélér ou retenir la rémunération gagnée par le partenaire si la Société reçoit un nombre inapproprié de plaintes de la part des clients recommandés par le partenaire.
11. Aucune rémunération ne sera versée pour les transactions employant la pratique communément connue sous le nom de "churning" ou d'autres pratiques inacceptables, que la Société détermine à sa seule discrétion ; le churning est considéré, mais sans s'y limiter, comme la pratique d'exécuter des transactions par le biais d'un compte client dans le seul but de générer une rémunération pour le partenaire en raison de l'ouverture et de la fermeture fréquentes d'ordres sur les comptes clients. Dans le cas où la Société découvre qu'une rémunération a été payée à la suite du barattage ou d'autres pratiques inacceptables, la Société se réserve le droit de suspendre ou d'annuler partiellement ou totalement toute rémunération payée au partenaire à la suite de ces activités.
12. Dans le cas où le montant total de la rémunération du partenaire provenant d'un client recommandé dépasse 60% du montant total des dépôts effectués par les clients recommandés, la rémunération peut être ajustée à la seule discrétion de la Société à un montant inférieur à 60% du montant total des dépôts effectués.
13. Le partenaire peut obtenir des conditions de partenariat individuelles de la part de la Société, dans ce cas les clients référés à la Société par ce partenaire recevront les conditions individuelles convenues avec le partenaire.

6. Règlement des différends

1. Tous les litiges et réclamations entre les parties sont réglés par voie de négociation ou de correspondance.
2. Toute réclamation soumise par le partenaire sera prise en compte par la société si elle est envoyée uniquement à partir de l'adresse électronique du partenaire spécifiée dans son back-office à partners@uexo.com. Les réclamations soumises d'une autre manière (via des forums publics, téléphone, Skype, etc.) ne seront pas prises en considération.
3. Une réclamation est acceptée pour examen si elle est soumise dans un délai de 10 jours ouvrables à compter de la date à laquelle le litige est survenu.
4. La demande doit contenir
 - 4.1. le nom et le prénom du partenaire ;
 - 4.2. le numéro de compte IB du partenaire ;
 - 4.3. la date et l'heure auxquelles le litige est survenu ;
 - 4.4. Description de la réclamation, y compris, si possible, des captures d'écran ou d'autres informations à l'appui.
5. Aucune réclamation ne sera acceptée par la Société si elle n'est pas prise en considération:
 - 5.1. n'est pas conforme à l'une des clauses suivantes : 6.2, 6.3, 6.4 ;
 - 5.2. contient des propos obscènes
 - 5.3. contient des insultes ou des menaces à l'égard de l'entreprise ou de ses employés.
6. La Société notifie au Partenaire le début de l'examen de la réclamation dans les 5 jours ouvrables suivant sa réception.
7. Le temps nécessaire à l'examen de la réclamation par la Société n'excède pas une période de 20 jours ouvrables à compter de la date du début de l'examen de la réclamation.
8. Lorsque la Société peut demander des informations et/ou des documents supplémentaires aux fins de l'examen de la réclamation du partenaire, le délai d'examen de la réclamation commence à compter de la date de réception par la Société de toutes les informations et/ou de tous les documents nécessaires fournis par le partenaire.
9. Dans le cas où le litige a été résolu positivement pour le partenaire, la société agit sur la décision prise dans le plus court délai possible.
10. Aucune demande de dommages moraux ou de manque à gagner ne sera acceptée par la Société.
11. Lorsque le présent accord est traduit dans une autre langue, le texte anglais prévaut sur le texte traduit.

7. Force Majeure

1. Les parties n'enfreignent pas le présent accord dans la mesure où l'exécution de leurs obligations respectives au titre de l'accord a été empêchée par un cas de force majeure survenant après la conclusion du présent accord. Les événements de force majeure comprennent les cas fortuits, les incendies, les accidents et catastrophes technologiques, les accidents survenant dans les bâtiments d'ingénierie et de communication, les troubles de masse, les actions militaires, les grèves, les lock-out, les émeutes, les attaques terroristes, les attaques ddos, les sanctions réglementaires empêchant l'exécution correcte de l'accord. Aux fins du présent accord, les événements de force majeure comprennent également la suspension, la fermeture ou la liquidation d'un marché, l'incapacité de la Société à établir des cotations en raison de l'absence d'un événement sur la base duquel les cotations de la Société sont établies, des restrictions commerciales ou des conditions de négociation inhabituelles sur un marché ou en relation avec l'un de ces marchés.
2. Les événements mentionnés dans la clause 7.1 ci-dessus ne sont pas exhaustifs. Les parties n'enfreindront pas l'accord si d'autres événements de force majeure se produisent.
3. Une partie dont la capacité à exécuter ou à dûment exécuter le présent accord a été affectée par des événements de force majeure doit, dans les 7 jours calendaires suivant la survenance de ces événements, en informer l'autre partie, faute de quoi la partie affectée ne sera pas autorisée à se référer à ces événements pour se décharger de sa responsabilité.
4. Lorsque l'exécution du présent accord par la Société est affectée partiellement ou totalement par des événements de force majeure dont la durée excède 30 jours calendaires, le présent accord est résilié de plein droit et les parties sont libérées de toutes leurs obligations au titre du présent accord.

8. Résiliation de l'accord

1. Le Partenaire peut résilier le présent Accord en adressant à la Société une notification à l'adresse partners@uexo.com.
2. L'accord peut être résilié par la Société avec effet immédiat dans les cas suivants:
 - 2.1. le partenaire a été reconnu coupable de violation des termes et conditions du présent accord ;
 - 2.2. La résiliation de l'accord est exigée par une décision de justice.
3. La Société peut résilier l'accord moyennant un préavis de deux jours ouvrables envoyé à l'adresse électronique du partenaire.
4. En cas de résiliation du présent accord, l'accord avec le client n'est pas affecté par cette résiliation et reste pleinement en vigueur, sauf s'il est résilié par le même préavis.
5. En cas de résiliation de l'accord avec le client, le présent accord est automatiquement résilié.

Avez-vous des questions?

Si vous n'êtes pas sûr des éléments énoncés dans la présente politique ou si vous avez des questions, veuillez nous contacter soit par le biais de nos fonctions de chat en direct, qui se trouvent sur notre site web, soit en nous envoyant un courrier électronique à l'adresse suivante: info@uexo.com.