

USANA

TERMENI ȘI POLITICI
ROMÂNIA

Data a intrării în vigoare: 28 iulie 2022



© Copyright 2022 USANA Health Sciences, Inc.
USANA Associates are hereby granted permission
to reproduce any article that appears in this piece
for personal use, provided the article is reprinted in its entirety
and the reprint bears the following notice: "Reprinted with
the permission of USANA Health Sciences, Inc.,
Salt Lake City, UT 84120 U.S.A."

TERMENI ȘI POLITICI

1. Cum puteți depune o Cerere de înscriere ca Distribuitor	4	32. Afacerile pe plan internațional	11
2. Vârsta minimă	4	33. BabyCare	11
3. [REZERVAT]	4	34. Respectarea legii	11
4. Înregistrarea temporară	4	35. Cerințele de îngrijire a produselor și de control al calității	11
5. Drepturile și privilegiile Distribuitorilor	4	36. Vânzări cu amănuntul	12
6. Statutul de contractant independent	4	37. Comisioane și ajustări	12
7. Încetarea Contractului de către Distribuitor	5	38. Impozitul pe vânzări	12
8. Respectarea Planului de compensare	5	39. Livrarea și riscul de pierdere	12
9. Materialele create de Distribuitori	5	40. Politica de returnare	12
10. Afirmații despre produse	5	41. Returnări cu revocare	13
11. Afirmații despre venit și despre stilul de viață	6	42. Returnări abuzive	13
12. Platformele de comunicare socială	6	43. Durata unei Afaceri USANA	13
13. Prețul minim anunțat	6	44. Investigațiile și notificarea încălcărilor politicilor	13
14. Transmiterea de oferte pe e-mail	7	45. Conformitate	13
15. Informări de presă	7	46. Procesul de contestare	13
16. Proprietate intelectuală	7	47. Intrarea în vigoare a încetării	13
17. Utilizarea numelui și a imaginii Distribuitorului	7	48. Protecția Informațiilor confidențiale	14
18. Punctele de prestare a serviciilor	7	49. Despăgubiri	14
19. Vânzări online	8	50. Modificări	14
20. Recrutarea neautorizată; participarea la alte companii de vânzare directă	8	51. Asumarea riscurilor	14
21. Produse concurente și Nesolicitare	8	52. Renunțarea la schimbarea sponsorizării	14
22. Incursiunile în alte linii de sponsorizare („Crossline Raiding”)	8	53. Contractul ca parte integrantă	14
23. Evitarea discreditării	9	54. Forță majoră	15
24. O singură afacere pentru fiecare Distribuitor	9	55. Independența clauzelor	15
25. Transferul Contractului	9	56. Valabilitatea unor clauze după încetarea Contractului	15
26. Separarea partenerilor de afaceri	10	57. Renunțarea	15
27. Modificări ale sponsorului/plasării	10	58. Lipsă consultanță profesională	15
28. Înscrieri incompatibile	10	59. Titluri	15
29. Combaterea manipulărilor	10	60. Traducerile	15
30. Vânzări autorizate	11	61. Termenii scriși cu inițială majusculă ...	15
31. Acțiuni ale părților terțe	11	62. Datele cu caracter personal și dreptul la confidențialitate	15
		63. Acordul privind soluționarea litigiilor	18
		64. Definiții	19

1. CUM PUTEȚI DEPUNE O CERERE DE ÎNSCRIERE CA DISTRIBUITOR

Puteți depune o Cerere de înscriere ca Distribuitor, parcurgând următorii pași:

- Completați, semnați și trimiteți înapoi către companie un exemplar online sau tipărit din Cererea de înscriere ca Distribuitor;
- Furnizați un cod valid de identificare fiscală (ID) și date de contact; și
- Achiziționați un Pachet de bun-venit.

Puteți obține toate informațiile referitoare la modul de completare a unei Cereri de înscriere ca Distribuitor, precum și la modul în care puteți obține un Pachet de bun-venit, de la Sponsorul dumneavoastră. În afara Pachetului de bun-venit, nu aveți obligația de a achiziționa produse sau materiale pentru a deveni Distribuitor.

2. VÂRSTA MINIMĂ

Persoanele care nu au împlinit vârsta majoratului în țara lor de reședință nu pot fi Distribuitori, iar niciun Distribuitor nu va recruta sau sponsoriza cu bună-știință și nici nu va încerca să recruteze sau să sponsorizeze vreo persoană care nu a împlinit vârsta majoratului.

3. [REZERVAT]

4. ÎNREGISTRAREA TEMPORARĂ

O înregistrare nouă va fi considerată temporară timp de treizeci (30) de zile, timp în care Distribuitorul trebuie să își exprime acordul cu privire la clauzele Contractului. În cazul în care un Distribuitor nu își exprimă acordul cu privire la clauzele Contractului până la finalul perioadei de înregistrare temporară de treizeci (30) de zile, contul Distribuitorului va fi pus în așteptare și poate fi anulat.

5. DREPTURILE ȘI PRIVILEGIILE DISTRIBUITORILOR

Contractul le acordă Distribuitorilor următoarele drepturi și privilegii:

- Achiziția de Produse USANA la preț redus;
- Participarea la Planul de compensare USANA (și primirea de bonusuri și de comisioane, în cazul în care sunt eligibili);
- Sponsorizarea altor persoane în calitate de Clienți preferențiali sau de Distribuitori în activitatea USANA și astfel construirea unei echipe;
- Comercializarea de Produse USANA în deplină conformitate cu întreaga legislație relevantă de la nivel național, inclusiv cu legislația legată de produse, care poate impune ca produsele alimentare să nu fie vândute în pierdere (revânzarea produsului la un preț mai scăzut decât prețul de achiziție) și păstrarea sau utilizarea, dacă doresc, a diferenței dintre

prețul achitat de Distribuitor Companiei pentru Produse și prețul la care Distribuitorul a vândut Produsele Clienților;

- Participarea la concursuri promoționale și de stimulare, precum și la alte programe USANA;
- Participarea la convențiile și evenimentele USANA de la nivel internațional (pe propria cheltuială); și
- Participarea la activități sponsorizate de USANA cu rol de sprijin, de furnizare de servicii, de formare, motivaționale și de recunoaștere, în urma plății tarifelor corespunzătoare, dacă este cazul.

Participarea continuă a unui Distribuitor la oricare dintre activitățile de mai sus sau acceptarea oricăror alte beneficii în temeiul Contractului constituie acceptare a Contractului, precum și a oricăror reînnoiri și modificări aduse acestuia.

6. STATUTUL DE CONTRACTANT INDEPENDENT

Distribuitorii sunt contractanți independenți. Contractul și acești Termeni & Condiții nu creează o relație de tip angajator/angajat, de agenție, de parteneriat sau de asociere în participație între Companie și Distribuitor, iar Distribuitorii nu trebuie să se descrie ca fiind angajați, agenți sau reprezentanți ai Companiei sau cumpărători ai unei francize. Distribuitorii au răspunderea de a achita impozitele pe venit sau de altă natură pe care le datorează, precum și propriile lor cheltuieli indirecte. Distribuitorii nu au dreptul la beneficiile pe care USANA le poate pune la dispoziția angajaților săi. Distribuitorii pot implica ajutoare sau asistenți, fără a solicita aprobare din partea Companiei, dar orice Distribuitor care angajează alte persoane răspunde pe deplin de activitățile acestor ajutoare sau ale acestor asistenți, astfel încât se va considera că orice încălcări ale Contractului de către o astfel de persoană sunt comise de Distribuitorul care a angajat persoana respectivă. **Distribuitorii nu vor fi tratați ca angajați în scopuri fiscale și în niciun alt scop.**

Distribuitorii își vor stabili propriile obiective, propriul program de lucru, locul de desfășurare a activității și metodele de vânzare, cu condiția ca acestea să respecte Contractul. Distribuitorii răspund în mod exclusiv de toate deciziile pe care le iau și de toate costurile generate în ceea ce privește activitățile lor desfășurate în temeiul Contractului. Toți Distribuitorii își asumă toate riscurile antreprenoriale și de afaceri în legătură cu Contractul. Distribuitorii răspund de obținerea oricăror autorizații, permise și alte aprobări ale administrației publice de la nivel național sau local care pot fi aplicabile, inclusiv, fără a se limita la calificările care pot fi necesare pentru a desfășura activități comerciale în alte state decât cel de domiciliu.

7. ÎNCETAREA CONTRACTULUI DE CĂTRE DISTRIBUITOR

Un Distribuitor poate înceta Contractul în mod voluntar, în următoarele moduri:

- **Notificare scrisă.** Un Distribuitor poate denunța Contractul în orice moment, din orice motiv. Notificarea de denunțare trebuie transmisă în scris către Companie pe e-mail la adresa contactEU@usanainc.com sau prin poștă la adresa principală de corespondență în scopuri de afaceri.
- **Lipsa reînnoirii.** Lipsa reînnoirii Contractului.
- **Lipsa reiterării acceptării Contractului.** La anumite intervale, Distribuitorii pot fi îndemnați să reafirme aplicarea și acceptarea Contractului. Lipsa exprimării unui acord în ceea ce privește Contractul poate să determine încetarea Contractului.

8. RESPECTAREA PLANULUI DE COMPENSARE

Distribuitorii trebuie să respecte clauzele Planului de compensare. Distribuitorii nu vor face următoarele:

- Nu vor cere de la alți Clienți și/sau Distribuitori, actuali sau potențiali, să participe în cadrul USANA în orice mod care diferă de Planul de compensare, nici nu îi vor încuraja în acest sens;
- Nu vor cere de la alți Clienți și/sau Distribuitori, actuali sau potențiali, să semneze un contract sau un acord în afara contractelor și acordurilor și contractelor oficiale USANA, pentru a deveni Distribuitor sau Client preferențial, și nici nu îi vor încuraja în acest sens;
- Nu vor cere de la alți Clienți sau Distribuitori, actuali sau potențiali, și nici nu îi vor încuraja pe aceștia să facă achiziții de la sau plăți către orice persoană sau orice altă entitate pentru a participa la Planul de compensare, în afara achizițiilor sau a plăților identificate conform Materialelor oficiale USANA;
- Nu vor vinde și nu vor încerca să vândă liste de clienți potențiali către alți Distribuitori; și
- Nu își vor crea propriile formulare de înscriere sau de cerere. Înscrierile online ale Distribuitorilor se pot realiza numai prin intermediul site-ului companiei USANA sau prin pagina personală a unui Distribuitor USANA. Toate celelalte site-uri web create de Distribuitori trebuie să conțină un link către pagina personală a Distribuitorului USANA pentru înscriere.

9. MATERIALELE CREATE DE DISTRIBUITORI

Distribuitorii pot produce propriile materiale de publicitate sau de formare, cu condiția ca materialele să respecte toate dispozițiile din acești Termeni & Politici, inclusiv condiția ca materialul:

- să identifice în mod clar că materialul este create de un Distribuitor independent, adăugând în mod vizibil sigla de Distribuitor independent USANA la materialul în cauză, aceasta fiind disponibilă pentru descărcare din Hub. Distribuitorii nu vor utiliza logo-uri oficiale ale companiei USANA pe materialele personale de publicitate sau de formare;
- să fie produs într-un mod profesionist și să nu se reflecte o imagine necorespunzătoare asupra USANA, inclusiv să nu conțină materiale care sunt considerate, la discreția Companiei, nepoliticoase, amăgitoare, înșelătoare, ilegale, indecente, lipsite de etică, jignitoare sau imorale.
- să aibă un conținut veritabil, să nu transmită informații înșelătoare despre venit sau despre stilul de viață sau afirmații despre caracterul terapeutic al produselor;
- să nu sugereze o oportunitate de angajare;
- să respecte toate legile și normele de conduită aplicabile publicității și practicile comerciale etice;
- să nu încalce drepturile de proprietate intelectuală ale Companiei sau ale unei părți terțe;
- să nu sugereze că materialul în cauză a fost aprobat, avizat, produs sau recomandat de USANA;
- să nu fie vândut altor Distribuitori pentru profit; și
- să fie promovat exclusiv în cadrul liniei ascendente de sponsorizare și echipei Distribuitorului.

Pentru a asigura respectarea deplină a politicii USANA privind publicitatea, Distribuitorii care doresc să creeze materiale publicitare independente trebuie să respecte clauzele din cadrul acestor Termeni & Politici și să completeze Lista de verificare privind publicitatea, care se găsește pe Hub. Completarea listei de verificare autorizează Distribuitorul să producă materiale publicitare. Orice încălcări vor determina acțiuni corespunzătoare, inclusiv suspendarea sau rezilierea Contractului. În cazul în care un Distribuitor dorește ca materialul său publicitar creat personal să fie revizuit de către Departamentul Etică și Educație al USANA, acesta poate fi transmis la ethics@usanainc.com. USANA își rezervă dreptul de a revizui și de a solicita corectarea sau eliminarea materialelor la discreție.

10. AFIRMAȚII DESPRE PRODUSE

Distribuitorilor nu le este permis să susțină că produsele USANA sunt utile în vindecarea, tratamentul, diagnosticarea, atenuarea sau prevenirea bolilor, a simptomelor unei afecțiuni, ale unei boli sau ale unei leziuni, conform principiilor și cerințelor rezultate din legislația

română aplicabilă, din reglementări și din codurile de bune practici în domeniu. Afirmațiile interzise pe care le fac Distribuitorii determină indisponibilitatea asigurării de responsabilitate civilă în ceea ce privește produsele USANA pentru Distribuitorul în cauză.

Distribuitorii nu trebuie să susțină sau să sugereze că un produs este înregistrat la o autoritate de reglementare sau că este aprobat de o astfel de autoritate.

11. AFIRMAȚII DESPRE VENIT ȘI DESPRE STILUL DE VIAȚĂ

La prezentarea sau la discutarea unei oportunități sau a unui Plan de compensare USANA, Distribuitorilor nu le este permis să facă afirmații despre venit, declarații sau să ofere testimoniale (denumite în mod colectiv „Afirmații despre venit”) care sunt înșelătoare.

Afirmațiile înșelătoare despre venit includ orice afirmație, testimonial, relatare sau orice altă declarație, scrisă sau orală, care se referă la oricare dintre următoarele, în legătură cu Oportunitatea de afaceri USANA:

- venituri, câștiguri sau profituri exagerate sau garantate;
- venituri, câștiguri sau profituri ipotetice, potențiale sau estimate, care induc în eroare în orice fel;
- afirmații potrivit cărora Distribuitorii pot să câștige venituri reziduale sau nelimitate sau să își înlocuiască veniturile într-un alt fel;
- afirmații potrivit cărora Distribuitorii pot dobândi libertate financiară;
- orice alte informații false, neadevărate, incomplete sau care induc sau pot induce în alt mod în eroare, care prezintă în mod eronat venitul obișnuit sau rezultatele câștigurilor Distribuitorilor USANA.

Pentru a nu fi înșelătoare, o Afirmație despre venit trebuie să respecte cu strictețe următoarele cerințe:

- cu excepția cazului în care reclamația este specifică, Distribuitorul trebuie să includă Declarația corespunzătoare de declinare a responsabilității. Declarațiile actuale privind venitul sunt disponibile pe Hub.
- Distribuitorilor nu le este permis să divulge valoarea oricărui bonus, comision, sau a oricărei alte plăți de la USANA sau să prezinte copii, copii ale cecurilor, extrase de cont, declarații de impozitare sau evidențe financiare similare; și
- Distribuitorilor nu le este permis să modifice sau să îmbunătățească din punct de vedere verbal Declarațiile de declinare a responsabilității, în orice mod, inclusiv, fără a se limita la adăugarea oricărui text.

Distribuitorilor nu le este permis să facă Afirmații înșelătoare despre venit, referitoare la „stilul de viață” („Afirmații despre stilul de viață”). O Afirmație despre stilul de viață este o declarație sau o descriere care sugerează sau care afirmă că un Distribuitor poate să obțină rezultate neobișnuite. Printre exemplele de afirmații înșelătoare despre stilul de viață se găsesc, fără a se limita la acestea, declarații sau afirmații potrivit cărora oportunitatea de afaceri USANA va conduce la:

- pensionare anticipată sau la posibilitatea de a renunța la locul de muncă;
- un venit echivalent unei cariere cu normă întreagă („venit la nivel de carieră”);
- un stil de viață de lux;
- capacitatea de a achiziționa o locuință sau un vehicul;
- vacanțe; sau
- orice lucru asemănător acestora, care descrie în mod eronat venitul sau rezultatele câștigurilor obișnuite ale Distribuitorilor USANA.

În plus, Distribuitorii nu vor menționa și nu vor face referiri la USANA în legătură cu orice Afirmație înșelătoare privind venitul sau privind stilul de viață în mod indirect, de exemplu menționând USANA într-o postare de pe platformele de comunicare socială în apropierea unei postări care sugerează un stil de viață de lux.

La prezentarea sau la discutarea venitului sau a Planului de compensare, Distribuitorii trebuie să le evidențieze Distribuitorilor potențialii faptul că succesul financiar în cadrul companiei USANA necesită devotament, efort, investiții financiare și competențe în domeniul vânzării. Un Distribuitor nu trebuie să afirme că o persoană poate să aibă succes fără a depune eforturi sau că sunt garantate câștigurile.

12. PLATFORMELE DE COMUNICARE SOCIALĂ

Distribuitorii au răspunderea de a se asigura că toate materialele și întreg conținutul pe care îl produc și/sau îl postează, precum și toate postările de pe orice site de comunicare socială pe care îl dețin, îl utilizează sau îl controlează, este în conformitate cu acești Termeni & Politici, precum cu legislația aplicabilă din România, reglementările și codurile de bune practici din domeniu. Printre exemplele de platforme de comunicare socială se găsesc, fără a se limita la acestea: bloguri, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, WeChat sau Pinterest.

13. PREȚUL MINIM ANUNȚAT

Distribuitorii pot vinde produse din stocul lor la orice preț doresc. Distribuitorilor le este permis să promoveze următoarele stimulente care nu sunt legate de preț, în legătură cu Produsele: transport gratuit, echipamente cu siglă gratuite sau la reducere și mostre de produse.

14. TRANSMITEREA DE OFERTE PE E-MAIL

Pentru a respecta legea și pentru a evita atingerea integrității de brand, Distribuitorilor le este interzis să trimită e-mailuri nesolicitate pentru a promova USANA, Produsele sale și Oportunitatea de afaceri către persoane care nu au solicitat aceste informații în mod specific. Cererile transmise de destinatarii e-mailurilor privind încetarea trimiterii acestora trebuie să fie onorate imediat.

15. INFORMĂRI DE PRESĂ

Distribuitorilor nu le este permis să promoveze Produsele sau Oportunitatea de afaceri prin interviuri în mass-media, articole din publicații, reportaje de știri, bloguri sau în alte surse de informare publică, profesională sau specifică unui anumit sector, cu excepția cazului în care USANA aprobă acest lucru în prealabil. Dacă un Distribuitor primește o solicitare de la orice membru mass-media sau de la un mijloc media larg răspândit (respectiv presa de știri de nivel național sau mondial) în cadrul unui eveniment USANA, acesta trebuie să transmită solicitarea la adresa ethics@usanainc.com.

16. PROPRIETATE INTELECTUALĂ

USANA este deținătorul unic și exclusiv al tuturor drepturilor de proprietate intelectuală USANA, inclusiv al denumirilor Produselor USANA, al mărcilor, al denumirilor comerciale, al formelor de prezentare, al brevetelor, al drepturilor de autor și al secretelor comerciale (denumite colectiv „Proprietatea intelectuală”). Cu excepția cazului în care Compania comunică altfel, Distribuitorilor li se acordă o licență limitată, neexclusivă de utilizare a Proprietății intelectuale strict în legătură cu produsele USANA și pentru a-și promova afacerea proprie USANA, în conformitate cu acești Termeni & Politici. Distribuitorii nu pot utiliza nicio Proprietate intelectuală în niciun alt scop. Licența limitată a fiecărui Distribuitor de a utiliza Proprietatea intelectuală încetează imediat după încetarea activității (indiferent de motiv, indiferent că încetarea este voluntară sau involuntară) afacerii Distribuitorului. În momentul încetării licenței limitate, fostul Distribuitor întrerupe imediat utilizarea Proprietății intelectuale, returnează toate copiile pe în format fizic ale proprietății intelectuale către USANA și șterge definitiv orice copii electronice ale Proprietății intelectuale. Pentru a proteja integritatea de brand și proprietatea intelectuală a Companiei, Distribuitorilor nu le este permis:

- să încerce să înregistreze sau să vândă orice Proprietate intelectuală în orice țară;
- să folosească orice Proprietate intelectuală sau orice alt variație derivată sau similară până la confuzie cu aceasta, în orice nume de entitate juridică, orice URL al unui site web sau orice adresă de e-mail;
- să folosească numele Companiei într-o denumire sau într-un nume de utilizator de pe

platformele de comunicare socială, cu excepția cazului în care utilizarea indică în mod clar că Distribuitorul este independent;

- să înregistreze sau să reproducă materiale audio sau video de la orice funcție sau prezentare corporativă a companiei USANA realizată de orice reprezentant sau angajat USANA sau de alți Distribuitori;
- să publice sau să determine publicarea, în orice formă scrisă sau pe suport electronic, a numelui, fotografiei sau imaginii, a materialelor protejate prin drept de autor sau care sunt proprietatea persoanelor fizice care sunt Distribuitori, asociate cu USANA, fără acordul expres în scris al persoanei și/sau al USANA.

Distribuitorii sunt autorizați să utilizeze „USANA” în numele de utilizator sau de profil de pe rețelele de comunicare socială în cazul în care Distribuitorul:

- include numele sau denumirea comercială a acestora, astfel cum aceasta figurează în evidențele USANA; și
- se identifică în mod clar ca Distribuitor independent în descrierea aferentă profilului.

Dacă pagina de comunicare socială este pentru un grup, privat sau public, trebuie să existe o singură persoană de contact inclusă în descriere sau în profil.

17. UTILIZAREA NUMELUI ȘI A IMAGINII DISTRIBUTORULUI

Distribuitorii îi acordă companiei USANA o licență perpetuă și irevocabilă, neexclusivă, de a utiliza numele, testimonialele, portretul, fotografia, imaginea, înregistrările video și/sau audio ale Distribuitorului, precum și orice altă imagine a Distribuitorului din materialul promoțional al USANA, pe durata prezentului Contract. Prin prezenta, Distribuitorul își exprimă acordul cu faptul că prețul licenței este acoperit de beneficiile financiare acordate Distribuitorului în temeiul Contractului. În măsura în care această clauză nu produce efecte prin ea însăși, Distribuitorul îndeplinește toate formalitățile necesare pentru a acorda o astfel de licență către USANA, inclusiv încheierea de acorduri de licență separate în acest sens.

18. PUNCTELE DE PRESTARE A SERVICIILOR

Pentru a proteja integritatea de brand a companiei USANA, Distribuitorii pot afișa și pot comercializa Produse numai în unități care sunt în principal întreprinderi legate de servicii (definite ca afaceri în care serviciile reprezintă principala sursă de venituri). Printre unitățile aprobate sunt incluse, fără a se limita la: centre spa, magazine de produse de înfrumusețare, și cabinete medicale și ale unor chiropracticieni. Nu se pot afișa pentru publicul larg bannere cu Produse sau alte materiale publicitare USANA, într-un mod care să atragă acest public în cadrul unității

pentru a achiziționa Produse. Distribuitorilor nu le este permis să comercializeze sau să vândă produse în niciun alt tip de punct de vânzare cu amănuntul (și anume în afaceri care nu au legătură cu serviciile, unde serviciile nu reprezintă sursa principală de venituri). Printre punctele de vânzare cu amănuntul interzise se găsesc, fără a se limita la: puncte fizice de vânzare cu amănuntul și chioșcuri.

19. VÂNZĂRI ONLINE

Distribuitorii pot vinde Produse folosind surse online, cum ar fi un site de comunicare socială sau un site web aflat sub controlul Distribuitorului. Pentru a proteja integritatea de brand a companiei USANA și capacitatea altor Distribuitori de a participa în mod semnificativ la Oportunitatea de afaceri, vânzările online NU sunt permise pe site-uri de mică publicitate de pe internet, site-uri de licitație, site-uri de comerț electronic sau site-uri de executare a comenzilor, inclusiv, dar fără a se limita la: EMAG, OLX, CEL, Amazon, Facebook Marketplace, eBay, Craigslist și Taobao. Promovarea Produselor prin intermediul oricărui mediu online aprobat trebuie să respecte toate politicile de promovare și marketing din cadrul acestor Termeni & Politici, precum și legislația, reglementările și codurile de bune practici aplicabile în România. În cazul în care un Distribuitor vinde Produse prin intermediul site-ului (site-urilor) său (sale) de comunicare socială, volumul vânzărilor generate prin intermediul site-ului (site-urilor) trebuie atribuit unuia dintre Centrele de afaceri utilizate de Distribuitorul al cărui site de comunicare socială a generat vânzarea; volumul vânzărilor nu poate fi atribuit unui Centru de afaceri al unui alt Distribuitor, iar volumul vânzărilor dintr-o singură comandă nu poate fi distribuit între mai multe Centre de afaceri deținute de Distribuitor.

20. RECRUTAREA NEAUTORIZATĂ; PARTICIPAREA LA ALTE COMPANII DE VÂNZARE DIRECTĂ

Pe durata Contractului, precum și pe o perioadă de douăsprezece (12) luni de la expirarea sau încetarea Contractului de către oricare dintre părți, indiferent de motiv, un Distribuitor nu poate promova produse și nu poate recruta Distribuitori sau clienți pentru a participa la orice fel la orice companie concurentă de vânzare directă.

Termenul „recrutare” înseamnă sponsorizarea, îndemnul, înscrierea, încurajarea sau efortul de a influența în orice alt mod, direct sau indirect, efectiv sau sub forma unei încercări. Aceasta include orice acțiune care ar cauza încetarea sau scurtarea relației de afaceri dintre orice Distribuitor sau Client preferențial și USANA. Termenul „promovare” înseamnă vânzarea, oferirea sau promovarea directă sau indirectă a produselor companiei concurente de vânzări directe către orice Distribuitor sau Client actual, folosind orice mijloace, inclusiv, dar fără a se limita la: utilizarea

oricărui site web, blog sau alt site de comunicare socială pe care se discută sau promovează, sau s-a discutat sau s-a promovat. Oportunitatea de afaceri sau Produsele.

Distribuitorii pot participa la alte afaceri de vânzare directă, cu condiția ca acestea să respecte acești Termeni & Politici și să notifice USANA în termen de cinci (5) zile lucrătoare de la înscrierea în orice companie de vânzare directă. Distribuitorii care se alătură unei alte companii de vânzare directă iau cunoștință de faptul că, în scopul protejării secretelor comerciale și a elementelor confidențiale ale Companiei, aceștia pot face obiectul anumitor limitări și, atunci când este necesar, se poate ca ei:

- să nu aibă acces la informațiile confidențiale ale USANA cu privire la orice Client, inclusiv, dar fără a se limita la listele de Clienți din Business Accelerator Suite;
- să nu se califice pentru beneficii de recunoaștere, inclusiv pentru excursii-stimulent, pentru a lua cuvântul la evenimente etc.;
- să nu își poată transfera activitatea; și
- să nu participe la programele de leadership sau de elită ale USANA, oferite ca bonus.

Compania le-a oferit Distribuitorilor acces la Informațiile sale confidențiale, care sunt valoroase și confidențiale pentru Companie, precum și instruire specializată și strategii de vânzări și marketing. Astfel, Distribuitorul este de acord că această secțiune este echitabilă și rezonabilă, necesară pentru a proteja activitatea Companiei și a afiliaților săi și că această secțiune nu împiedică Distribuitorul să își câștige existența.

21. PRODUSE CONCURENTE ȘI NESOLICITARE

Distribuitorii nu vor afirma sau sugera că înscrierea în USANA este o cerință pentru a se alătura oricărei alte oportunități de afaceri sau pentru a cumpăra un alt produs sau serviciu. De asemenea, Distribuitorii nu vor afirma că produsele sau oportunitățile altele decât USANA sunt recomandate, încurajate sau esențiale pentru a avea succes în USANA. Distribuitorii nu vor viza și nu vor aborda în mod specific Distribuitori sau Clienți preferențiali pentru a participa la orice program de formare neavizat de USANA.

22. INCURSIUNILE ÎN ALTE LINII DE SPONSORIZARE („CROSSLINE RAIDING”)

Crossline Raiding este strict interzis. „Crossline Raiding” este definit drept înscrierile sau încercările de a înscrie o persoană sau o entitate care este Client preferențial actual sau care are un Contract de distribuție înregistrat la USANA, sau care a avut un astfel de contract în cele șase (6) luni calendaristice anterioare, într-o altă linie de sponsorizare.

- Distribuitorii nu pot înjosi, discredita sau invalida alți Distribuitori în încercarea de a atrage un alt Distribuitor pentru a deveni parte a echipei primului Distribuitor.
- Distribuitorilor nu le este permis să promită mai mult succes în propria echipă față de alta.
- Dacă un Distribuitor este abordat sau abordează un Distribuitor din altă linie de sponsorizare, acesta trebuie să îndrume și să încurajeze Distribuitorul să se întoarcă în linia sa ascendentă de sponsorizare inițială.
- Dacă un Distribuitor sau un Client preferențial potențial însoțește un Distribuitor la o întâlnire sau la o activitate USANA, niciun alt Distribuitor USANA nu poate recruta clientul sau distribuitorul potențial în vederea înscrierii în USANA timp de paisprezece (14) zile, cu excepția cazului și până în momentul în care Distribuitorul care a adus clientul sau distribuitorul potențial la activitatea respectivă îl informează pe celălalt Distribuitor USANA că persoana respectivă a ales să nu se înscrie în USANA și că Distribuitorul nu o mai recrutează pe aceasta în vederea înscrierii în USANA, în funcție de care dintre acestea intervine mai întâi. Încălcările prezentei politici prejudiciază în special creșterea și vânzările din cadrul afacerilor altor Distribuitori și activității USANA.

23. EVITAREA DISCREDITĂRII

Distribuitorilor nu le este permis să discrediteze, să ridiculizeze, să vorbească de rău, să înjosească, să denunțe sau să acționeze în mod neloial în ceea ce privește USANA, alți Distribuitori, Produsele, Planul de compensare, angajații USANA, alte companii (inclusiv concurenții) sau produsele, serviciile sau activitățile comerciale ale altor companii. Astfel cum este folosit în acest paragraf, termenul „discreditare” înseamnă orice lucru neplăcut și/sau negativ, indiferent dacă o astfel de comunicare este adevărată sau neadevărată. Nicio dispoziție din cadrul prezentei secțiuni nu va fi interpretată ca împiedicând un Distribuitor să înainteze o acțiune sau o plângere, inclusiv o contestare a valabilității dispoziției de renunțare din cadrul acestor Termeni & Politici, la Agenția pentru Alimentație și Medicamente din Statele Unite sau la o altă agenție locală de aplicare a legii, sau să participe la orice investigație efectuată de Agenția pentru Alimentație și Medicamente din Statele Unite sau de o altă agenție locală de aplicare a legii, deși Distribuitorii au renunțat la orice drept la despăgubiri bănești sau să se conformeze în alt mod cu obligațiile Distribuitorilor de a furniza mărturii sau informații veridice, potrivit cerințelor impuse de o instanță sau de de lege.

24. O SINGURĂ AFACERE PENTRU FIECARE DISTRIBUTOR

Un Distribuitor poate desfășura operațiuni, poate primi remunerații și poate deține participație,

ca proprietar sau prin participare la capital, în calitate de membru, proprietar unic, acționar, administrator sau beneficiar în cadrul unei singure afaceri. Cu toate acestea, fără a aduce atingere acestei reguli, soțul/soția Distribuitorului se poate înscrie, de asemenea, ca Distribuitor, și poate desfășura activități în cadrul unei a doua afaceri, cu condiția ca Afacerea soțului/soției să fie poziționată sub unul dintre Centrele de afaceri ale Distribuitorului și nu într-o Organizație de vânzări din cadrul unei alte linii de sponsorizare (Crossline Organization) (cu excepția cazului în care Distribuitorul desfășurase activitate în cadrul afacerii sale pentru o perioadă de timp rezonabilă înaintea căsătoriei sale cu un alt Distribuitor sau dacă a moștenit Afacerea înainte de a se căsători cu un alt Distribuitor). Afacerea soțului/soției trebuie să fie o afacere independentă de bună-credință, în care soțul/soția își desfășoară activitatea.

25. TRANSFERUL CONTRACTULUI

Un Distribuitor („Cedentul”) își poate vinde sau transfera Afacerea sa unei persoane fizice, unui parteneriat, unui fiduciar sau unei companii („Cesionarul”) după solicitarea și primirea aprobării din partea USANA, această aprobare fiind acordată la discreția exclusivă și absolută a USANA. Procesul de revizuire și de aprobare nu va începe până când USANA nu a primit toată documentația necesară în Formularul de solicitare a transferului afacerii.

USANA nu va aproba vânzarea sau transferul unei afaceri:

- care implică un Distribuitor care încalcă în prezent Contractul sau care face obiectul unei investigații în acest sens;
- către orice persoană fizică sau entitate care este Distribuitor în prezent sau care deține participații în orice Afacere sau care a deținut participații sau care a desfășurat activitate într-o astfel de Afacere;
- dacă Cedentul sau Cesionarul participă în prezent la o altă companie de vânzare directă;
- în cazul în care plata pentru achiziționarea Afacerii este finanțată de Cedent sau dacă Cesionarul nu plătește valoarea de piață; sau
- dacă USANA stabilește că achiziția de către Cesionar sau transferul către acesta nu ar fi în interesul USANA sau al Distribuitorilor din linia ascendentă sau descendentă de sponsorizare a Afacerii.

Cedentul trebuie să determine Cesionarul să accepte întreprinderea în forma ei existentă. Transferul unei Afaceri nu poate genera modificări în linia de sponsorizare. Toate sumele datorate Cedentului de către Cesionar ca parte a vânzării sau transferului unei Afaceri trebuie plătite integral la data transferului sau înainte de această dată. În urma transferului unei Afaceri, Cedentul nu

poate deține niciun interes financiar în Afacere, inclusiv, dar fără a se limita la, primirea oricăror plăți generate de Afacere sau de la Cesionar după data transferului. De asemenea, Cedentul nu poate primi nicio remunerație din Afacere pentru vânzări care au loc după data transferului. În plus, Cedentul nu poate participa la administrarea sau la controlul unei Afaceri după data transferului, inclusiv, dar fără a se limita la furnizarea de consultanță de afaceri cu caracter general în beneficiul Cesionarului.

Ca o contraprestație suplimentară pentru aprobarea transferului, dacă acesta este acordat, și, pe lângă restricțiile impuse Distribuitorilor al căror Contract încetează, prevăzute în Termenii & Politicile USANA, Cedentul este de acord în mod expres că, timp de un an de la semnarea acestei Cereri de transfer a Afacerii de către USANA, Cedentul nu va lucra pentru sau cu, în calitate de angajat, contractant independent, sau, în orice alt mod, cu orice companie de vânzări directe concurentă. Cedentul declară și este de acord că această restricție privind desfășurarea activității pentru sau la o companie concurentă de vânzări directe este rezonabilă pentru a proteja interesele de afaceri și de proprietate ale USANA și ale Cesionarului. De asemenea, Cedentul este de acord că această restricție este rezonabilă în ceea ce privește durata de un an și declară, confirmă și este de acord că respectarea în mod expres a acestei restricții nu va fi excesiv de împovărătoare. Părțile înțeleg și sunt de acord că, în cazul în care Cedentul lucrează pentru sau cu orice companie concurentă de vânzări directe, încălcând această dispoziție, USANA poate rezilia Contractul Cesionarului și poate solicita orice alte daune sau alte măsuri de remediere la care poate avea dreptul. De asemenea, USANA își rezervă dreptul de a rezilia contractul Cesionarului și de a solicita daune sau alte măsuri de remediere la care poate avea dreptul dacă află că Cedentul a încălcat orice dispoziții ale contractului de distribuție sau ale Termenilor și Politicilor USANA, sau că orice declarație sau alte informații incluse în această Cerere de transfer a Afaceri sunt false sau incomplete.

Înainte ca orice Afacere să fie transferată unei părți terțe, USANA are dreptul de preempțiune pentru a achiziționa Afacerea. USANA are dreptul de a achiziționa Afacerea pentru cea mai mică dintre:

- Aceleași condiții ca și cele oferite și acceptate de o parte terță care este pregătită, dispusă și capabilă să le îndeplinească; sau
- Valoarea de piață justă a afacerii, astfel cum a fost stabilită de un evaluator profesionist de afaceri, care este convenit de comun acord de către USANA și Distribuitor. Costul evaluării va fi suportat de USANA.

26. SEPARAREA PARTENERILOR DE AFACERI

În cazul în care o Afacere deținută în comun este dizolvată sau transferată entităților subordonate

proprietarilor inițiali, persoana (persoanele) sau entitățile care renunță la dreptul de proprietate asupra Afacerii inițiale pot depune o cerere pentru a se înscrie ca noi Distribuitori numai după șase (6) luni de la încetarea activității comerciale în cadrul USANA, care include, fără a se limita la: formare, promovarea de Produse sau Oportunități de afaceri și Recrutare.

27. MODIFICĂRI ALE SPONSORULUI/PLASĂRII

USANA nu va permite modificări în ceea ce privește Plasarea și/sau Sponsorul, cu excepția următoarelor situații:

- în cazul în care un Distribuitor a fost determinat în mod fraudulos și lipsit de etică să se alăture companiei USANA;
- dacă s-a efectuat o Plasare incorectă în baza unei erori a Distribuitorului, se poate efectua o modificare a Plasării și/sau a Sponsorului pentru corectarea erorii, dacă cererea de modificare se realizează în termen de 10 zile de la înscriere;
- dacă afacerea unui Distribuitor este inactivă timp de șase (6) luni consecutive, Distribuitorul își poate închide Afacerea și se poate reînscris imediat într-o altă Plasare. Exclusiv în scopul acestei politici, „inactiv” înseamnă că nicio comandă de Produse nu este plasată sub oricare dintre Centrele de afaceri ale Distribuitorului.

Dacă un Distribuitor își închide Afacerea în scris, Distribuitorul se poate alătura din nou sub Sponsorul ales după încheierea unei perioade de așteptare de șase (6) luni consecutive, timp în care fostul Distribuitor nu se poate implica în nicio activitate comercială a USANA (astfel cum este definită în prezenta secțiune) fie pentru el însuși, fie indirect pentru un alt Distribuitor.

28. ÎNSCRIERI INCOMPATIBILE

Fiecare potențial Distribuitor are dreptul suprem de a-și alege Sponsorul. În general, se consideră că primul Distribuitor care realizează o lucrare însemnată cu un potențial Distribuitor are primul drept de sponsorizare. În cazul în care un Distribuitor potențial sau orice Distribuitor în numele unui Distribuitor potențial depune mai multe Contracte de distribuție la USANA, specificând un Sponsor diferit în fiecare dintre acestea, Compania va considera valabilă doar primul Contract de distribuție primit, acceptat și prelucrat. În cazul în care există nelămuriri cu privire la sponsorizarea unui Distribuitor, decizia finală va fi luată de către USANA.

29. COMBATEREA MANIPULĂRILOR

Pentru a asigura conformitatea cu legile aplicabile companiilor de vânzări directe, manipularea Planului de compensare de către un Distribuitor sau de către orice Distribuitor care lucrează cu un alt terț este strict interzisă.

Manipularea include, dar nu se limitează la:

- înscrieri fictive, inclusiv utilizarea de informații de contact sau de identificare false sau incomplete, sau de informații care nu pot fi confirmate în baza unor eforturi rezonabile;
- înscrierea persoanelor care nu au avut cunoștință de înscrierea lor, care nu dețin cunoștințe sau dețin cunoștințe limitate despre Afacerea lor sau care nu au intenția de a desfășura activitate în cadrul unei Afaceri;
- înscrierea unor persoane în calitate de Distribuitori care au dorit să fie doar Clienți;
- achiziții excesive de Produse sau oferirea de Produse cadou, astfel cum sunt/vor fi determinate de către Companie la discreția sa, numai în scopul de a se califica pentru comisioane, bonusuri, sau pentru avansarea în cadrul Planului de compensare. Unui Distribuitor nu i se permite să achiziționeze mai multe Produse decât poate revinde în mod rezonabil către Clienții finali sau pe care le poate consuma personal în decursul unei perioade operaționale de patru săptămâni, nici să încurajeze alte persoane să procedeze în acest fel.
- returnări abuzive în vederea restituirii sumelor de bani;
- participarea la achiziții în cadrul liniei descendente de sponsorizare (plasarea unei comenzi într-un Centru de afaceri altul decât cel în care s-a generat vânzarea).
- netransmiterea cererilor de înscriere ca Distribuitor sau Client preferențial în termen de o zi lucrătoare; și
- orice alt comportament ilegal, fraudulos sau lipsit de etică.

Distribuitorii sunt de acord că Compania poate ajusta sau recupera orice remunerație acordată ca urmare a manipulării Planului de compensare, indiferent dacă destinatarul remunerației a fost complice la manipulare sau nu. Distribuitorul este de acord să returneze orice sume de bani pe care Compania le consideră acordate ca urmare a manipulării Planului de compensare sau să completeze orice documente necesare care să îi permită Companiei să rețină sume de bani din plățile viitoare către Distribuitor.

30. VÂNZĂRI AUTORIZATE

Distribuitorilor li se permite să vândă Produse exclusiv Clienților, conform definiției din prezentul document. Distribuitorilor nu le este permis să vândă sau să transfere Produse către nicio persoană sau entitate despre care Distribuitorul știe sau are motive să creadă că intenționează să revândă Produsele. Distribuitorilor nu le este permis să vândă sau să transfere o cantitate de Produse către o persoană, depășind cantitatea pe care persoana o poate consuma personal într-o perioadă operațională de patru săptămâni.

31. ACȚIUNI ALE PĂRȚILOR TERȚE

Dacă un terț care acționează în numele sau cu ajutorul sau cunoștința directă sau indirectă a unui Distribuitor are un comportament care ar reprezenta o încălcare a acestor Termeni & Politici, comportamentul părții terțe poate fi imputat Distribuitorului, iar Afacerea distribuitorului poate fi închisă. „Cunoștința” abaterilor nu se limitează la cunoștințele efective. În cazul în care un Distribuitor desfășoară sau omite să desfășoare acțiuni despre care Distribuitorul știe SAU AR TREBUI SĂ ȘTIE că îi vor permite unei părți terțe să încalce acești Termeni & Politici în cazul în care o astfel de acțiune ar fi întreprinsă de Distribuitor, se consideră că Distribuitorul are cunoștința de încălcare.

32. AFACERILE PE PLAN INTERNAȚIONAL

Distribuitorii pot vinde și pot promova Produsele, oportunitatea și serviciile USANA sau pot recruta sau înscrie orice Distribuitor sau client potențial doar în țările în care desfășurarea activităților USANA este aprobată, conform celor anunțate în comunicările USANA oficiale. În cazul în care Distribuitorul dorește să desfășoare activități într-o țară autorizată, alta decât cea în care Distribuitorul este înscris și în care își are reședința, Distribuitorul trebuie să respecte toate legile, reglementările și politicile USANA specifice țării respective, inclusiv să vândă numai acele Produse concepute, formulate, etichetate și aprobate special pentru piața respectivă.

33. BABY-CARE

Fără a aduce atingere secțiunii 32, numai resortisanții chinezi înregistrați la BabyCare ca Distribuitor BabyCare pot desfășura activități în China continentală. Distribuitorii care nu sunt înregistrați la BabyCare nu pot desfășura activități comerciale în China continentală, care includ, dar nu se limitează la: formare, promovare și recrutare în China. Distribuitorilor nu le este permis să trimită Produse USANA în China.

34. RESPECTAREA LEGII

Distribuitorii trebuie să respecte toate legile, reglementările, precum și ordonanțele și codurile industriei care se aplică Afacerii unui Distribuitor.

35. CERINȚELE DE ÎNGRIJIRE A PRODUSELOR ȘI DE CONTROL AL CALITĂȚII

Distribuitorilor nu le este permisă reetichetarea, modificarea sau intervenția asupra etichetelor de pe Produsele, informațiile, materialele, ambalajele sau programele USANA, în niciun mod. Produsele USANA se vor comercializa exclusiv în ambalajul lor original. Orice astfel de manipulare frauduloasă va invalida acoperirea oferită de asigurarea de responsabilitate civilă pentru produse pentru Distribuitor și poate supune Distribuitorul unor sancțiuni civile și penale grave. Imediat după primirea Produselor, Distribuitorii trebuie să

verifice Produsele și ambalajul acestora pentru a depista eventualele deteriorări, defecte, sigilii rupte, semne de manipulare frauduloasă sau alte neconformități (un „Defect”). Dacă este identificat un Defect, nu oferiți Produsul spre vânzare și raportați imediat Defectul la USANA. De asemenea, Distribuitorii trebuie să verifice periodic stocul de produse pentru a le identifica pe cele expirate sau care urmează să expire și să elimine Produsele respective din stoc. Distribuitorilor nu le este permis să vândă Produse al căror termen de valabilitate a trecut, care au expirat sau care mai au nouăzeci (90) de zile până la expirare. Produsele trebuie depozitate într-un loc răcoros și uscat, departe de lumina directă a soarelui și într-un mediu în care Produsele și ambalajul Produselor nu sunt susceptibile de a fi deteriorate fizic. De asemenea, Distribuitorii trebuie să colaboreze cu USANA în ceea ce privește orice rechemare a unui produs sau orice alt efort de diseminare a informațiilor privind siguranța consumatorilor.

36. VÂNZĂRI CU AMĂNUNTUL

Pentru a contribui la asigurarea conformității cu legile aplicabile companiilor de vânzări directe, Distribuitorii trebuie să vândă produse pentru a se califica pentru comisioane. Acești Clienți pot fi Clienți retail, Clienți preferențiali, sau orice combinație între cele două variante. Distribuitorii au obligația de a pune la dispoziția Clienților retail o chitanță digitală sau două (2) exemplare tipărite ale chitanței oficiale USANA de vânzare cu amănuntul. Distribuitorii vor păstra un exemplar al tuturor chitanțelor de vânzare retail timp de doi (2) ani și le vor pune la dispoziția USANA la cererea Companiei.-

37. COMISIOANE ȘI AJUSTĂRI

Comisioanele și bonusurile se plătesc la vânzarea de Produse.- În consecință, USANA va ajusta comisioanele și bonusurile obținute din orice vânzare care este ulterior returnată sau a cărei plată este returnată. USANA va deduce volumul vânzărilor atribuibil Produsului returnat/a căruia plată este returnată din volumul grupului Distribuitorului din linia ascendentă de sponsorizare, după procesarea unei rambursări/returnări a plății.

USANA plătește comisioanele săptămânal. Distribuitorii își vor verifica comisioanele și vor raporta companiei USANA orice erori sau diferențe în termen de treizeci (30) de zile de la data cecului pentru comision. Se va considera că Distribuitorul a renunțat la recuperarea beneficiilor rezultate din erorile și diferențele care nu sunt aduse în atenția companiei USANA în perioada de 30 de zile.

Distribuitorii nu trebuie să fie plătiți sau să accepte sume de bani pentru o vânzare decât în momentul livrării Produsului.

Cu excepția cazului în care legea prevede altfel, orice comisioane și bonusuri pe care USANA nu

le poate plăti unui Distribuitor după încercările nereușite ale USANA de a localiza Distribuitorul vor face obiectul Politicii USANA privind comisioanele nerevendicate, care se găsește pe Hub.

38. IMPOZITUL PE VÂNZĂRI

USANA va încasa și va plăti impozitele pe vânzări în numele Distribuitorilor la prețul de vânzare cu amănuntul sugerat, în conformitate cu ratele de impozitare aplicabile la destinația transportului.

39. LIVRAREA ȘI RISCUL DE PIERDERE

USANA poate livra Produse către Distribuitori printr-un transportator comun. În cazul în care USANA expediază Produse printr-un transportator comun, Distribuitorii sunt de acord să plătească pentru transport, manipulare și alte taxe de transport relevante pentru a acoperi costul de transport al Produselor de la depozitul USANA la adresa de expediere a Distribuitorului. Livrarea Produselor este finalizată atunci când USANA livrează Produsele către transportatorul comun și dreptul de proprietate asupra Produselor și riscul pierderii sau deteriorării acestora în timpul transportului sunt transmise Distribuitorilor în acel moment.

40. POLITICA DE RETURNARE

Garanția satisfacției: USANA oferă o garanție necondiționată a satisfacției cu rambursarea banilor pentru toate produsele și instrumentele de vânzări, inclusiv pentru Pachetul de bun-venit. În cazul în care, indiferent de motiv, un cumpărător nu este mulțumit de un Produs sau de un Instrument de vânzare, cumpărătorul poate returna Instrumentele de vânzare sau orice Produs neutilizat în termen de treizeci (30) de zile de la data achiziției pentru a efectua un schimb sau pentru o rambursare sută la sută (100%), mai puțin a costurilor de transport.

Distribuitorii trebuie să onoreze această garanție de returnare a banilor Clienților lor personali de retail, în plus față de orice garanții legale. În cazul în care, indiferent de motiv, Clientul retail al unui Distribuitor este nemulțumit de orice Produs USANA achiziționat de la Distribuitor, acest Client retail poate returna Produsul către Distribuitorul de la care a fost achiziționat Produsul. În cazul în care Clientul retail solicită o rambursare, Distribuitorul care i-a vândut Clientului retail Produsul trebuie să îi ramburseze imediat Clientului retail prețul de achiziție (mai puțin costul de transport). Clienții retail trebuie să returneze Produsul la Distribuitorul care le-a vândut-o: USANA nu va accepta mărfurile returnate direct de la Clienții retail. Apoi, Distribuitorul trebuie să contacteze Serviciul de relații cu clienții pentru a solicita o rambursare/înlocuire.

Garanția satisfacției nu se aplică Produselor și Instrumentelor de vânzare achiziționate de la persoane fizice care nu sunt Distribuitori sau Produselor achiziționate prin canale neautorizate, inclusiv, dar fără a se limita la, Amazon sau eBay.

Returnarea produselor și a instrumentelor de vânzare: Cumpărătorii pot returna orice Produs sau Instrument de vânzare într-o perioadă de până la un an de la data achiziției pentru o rambursare de sută la sută (100%) (mai puțin taxele de transport) dacă Produsul este în stare de revânzare. Produsul este în stare de revânzare dacă nu a fost deschis, dacă este nefolosit și dacă ambalajul și etichetele nu au fost modificate sau deteriorate. Un Produs care este identificat în mod clar la momentul vânzării ca fiind nereturnabil, scos de la vânzare, suspendat sau sezonier, sau care mai are trei (3) luni până la data-limită specificată pentru utilizare, nu este un Produs în stare de revânzare.

Instrumentele de vânzări, inclusiv Pachetul de bun venit, pot fi returnate Companiei pentru o rambursare sută la sută (100%) dacă sunt în stare actuală de comercializare. Pentru a fi în stare actuală de comercializare, Instrumentul (Instrumentele) de vânzare trebuie:

- să nu fie deschise sau utilizate;
- să nu fie deteriorate sau modificate; și
- să fie într-o stare suficient de bună încât să fie rezonabil să fie revândute la prețul obișnuit.

Toate returnările Distribuitorului trebuie inițiate de către proprietarul contului în cadrul căruia a fost achiziționat Produsul.

41. RETURNĂRI CU REVOCARE

Clienții, Clieții preferențiali și Distribuitorii nou-înscrși au la dispoziție paisprezece (14) zile lucrătoare în care să își anuleze achiziția inițială și să obțină o rambursare integrală.

42. RETURNĂRI ABUZIVE

Dacă USANA stabilește că un Distribuitor abuzează de garanția satisfacției, Distribuitorul i se va rambursa suma în conformitate cu secțiunea 40, iar afacerea Distribuitorului poate fi închisă.

43. DURATA UNEI AFACERI USANA

Durata unui Contract de distribuție continuă până în momentul încetării în conformitate cu acești Termeni & Politici. Termeni & Politici USANA își rezervă dreptul de a denunța toate Contractele de distribuție în urma unei notificări acordate cu treizeci (30) de zile în prealabil, în cazul în care Compania alege: (1) să înceteze operațiunile comerciale; (2) să se dizolve ca entitate comercială; sau (3) să înceteze distribuirea Produselor și/sau serviciilor sale prin canale de vânzare directă.

44. INVESTIGAȚIILE ȘI NOTIFICAREA ÎNCĂLCĂRILOR POLITICILOR

Dacă USANA crede, sau are motive să creadă, că un Distribuitor a încălcat sau încălcă orice clauză a Contractului, inclusiv, dar fără a se limita la acești Termeni & Politici, Departamentul de etică și educație va efectua o investigație asupra presupusului comportament. USANA își

rezervă dreptul de a reține bonusuri, comisioane sau alte remunerații pe durata desfășurării unei investigații. Concluziile investigației vor fi prezentate Comitetului de etică în vederea unei decizii. În cazul în care, la revizuirea investigației, Comitetul de etică consideră că este oportun să se ia măsuri, inclusiv, dar fără a se limita la încetarea Contractului Distribuitorului, Departamentul de etică și educație va notifica Distribuitorul cu privire la concluziile sale. Orice notificări scrise pot fi emise folosind orice mijloace comerciale rezonabile, inclusiv, dar fără a se limita la un e-mail trimis la adresa de e-mail a Distribuitorului înscrisă în evidențele Companiei.

45. CONFORMITATE

Încălcarea Contractului, orice comportament de afaceri ilegal, fraudulos, înșelător sau lipsit de etică, sau orice act sau omisiune a unui Distribuitor despre care Compania crede în mod rezonabil că îi poate afecta reputația sau fondul comercial, poate duce la încetarea, suspendarea și/sau la orice altă acțiune adecvată pentru a remedia abaterea.

46. PROCESUL DE CONTESTARE

Un Distribuitor sau un fost Distribuitor poate contesta o decizie a Comitetului de etică al USANA la Comisia de contestații în materie de etică a USANA. Contestația Distribuitorului trebuie să fie înaintată în scris și trebuie să fie primită de Departamentul de etică și educație. În cazul în care Distribuitorul depune o contestație, aceasta va fi analizată de Departamentul de etică și educație și va fi înaintată Comisiei de contestații în materie de etică. Comisia de contestații în materie de etică va analiza decizia Comisiei de etică și va notifica Distribuitorul cu privire la decizia sa. Această decizie a Comisiei de contestații în materie de etică va fi definitivă. Înainte de a iniția orice procedură de soluționare a litigiilor, Distribuitorii trebuie să epuizeze pe deplin procesul de contestație al USANA.

47. INTRAREA ÎN VIGOARE A ÎNCETĂRII

După data intrării în vigoare a închiderii Afacerii unui Distribuitor, indiferent de motiv, fostul Distribuitor nu va avea niciun drept, titlu, pretenție sau interese în ceea ce privește fosta sa Afacere, Echipa cu care a desfășurat operațiuni fostul Distribuitor sau orice bonus și/sau comision din vânzările generate de fosta sa Echipă. În urma încetării, indiferent de motiv de către Distribuitor, fostul Distribuitor nu va susține că este Distribuitor USANA, nu va avea dreptul de a vinde Produse sau servicii USANA, trebuie să îndepărteze orice însemne USANA din locuri publice și trebuie să întrerupă utilizarea oricărui alte materiale ce poartă sigla, marca comercială sau marca de serviciu USANA. Un Distribuitor care încetează în mod voluntar Contractul va primi comisioane și bonusuri doar pentru ultima săptămână calendaristică întregă de dinainte de încetarea efectivă.

Un Distribuitor al cărui Contract încetează involuntar, la solicitarea USANA, va primi comisioane și bonusuri doar pentru ultima săptămână calendaristică întregă de dinaintea încetării. Cu toate acestea, dacă au fost reținute sume de bani în cursul unei investigații, Distribuitorul nu are dreptul să primească aceste sume de bani, indiferent dacă încetarea a fost voluntară sau involuntară. Distribuitorul nu are alt drept de a primi comisioane sau bonusuri după încetare.

48. PROTECȚIA INFORMAȚIILOR CONFIDENȚIALE

Informațiile confidențiale ale USANA includ, dar nu se limitează la liste de Distribuitori și/sau Clienți ai USANA și toate secretele comerciale care pot intra în posesia unui Distribuitor sau datele incluse în rapoartele genealogice. Distribuitorilor nu le este permisă utilizarea Informațiilor confidențiale USANA în niciun alt scop decât pentru dezvoltarea afacerii lor. Pentru a proteja integritatea de brand USANA și proprietatea intelectuală, un Distribuitor nu va face următoarele, în nume propriu sau în numele unei terțe părți:

- nu va divulga nicio Informație confidențială niciunei părți terțe; și
- nu va utiliza rapoartele sau informațiile conținute în rapoarte, în orice alt scop decât acela de a crea sau de a desfășura activitate în cadrul Afacerii Distribuitorului.

Această dispoziție nu se opune divulgării de Informații confidențiale în cazul în care legea impune acest lucru, în mod excepțional.

Această prevedere își va menține valabilitatea după încetarea sau expirarea Contractului de distribuție.

49. DESPĂGUBIRI

Distribuitorul este de acord să despăgubească și să exonereze USANA de răspundere în ceea ce privește orice pretenții, daune, pierderi, amenzi, penalități, hotărâri judecătorești, înțelegeri sau alte cheltuieli, inclusiv, dar fără a se limita la onorariile rezonabile ale avocaților USANA, care rezultă din orice încălcare a Contractului de către Distribuitor, utilizarea necorespunzătoare a Produselor, sau încălcarea legii, precum și orice alt act sau omisiune care are loc în cursul și în sfera de cuprindere a activităților desfășurate în cadrul Afacerii sale. Dispozițiile prezentei secțiuni își mențin valabilitatea și după încetarea Contractului și se aplică în cea mai mare măsură permisă de legislația aplicabilă.

50. MODIFICĂRI

USANA poate, la discreția sa, care se va exercita în mod rezonabil și cu bună-credință, să modifice Contractul la anumite intervale, inclusiv, fără a se limita la acești Termeni & Politici. Modificările vor intra în vigoare la treizeci (30) de zile de la

publicarea anunțului privind modificarea pe Hub. De asemenea, se va trimite o comunicare prin e-mail va fi la adresa de e-mail a Distribuitorului înscrisă în evidențe. Cu excepția cazului în care se prevede altfel în Acordul privind soluționarea litigiilor, cuprins în secțiunea 63, Distribuitorii sunt de acord că, în termen de treizeci (30) de zile de la publicarea anunțului, orice modificare intră în vigoare și este încorporată automat în Contract ca fiind o dispoziție valabilă și obligatorie. Un Distribuitor poate să nu accepte eventualele modificări propuse prin denunțarea Contractului său înainte de data intrării în vigoare a acestor modificări propuse. Continuarea participării unui Distribuitor la Oportunitatea de afaceri la sau după data intrării în vigoare a oricărei modificări constituie acceptarea Contractului modificat. Cu excepția cazului în care un Distribuitor își exprimă acordul în mod expres, modificările nu sunt retroactive în ceea ce privește comportamentul care a avut loc înainte de data intrării în vigoare a modificării.

51. ASUMAREA RISCURILOR

Distribuitorul înțelege că, în ceea ce privește deplasările către sau dinspre întâlnirile, evenimentele, activitățile, atelierile, taberele sau adunările legate de Companie, el/ea efectuează aceste deplasări în calitate de întreprinzător independent și în niciun caz în calitate de angajat, agent sau funcționar al Companiei, fără a ține cont de faptul că participarea sa se poate baza integral sau parțial pe invitația Companiei sau pe un acord de participare cu aceasta. Acesta/aceasta își asumă toate riscurile și răspunderea pentru deplasările respective.

52. RENUNȚAREA LA SCHIMBAREA SPONSORIZĂRII

Dacă un Distribuitor își schimbă în mod necorespunzător Sponsorul, USANA își rezervă dreptul unic și exclusiv de a stabili disponerea finală a Echipei care a fost dezvoltată de Distribuitor în a doua linie de sponsorizare. **DISTRIBUITORII RENUNȚĂ LA ORICE ȘI TOATE PRETENȚIILE ÎMPOTRIVA USANA ȘI A PĂRȚILOR SALE AFILIATE CARE SE REFERĂ LA SAU DECURG DIN DECIZIA USANA CU PRIVIRE LA DISPUNEREA ORICĂREI ECHIPE CARE SE DEZVOLTĂ SUB UN DISTRIBUITOR CARE ȘI-A SCHIMBAT ÎN MOD NECORESPUNZĂTOR SPONSORUL.**

53. CONTRACTUL CA PARTE INTEGRANTĂ

Contractul este expresia finală a înțelegerii și acordului dintre Distribuitori și Companie (denumite colectiv „Părțile”) cu privire la toate aspectele abordate în Contract și înlocuiește toate acordurile și înțelegerile anterioare și prezente (atât verbale, cât și scrise) dintre părți. Contractul invalidează toate notele, memorandumurile, demonstrațiile, discuțiile și descrierile anterioare referitoare la obiectul Contractului. Contractul nu poate fi modificat decât în conformitate

cu dispozițiile prezentului Contract. Existența Contractului nu poate fi contrazisă de dovezi ale unui presupus acord anterior, verbal sau scris, valabil în aceeași perioadă. În cazul în care există diferențe între clauzele Contractului și declarațiile verbale transmise Distribuitorului de către un angajat al Companiei sau de către un alt Distribuitor, vor avea întâietate clauzele și cerințele exprese ale Contractului.

54. FORȚĂ MAJORĂ

USANA nu va fi răspunde față de Distribuitor și nici nu va fi considerată ca fiind în culpă pentru neîndeplinirea obligațiilor în temeiul prezentului Contract sau că nu a respectat acest Contract, pentru orice neîndeplinire sau întârziere în îndeplinirea oricărei clauze din prezentul Contract, dacă și în măsura în care o astfel de nerespectare sau întârziere este cauzată de sau rezultă din acțiuni care depășesc controlul USANA, inclusiv, fără a se limita la următoarele evenimente de forță majoră („eveniment(e) de forță majoră”): (a) dezastre naturale; (b) inundații, incendii, cutremure, tsunami, epidemii, pandemii [inclusiv pandemia generată de noul coronavirus 2019 (COVID-19)], alte dezastre sau catastrofe; (c) război, invazie, ostilități (indiferent dacă războiul este declarat sau nu), amenințări sau acte teroriste, revolte sau alte tulburări civile; (d) ordonanță a Guvernului sau lege; (e) acțiuni, embargouri sau blocaje în vigoare la sau după data prezentului Contract; (f) acțiuni ale oricărei autorități guvernamentale; (g) urgență națională sau regională; (h) greve, întreruperi sau încetiniri cauzate de către forța de muncă sau alte perturbări în domeniu; (i) lipsa de instalații adecvate de alimentare sau transport; și (j) alte evenimente care depășesc controlul rezonabil al USANA.

55. INDEPENDENȚA CLAUZELOR

În cazul în care se constată că orice prevedere a Contractului în forma sa curentă sau cu modificările aduse, este nulă, ilegală sau neexecutorie, indiferent de motiv, prevederea respectivă va fi reformulată numai în măsura în care acest lucru este necesar pentru ca ea să fie executorie, iar dacă nu poate fi astfel reformulată, doar dispoziția nulă va fi eliminată din Contract, iar clauzele și dispozițiile rămase vor rămâne în vigoare și vor fi interpretate ca și cum prevederea nulă, ilegală sau neexecutorie nu a făcut niciodată parte din Contract.

56. VALABILITATEA UNOR CLAUZE DUPĂ ÎNCETAREA CONTRACTULUI

Dispozițiile prezentului Contract, prevăzute în secțiunile 20, 31, 32, 48, 49, 50, 63, precum și orice căi de atac pentru încălcarea acestuia, vor fi valabile și după încetarea sau expirarea Contractului.

57. RENUNȚAREA

Neexercitarea de către USANA sau exercitarea cu întârziere a oricărui drept sau măsuri de remediere în baza Contractului nu va poate fi interpretată ca având rolul de declarație de renunțare; renunțarea singulară sau parțială în cazul încălcării unei dispoziții a Contractului nu va funcționa ca renunțare la o încălcare ulterioară; de asemenea, exercitarea singulară sau parțială a unui drept sau a unei căi de remediere din Contract nu va înlocui nicio altă exercitare sau exercitare a acestora în viitor, sau exercitarea oricărui alt drept sau a oricărei alte măsuri de remediere acordate de prezentul Contract sau de lege. Doar în anumite situații rare se va renunța la o anumită politică, iar respectivele declarații de renunțare vor fi semnate de un reprezentant autorizat al USANA. Renunțarea se va aplica doar cazului respectiv.

58. LIPSĂ CONSULTANȚĂ PROFESIONALĂ

Distribuitorii trebuie să solicite consultanță profesională proprie (juridică, financiară, fiscală etc.) cu privire la Afacerea lor; USANA nu oferă consultanță profesională Distribuitorilor.

59. TITLURI

Titlurile din acești Termeni & Politici au exclusiv scop orientativ și nu vor avea un efect de fond.

60. TRADUCERILE

În cazul în care există diferențe între versiunea în limba română a acestor Termeni & Politici și a Contractului și orice traducere a acestora, versiunea în limba română va avea întâietate.

61. TERMENII SCRISI CU INIȚIALĂ MAJUSCULĂ

Toți termenii cu inițială majusculă utilizați în acest document și care nu sunt definiți altfel în acești Termeni & Politici vor avea semnificațiile stabilite în Planul de compensare.

62. DATELE CU CARACTER PERSONAL ȘI DREPTUL LA CONFIDENȚIALITATE

Datele cu caracter personal ale Distribuitorului

USANA Health Sciences, Inc., o companie din Utah, și USANA (denumite colectiv „UHS”) sunt operatorii de date și răspund de datele cu caracter personal ale Distribuitorului.

Cum sunt colectate datele cu caracter personal ale Distribuitorilor?

UHS va colecta anumite date cu caracter personal ale Distribuitorului (care sunt informații referitoare la Distribuitor și după care Distribuitorul poate fi identificat direct sau indirect) prin intermediul canalelor UHS aprobate, inclusiv prin intermediul platformelor online UHS, al comunicațiilor electronice și al materialelor oficiale UHS furnizate Distribuitorilor.

Ce date cu caracter personal colectează UHS?

UHS poate colecta diferite tipuri de date personale, grupate după cum urmează:

- Datele de identitate includ prenumele, numele deținut anterior căsătoriei, numele de familie, numele de utilizator sau identificatorul similar, starea civilă, titlul, data nașterii, locul nașterii, țara de cetățenie, prima limbă, vârsta, venitul și sexul.
- Datele de contact includ adresa de facturare, adresa de livrare, adresa de e-mail și numerele de telefon.
- Datele financiare includ detalii despre contul bancar și cardul de plată.
- Datele tranzacției includ detalii despre plățile către și de la Distribuitori și alte detalii despre produsele și serviciile pe care Distribuitorii le-au achiziționat de la noi.
- Datele tehnice includ adresa IP, datele de conectare ale Distribuitorului, tipul și versiunea browserului, setarea și localizarea fusului orar, tipurile și versiunile de plug-in de browser, sistemul de operare și platforma și alte tehnologii pe dispozitivele pe care le utilizează Distribuitorul pentru accesarea site-urilor UHS și a altor servicii online.
- Datele profilului includ numele de utilizator și parola Distribuitorului, interesele, preferințele, feedback-ul și răspunsurile la sondaj.
- Datele de utilizare includ informații despre modul în care Distribuitorii utilizează site-ul web, produsele și serviciile UHS.
- Datele de marketing și de comunicații includ preferințele Distribuitorului în ceea ce privește primirea comunicărilor de marketing de la noi și de la terții noștri și preferințele de comunicare ale Distribuitorului.

Cum utilizează UHS datele cu caracter personal ale Distribuitorului?

UHS poate prelucra datele cu caracter personal ale Distribuitorului în scopuri necesare pentru executarea contractelor sale cu Distribuitorul, inclusiv a prezentului Contract de distribuție, a oricărui Contracte de distribuție auxiliare prezentului Contract de distribuție, precum și a oricărui contracte pentru furnizarea de produse sau servicii și pentru a-și îndeplini obligațiile legale. Aceasta include prelucrarea detaliilor Distribuitorului în scopul comenzilor și al administrării generale, inclusiv în scopul asigurării eligibilității și a plăților în cadrul Planului de compensare.

UHS poate procesa datele personale ale Distribuitorului în scopul intereselor sale legitime, cu condiția ca interesele în cauză să nu afecteze drepturile Distribuitorului la confidențialitate. Aceasta include procesarea pentru marketing, crearea de afaceri și dezvoltarea, statisticile și

managementul, inclusiv analiza și urmărirea tranzacțiilor și crearea de profiluri de marketing pentru a-i permite UHS să deservească mai bine Distribuitorul.

UHS poate prelucra datele cu caracter personal ale Distribuitorului în anumite scopuri suplimentare, cu consimțământul Distribuitorului.

UHS vă poate prelucra datele cu caracter personal pe mai multe temeuri legale, în funcție de scopul în care UHS folosește datele.

Scopurile în care UHS folosește datele cu caracter personal ale Distribuitorului

Atunci când este permis în mod legal, UHS poate utiliza datele cu caracter personal ale Distribuitorului în următoarele scopuri:

- prelucrarea cererii de înscriere ca Distribuitor;
- prelucrarea, îndeplinirea și notificarea stadiului comenzilor produselor Distribuitorului;
- elaborarea rapoartelor genealogice pe linie descendentă sau a altor rapoarte de afaceri conexe;
- furnizarea de servicii Distribuitorului, cum ar fi planificarea și facilitarea întâlnirilor și formării profesionale;
- Administrarea beneficiilor Distribuitorilor;
- Dezvoltarea și punerea în aplicare a politicilor, a planurilor de marketing și a strategiilor;
- Publicarea de informații cu caracter personal în buletinele informative UHS, materialele promoționale și comunicările din cadrul companiei și din interiorul grupului;
- Furnizarea referințelor;
- Respectarea legilor și cerințelor de reglementare aplicabile și asistarea la orice investigație guvernamentală sau polițienească; și
- Alte scopuri direct legate de oricare dintre cele descrise mai sus.

UHS folosește datele financiare ale Distribuitorului pentru scopuri de facturare și prevenire a fraudelor.

Partajarea datelor cu caracter personal ale Distribuitorului

UHS poate, în scopurile declarate pentru care utilizează datele cu caracter personal ale Distribuitorului, dacă acest lucru este permis în mod legal, să comunice datele cu caracter personal ale Distribuitorului următoarelor părți terțe:

- personalul UHS și companiile afiliate acesteia, care au nevoie să acceseze informațiile cu caracter personal ale Distribuitorului, în îndeplinirea obligațiilor sale;
- orice agent, contractant, furnizor, vânzător sau parte terță care asigură servicii de transport,

de prelucrare a plăților, instrumente web, servicii de prevenire a fraudei, administrative, de marketing, promoționale, de tipărire sau de altă natură către UHS sau companiilor afiliate acesteia, inclusiv centre de distribuție, auditori, practicieni în domeniul medical, administratori, societăți de asigurări și actuari;

- sponsori și lideri de afaceri de pe linia ascendentă de sponsorizare, care pot să aibă nevoie de acces la informațiile cu caracter personal ale Distribuitorului de pe linia descendentă pentru a monitoriza activitatea de vânzare și dezvoltarea afacerii în cadrul grupurilor personale de vânzări ale acestora.
- orice agenție guvernamentală sau orice altă autoritate guvernamentală, de poliție sau de reglementare adecvată pentru a îndeplini cerințele legale de securitate și de reglementare;
- consilierii profesionali, inclusiv avocați, funcționari ai băncilor, auditori și asigurători care oferă consultanță, servicii bancare, juridice, de asigurări și de contabilitate către UHS; și
- orice consultant / agent desemnat de UHS sau de companiile afiliate să planifice, să furnizeze și / sau să administreze beneficiile Distribuitorilor.

UHS poate divulga orice informații, inclusiv datele cu caracter personal, către terțe părți ca urmare a pregătirii pentru posibila vânzare, fuziune, consolidare, schimbare de control, transfer de active semnificative, reorganizare sau lichidare a UHS. În acest caz, UHS va lua măsurile adecvate pentru a asigura securitatea continuă a datelor cu caracter personal în conformitate cu această Politică de confidențialitate și cu legislația privind protecția datelor. Dacă se produce o schimbare în ceea ce privește activitatea UHS, atunci noii proprietari pot utiliza datele cu caracter personal ale Distribuitorului în modul stabilit în această Politică de confidențialitate.

Transferuri internaționale

Datele cu caracter personal ale Distribuitorului pot să fie stocate și prelucrate în orice țară în care UHS desfășoară activități. USANA Health Sciences Inc. se află SUA, iar datele cu caracter personal ale Distribuitorului vor fi transferate și prelucrate în SUA.

Securitatea datelor

UHS a pus în aplicare măsuri de securitate adecvate riscului ca datele cu caracter personal să fie pierdute accidental, utilizate sau accesate în mod neautorizat, modificate sau dezvăluite. UHS limitează accesul la datele cu caracter personal ale Distribuitorului la părțile care au un interes comercial. Acestea vor procesa datele cu caracter personal ale Distribuitorului numai conform instrucțiunilor noastre și vor fi supuse unei obligații de confidențialitate. UHS a instituit, de asemenea, proceduri pentru a face față oricăror încălcări suspectate ale datelor cu caracter personal și va notifica Distribuitorul și orice autoritate de reglementare aplicabilă cu privire la o încălcare

a legislației în cazul UHS are obligația legală de a proceda în acest mod.

Păstrarea datelor

UHS va păstra datele cu caracter personal ale Distribuitorului doar atâta timp cât este necesar pentru a îndeplini scopurile pentru care sunt colectate - perioada de păstrare este determinată de natura și durata relației Distribuitorului cu UHS.

Pentru a determina perioada de păstrare adecvată pentru datele cu caracter personal, UHS ia în considerare valoarea, natura și sensibilitatea datelor cu caracter personal, riscul potențial de vătămare cauzat de utilizarea neautorizată sau divulgarea datelor cu caracter personal ale Distribuitorului, scopurile pentru care UHS prelucrează datele cu caracter personal ale Distribuitorului, dacă UHS poate îndeplini aceste scopuri prin alte mijloace, precum și cerințele legale aplicabile.

În anumite circumstanțe, UHS poate anonimiza sau pseudonimiza datele cu caracter personal, astfel încât să nu mai poată fi asociate cu Distribuitorul, caz în care UHS poate utiliza aceste informații fără o notificare suplimentară către Distribuitor.

Drepturile legale ale Distribuitorului

În funcție de țara de reședință a Distribuitorului, acesta va avea anumite drepturi legale cu privire la datele cu caracter personal ale Distribuitorului.

În cazul în care Distribuitorul dorește să primească orice alte informații sau să își exercite orice drepturi, inclusiv dreptul de a se opune prelucrării datelor cu caracter personal sau de a-și retrage consimțământul pentru prelucrarea datelor cu caracter personal, acesta poate face clic aici sau contacta USANA la adresa dataprivacy@usanainc.com.

Datele cu caracter personal ale Clienților și ale altor Distribuitori

Distribuitorul este de acord că în cazul în care, în cursul desfășurării unei Afaceri USANA, Distribuitorul colectează și/sau prelucrează datele cu caracter personal ale Clienților sau ale altor părți terțe, inclusiv ale oricăror alți Distribuitori („Date cu caracter personal ale terților”), Distribuitorul va prelucra aceste date cu caracter personal ca persoană împuternicită de operator în numele USANA, în calitate de responsabil pentru date în ceea ce privește legile aplicabile privind protecția datelor și va face acest lucru numai în scopurile și numai prin mijloacele prevăzute și în conformitate cu aceste Termeni & Politici (care constituie instrucțiunile scrise ale UHS ca operator de date), cu excepția cazului în care Distribuitorul este obligat să prelucreze orice date cu caracter personal de la terți în conformitate cu legile aplicabile privind protecția datelor.

Distribuitorul poate prelucra numai Date cu caracter personal ale terților care au fost colectate

prin canale sau materiale USANA aprobate (cum ar fi formularele pentru clienți) furnizate Distribuitorului. Distribuitorul poate prelucra Date cu caracter personal ale terților numai în scopul dezvoltării și desfășurării Afacerii USANA a Distribuitorului, inclusiv prin executarea oricărui contract cu terță parte relevantă, în conformitate cu notificările de confidențialitate furnizate acestor terțe părți în forma conținută în materialele oficiale USANA.

Distribuitorul se va asigura că dispune de măsuri de securitate adecvate, revizuite și aprobate de USANA, de protecție împotriva riscului prelucrării neautorizate sau ilegale a datelor cu caracter personal ale terților și împotriva pierderii sau distrugerii accidentale a Datelor cu caracter personal în cauză sau a deteriorării acestora. Distribuitorul va notifica USANA cât mai curând posibil și în orice caz în termen de douăzeci și patru (24) de ore de la constatarea unei încălcări a datelor care implică Date personale ale terților și va sprijini USANA în a răspunde la orice incident privind datele, la orice solicitare a persoanei vizate care implică exercitarea drepturilor persoanei vizate, precum și în demonstrarea conformității cu legile aplicabile privind protecția datelor. Distribuitorul va ține evidența activităților sale de prelucrare în forma furnizată de USANA.

Distribuitorului nu îi este permis să transfere Date cu caracter personal ale terților în afara țării de reședință a Distribuitorului decât prin încărcarea pentru stocare în serverele securizate ale USANA. Distribuitorului nu îi este permis să numească o persoană terță împuternicită pentru a prelucra Date cu caracter personal ale terților.

Pe lângă dispozițiile acestei secțiuni privind Politicile de confidențialitate Termeni & Politici, domeniul de aplicare, natura, scopul și durata prelucrării oricăror Date cu caracter personal ale terților și tipurile de date cu caracter personal prelucrate vor fi conform celor stabilite în politica de confidențialitate a USANA, publicată pe site-ul său web, ale cărei clauze fac parte din instrucțiunile scrise ale USANA către Distribuitor în calitate de persoană împuternicită de operator.

La încetarea Contractului de distribuție, Distribuitorul va șterge, la instrucțiunile scrise ale USANA, orice Date cu caracter personal ale terților, cu excepția cazului în care este necesar să le păstreze conform legilor aplicabile privind protecția datelor.

63. ACORDUL PRIVIND SOLUȚIONAREA LITIGIILOR

Orice litigiu rezultat din sau în legătură cu Contractul și cu acești Termeni & Politici, inclusiv în ceea ce privește încheierea, nulitatea, interpretarea, executarea sau încetarea acestuia se soluționează prin arbitraj final organizat de Curtea de Arbitraj Comercial Internațional a Camerei de Comerț și Industrie a României, în conformitate

cu regulile sale de arbitraj. Decizia este definitivă, obligatorie și executorie.

Locul de arbitraj este București, România, iar limba de desfășurare a procedurilor de arbitraj este limba română.

În cazul în care suma în litigiu este mai mică decât 1.000.000,00 \$ (un milion de dolari), numărul de arbitri va fi 1 (unu). În cazul în care suma în litigiu este egală cu sau depășește 1.000.000,00 \$, numărul de arbitri va fi 3 (trei). Fiecare parte va numi un arbitru, iar cei doi arbitri astfel numiți desemnează Președintele Tribunalului de Arbitraj.

Litigiul se va supune dreptului material din România.

În limita permisă de legislația aplicabilă, arbitrajul se va desfășura în mod strict confidențial, iar Distribuitorii nu vor dezvălui existența sau natura oricărei cereri, apărări, sau a oricărui argument; a oricăror documente, a corespondenței, a pledoariilor, informărilor, a probelor, a argumentelor, a mărturiilor, a probatoriului sau a informațiilor comunicate sau prezentate în legătură cu orice cerere, apărare sau argument; sau a oricăror hotărâri, decizii sau rezultate ale oricăror cereri, apărări sau a oricărui argument (denumite colectiv „Materialele arbitrajului”) niciunei părți terțe, singura excepție fiind cea a avocatului Distribuitorului, cu privire la care Distribuitorul se asigură că respectă aceste clauze de confidențialitate. În măsura permisă de legislația aplicabilă, părțile convin să ia toate măsurile necesare pentru a proteja confidențialitatea Materialelor de arbitraj în legătură cu orice acțiune în justiție.

În cea mai mare măsură permisă de lege, soluționarea oricărui litigiu se limitează doar la o măsură individuală și nu include o măsură colectivă sau reprezentativă. În orice arbitraj al unui litigiu, arbitrul sau comisia de arbitraj are numai competența de a acorda o măsură individuală și nu are competența de a acorda nicio măsură colectivă sau reprezentativă.

Arbitrul (arbitrii) nu va (vor) avea nicio autoritate de a acorda daune punitive, daune indirecte, daune secundare, daune speciale sau orice alte daune sau penalități civile care nu sunt stabilite în funcție de daunele efective ale părții care are câștig de cauză și (cu excepția cazului în care legislația aplicabilă prevede în mod expres daune sau penalități civile altele decât daunele efective), în niciun caz, nu poate pronunța o hotărâre, nu poate face o constatare și nu poate acorda daune care nu sunt conforme prevederilor din cadrul Termenilor & Politicilor sau din Contractul de distribuție.

Fiecare parte la arbitraj este responsabilă pentru propriile costuri și cheltuieli de arbitraj, inclusiv, fără a se limita la taxele legale și de depunere, însă cu condiția ca, în cazul în care taxele sunt solicitate în temeiul unui statut sau al unei norme care stabilește un standard diferit pentru

atribuirea taxelor sau a costurilor, să se aplice statutul sau norma respectivă. Cu toate acestea, în cazul în care daunele acordate sunt mai mari decât 1.000.000 USD, instanța de arbitraj îi poate ordona părții care pierde să achite costurile părții care are câștig de cauză și cheltuielile de arbitraj, inclusiv cheltuielile legale, de expertiză și taxele și costurile de depunere, în cea mai mare măsură permisă de legea aplicabilă.

Nicio parte a prezentului Contract nu va împiedica USANA sau Distribuitorul să solicite și să obțină de la orice instanță competentă, un ordin de sechestr, un ordin de interdicție temporară, o ordonanță președințială, un ordin permanent sau orice altă măsură disponibilă pentru a garanta și proteja interesele USANA sau ale Distribuitorului, înainte, în timpul sau după înaintarea unei proceduri de arbitraj sau de altă natură, sau în așteptarea unei decizii sau a unei hotărâri legate de orice procedură de arbitraj sau de altă natură.

Distribuitorii care nu doresc să se supună prezentei dispoziții privind arbitrajul pot să își exprime opțiunea în acest sens, transmitând o notificare Companiei, în scris, cu privire la dorința lor de a nu se supune dispoziții privind arbitrajul, în termen de treizeci (30) de zile de la semnarea Contractului de distribuție de către Distribuitor. Formele acceptabile de notificare includ transmiterea unui e-mail la ArbitrationOptOut@usanainc.com sau transmiterea unei scrisori datate și semnate de Distribuitor, la următoarea adresă:

USANA Health Sciences, Inc.
3838 West Parkway Boulevard
Salt Lake City, Utah 84120
În atenția: Avocatului/Consilierului juridic

E-mailul sau scrisoarea trebuie să specifice în mod clar numele Distribuitorului și intenția sa de a nu se supune acestei dispoziții privind arbitrajul. Distribuitorii nu vor fi supuși unor represalii în exercitarea drepturilor lor de a-și exprima cererile sau de a opta să nu se supună dispoziției privind arbitrajul.

64. DEFINIȚII

Contract: Contractul obligatoriu din punct de vedere juridic dintre Companie și Distribuitor, constând în Cererea de înscriere ca Distribuitor, Termenii & Politicile și Planul de compensare.

Cerere (sau „cerere de înscriere ca Distribuitor”): Formularul completat și semnat de o persoană care dorește să încheie un Contract de distribuție cu Compania.

Distribuitor: Un contractant independent autorizat de Companie în temeiul Contractului pentru a achiziționa și revinde produse Clienților, pentru a recruta alți Distribuitori și pentru a participa la Planul de compensare al Companiei. Relația unui Distribuitor cu Compania este reglementată de Contract.

Preț Auto Order: Cu zece (10) la sută mai puțin decât prețul preferențial.

Afacere: Contul creat atunci când o persoană fizică sau o entitate comercială intră într-o relație contractuală cu Compania.

Centru de afaceri: Centrul activității de dezvoltare a afacerii unui Distribuitor, prin care se achiziționează Produsul și se acumulează un Volum al vânzărilor.

Oportunitate de afaceri: Activități stabilite de Companie pentru a constitui o promovare a produselor Companiei sau a Planului de compensare.

Planul de compensare: Planul specific utilizat de Companie, care prezintă detaliile și cerințele structurii de compensare pentru Distribuitori.

Companie de vânzări directe concurentă: O companie de vânzări directe care vinde suplimente nutritive, produse alimentare și energizante, produse de îngrijire a pielii, sau orice alte produse de sănătate și wellness similare sau concurente cu Produsele.

Informații confidențiale: Informații referitoare la activitățile USANA care pot fi furnizate sau puse la dispoziția Distribuitorilor, în scris, în format electronic, verbal sau sub orice altă formă, care sunt confidențiale, proprietare și/sau care nu sunt în general disponibile publicului larg, inclusiv, dar fără a se limita la: secretele comerciale ale USANA, proprietatea intelectuală, identitatea și datele de contact ale Distribuitorilor și Clienților, precum și datele incluse în Rapoartele genealogic sau în alte rapoarte fără caracter public.

Organizație de vânzări din cadrul unei alte linii (Crossline Organization): Distribuitorii care nu sunt direct deasupra ta sau sub tine în linia de plasare a sponsorizării.

Client: O persoană care achiziționează un produs în scopul utilizării personale și care nu intenționează să revândă Produsul unei terțe părți.

Vânzări directe: Vânzări directe, marketing în rețea sau asocieri de marketing de tip multi-level.

Companie de vânzări directe: O companie care vinde produse sau servicii direct consumatorilor prin intermediul unei forțe de vânzări independente, într-un mediu care nu este de vânzare cu amănuntul.

Linie de sponsorizare descendentă: Toți distribuitorii situați sub un anumit Distribuitor într-o linie de sponsorizare.

Înscriere: Actul de încheiere a unui contract cu compania pentru a desfășura o afacere independentă.

Perioadă operațională de patru săptămâni: Un interval operațional alcătuit din patru perioade consecutive de plată (patru zile de vineri).

Raport genealogic: Un raport generat de Companie, care oferă date proprietare, referitoare la identitățile Distribuitorilor și informații privind vânzările echipei unui Distribuitor.

Volum al grupului: Volumul comisionabil din vânzările de Produse generate de echipa unui Distribuitor.

Hub-ul: Software-ul logistic al USANA.

Materiale oficiale USANA: Materiale publicitare și informative pe care Compania le oferă în ceea ce privește produsele și oportunitatea de afaceri.

Poziționare: Poziționarea unui Distribuitor în linia descendentă a sponsorului său.

Client preferențial: O persoană care cumpără Produse pentru consum personal direct de la USANA, la un preț redus. Clienții preferențiali nu sunt autorizați să revândă produsul și nu participă la Planul de compensare.

Produse: Produsele pe care Distribuitorii de produse sunt autorizați să le comercializeze și să le vândă în temeiul Contractului.

Părți afiliate: Oricare dintre directorii, administratorii, proprietarii, angajații, agenții USANA, sau entitățile afiliate. Părțile afiliate sunt beneficiari terți vizați ai Contractului, în scopul Contractului care se referă în mod specific la acestea, inclusiv, dar fără a se limita la, Acordul de soluționare a litigiilor din secțiunea 63.

Instrumente de vânzări: Materiale create de Companie, de orice fel, în scopul vânzării de Produse, al recrutării sau formării Distribuitorilor.

Volumul vânzărilor: Punctele generate de vânzările de Produse efectuate de către un Distribuitor.

Sponsor: Linia de sponsorizare ascendentă directă a unui Distribuitor.

Echipa: Echipa unui Distribuitor constă în toți Clienții preferențiali și Distribuitorii aflați sub acesta în organizația sa de vânzări.

Linia de sponsorizare ascendentă: Linia directă de sponsorizare situată deasupra unui Distribuitor.

USANA sau Compania: USANA Health Sciences (Franța).

Pachetul de bun-venit: O selecție de materiale de formare și de literatură de asistență în afaceri pe care le achiziționează fiecare Distribuitor nou. Pachetul de bun-venit este vândut Distribuitorilor la un anumit cost, nu generează comisioane și este singura achiziție necesară pentru a deveni Distribuitor.

Notes:

Notes:



USANA Health Sciences (France) SASU
121 Av. Des Champs Élysées | 75008 Paris, France

Effective Date: 28 July 2022

CCR-018540 (ro-RO) 2/2022