

# Modalités et politiques

Associés - Canada

Date d'entrée en vigueur : le 1er août 2024



© Copyright 2024 USANA Health Sciences, Inc.  
Les Associés USANA sont autorisés à reproduire tout article  
publié dans cette publication USANA, à condition que  
l'article en question soit reproduit en sa totalité et qu'il soit  
accompagné de la mention suivante :  
« Article reproduit avec l'autorisation d'USANA Health Sciences  
Inc., Salt Lake City, Utah 84120 U.S.A. »

# ASSOCIÉ MODALITÉS ET POLITIQUES

1. DEMANDE D'ADHÉSION COMME ASSOCIÉ.....	2	35. BABY CARE.....	10
2. ÂGE MINIMAL D'ADMISSIBILITÉ.....	2	36. CONFORMITÉ À LA LOI.....	10
3. CERTIFICATION OBLIGATOIRE EN MATIÈRE D'ÉTHIQUE.....	2	37. MANUTENTION DES PRODUITS ET EXIGENCES TOUCHANT LE CONTRÔLE DE LA QUALITÉ.....	10
4. ADHÉSION PROVISOIRE.....	2	38. EXIGENCES EN MATIÈRE DE VENTE AU DÉTAIL.....	10
5. AVANTAGES ET PRIVILÈGES DONT BÉNÉFICIENT LES ASSOCIÉS.....	2	39. COMMISSIONS ET RAJUSTEMENTS.....	10
6. STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT.....	2	40. TAXES DE VENTE.....	10
7. RÉSILIATION PAR L'ASSOCIÉ.....	3	41. LIVRAISON ET RISQUE DE PERTE.....	10
8. ADHÉSION AU PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION.....	3	42. POLITIQUE DE RETOUR DE MARCHANDISES.....	11
9. PRODUCTION DE MATÉRIEL PAR L'ASSOCIÉ.....	3	43. RETOUR DE MARCHANDISE SUIVANT UNE ANNULATION.....	11
10. ALLÉGATIONS SUR LES PRODUITS.....	3	44. RETOURS DE MARCHANDISE ABUSIFS.....	11
11. ALLÉGATIONS SUR LE REVENU ET LE STYLE DE VIE.....	4	45. DURÉE ET RENOUVELLEMENT D'UNE ENTREPRISE USANA.....	11
12. MÉDIAS SOCIAUX.....	4	46. ENQUÊTE ET DÉNONCIATION DES INFRACTIONS.....	11
13. PRIX MINIMAL PUBLIÉ.....	4	47. CONFORMITÉ.....	11
14. SOLLICITATION PAR MESSAGE ÉLECTRONIQUE.....	4	48. PROCESSUS D'APPEL.....	12
15. DEMANDES D'INFORMATION DES MÉDIAS.....	5	49. CONSÉQUENCES D'UNE RÉSILIATION.....	12
16. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE.....	5	50. PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS CONFIDENTIELS.....	12
17. UTILISATION DU NOM ET DE L'IMAGE D'UN ASSOCIÉ.....	5	51. EXONÉRATION DE RESPONSABILITÉ.....	12
18. ÉTABLISSEMENTS COMMERCIAUX.....	5	52. MODIFICATIONS.....	12
19. VENTE EN LIGNE.....	5	53. ACCEPTATION DES RISQUES.....	12
20. RECRUTEMENT NON AUTORISÉ; PARTICIPATION À UNE AUTRE ENTREPRISE DE VENTE DIRECTE.....	6	54. EXONÉRATION EN CAS DE CHANGEMENT DE LIGNÉE DE PARRAINAGE.....	13
21. PRODUITS CONCURRENTIELS : INTERDICTION DE SOLLICITATION.....	6	55. CONVENTION D'ASSOCIÉ INTÉGRÉE.....	13
22. MARAUDAGE ENTRE LIGNÉES.....	6	56. CAS DE FORCE MAJEURE.....	13
23. DÉNIGREMENT INTERDIT.....	7	57. INDÉPENDANCE DES CLAUSES.....	13
24. ACTIVITÉ LIMITÉE À UN SEUL COMMERCE DE DISTRIBUTION.....	7	58. CLAUSE DE SURVIE.....	13
25. CODEMANDEUR.....	7	59. RENONCIATION.....	13
26. CESSION D'UNE CONVENTION.....	7	60. AUCUN SERVICE CONSULTATIF.....	13
27. SCISSION D'UN COMMERCE DE DISTRIBUTION.....	8	61. TITRES.....	13
28. RÉSILIATION PAR USANA.....	8	62. VERSIONS TRADUITES.....	13
29. MODIFICATION DE PARRAINAGE OU DE PLACEMENT.....	9	63. USAGE DE LA MAJUSCULE.....	14
30. CONFLITS D'INSCRIPTIONS.....	9	64. RENSEIGNEMENTS PERSONNELS ET DROIT À LA VIE PRIVÉE.....	14
31. MANIPULATION DU PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION INTERDITE.....	9	65. CONVENTION DE RÈGLEMENT DES LITIGES.....	14
32. VENTES AUTORISÉES.....	9	66. DÉFINITIONS.....	15
33. AGISSEMENTS D'UN MEMBRE DE LA FAMILLE, PARTENAIRE, ENTITÉ ASSOCIÉE OU TIERS.....	9		
34. ENTREPRISE INTERNATIONALE.....	10		

## 1. DEMANDE D'ADHÉSION COMME ASSOCIÉ

Toute personne peut demander d'adhérer comme Associé en suivant les étapes ci-dessous :

- Soumettre à USANA le formulaire de Convention d'Associé (original seulement) dûment rempli et signé ou signer électroniquement ledit formulaire en ligne;
- Acheter une trousse de bienvenue;
- Fournir un numéro de compte de taxe de vente du Québec (TVQ), de taxe fédérale sur les produits et services (TPS) ou numéro de compte de taxe de vente harmonisée (TVH);
- Détenir un permis valide de représentant en vente directe, dans le cas où la province ou le territoire de résidence de l'Associé l'exige; et
- L'Associé est tenu de présenter une preuve d'identité sur demande.

L'Associé peut obtenir de son parrain toute l'information nécessaire pour remplir la Convention d'Associé de même qu'une trousse de bienvenue. Sauf l'achat de la trousse de bienvenue, aucun autre achat de produits ni de matériel n'est requis pour devenir Associé.

## 2. ÂGE MINIMAL D'ADMISSIBILITÉ

Toute personne n'ayant pas atteint l'âge de la majorité dans sa province ou son territoire de résidence n'est pas admissible au statut d'Associé et il est interdit à un Associé de recruter ou parrainer, ou de tenter de recruter ou parrainer délibérément toute personne n'ayant pas atteint l'âge de la majorité.

## 3. CERTIFICATION OBLIGATOIRE EN MATIÈRE D'ÉTHIQUE

Un Associé doit achever la certification sur l'application des règles d'éthique dans les trente (30) jours suivant la soumission de sa demande d'adhésion d'Associé. Après ce délai de grâce de trente (30) jours, un Associé ne sera pas admissible aux commissions avant d'avoir achevé la certification sur l'application des règles d'éthique.

## 4. ADHÉSION PROVISOIRE

Une nouvelle adhésion sera considérée provisoire pendant trente (30) jours, délai pendant lequel le nouvel adhérent devra accepter les dispositions de la Convention d'Associé. À la fin dudit délai, si le nouvel adhérent n'a pas accepté les modalités de la Convention d'Associé, son compte sera mis en suspens et pourra même être résilié.

## 5. AVANTAGES ET PRIVILÈGES DONT BÉNÉFICIENT LES ASSOCIÉS

En vertu des droits et privilèges suivants qui lui sont accordés, l'Associé peut :

- Acheter des produits et services USANA aux prix réservés aux Associés;
- Participer au programme de rémunération d'USANA (et recevoir des primes et commissions, lorsqu'il y est admissible);

- Parrainer d'autres personnes comme Clients privilégiés ou Associés au sein de l'entreprise USANA et développer ainsi une équipe;
- Vendre les produits d'USANA et obtenir la différence entre le montant de son achat de produits auprès de l'entreprise et le prix de revente à ses clients;
- Participer aux programmes et concours promotionnels ou incitatifs instaurés par USANA;
- Participer (à ses frais) aux congrès et événements USANA organisés à l'échelle internationale; et
- Participer aux activités de soutien, service, formation, motivation et reconnaissance sous l'égide d'USANA, en payant les frais exigibles, le cas échéant.

La participation continue de l'Associé aux activités susmentionnées ainsi que l'acceptation de tout autre avantage en vertu de la Convention d'Associé constituent une acceptation des dispositions de la Convention d'Associé et y compris toute modification ultérieure qui pourrait y être apportée ou tout renouvellement de ladite Convention.

## 6. STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT

Un Associé est un entrepreneur indépendant. La Convention d'Associé, qui comprend les présentes Modalités et politiques, ne constitue pas une entente de services et ne crée aucune relation employeur/employé relation de mandataire ou co-entreprise, ou de partenariat, ou projet conjoint entre l'entreprise et l'Associé. L'Associé contrôle la façon et les moyens d'obtenir des résultats, y compris le moment et le nombre d'heures où il travaille et ses décisions commerciales. L'Associé doit payer personnellement les impôts sur le revenu et autres taxes qui lui incombent, les cotisations à l'assurance-emploi, au Régime de pensions du Canada, l'impôt-santé des employeurs, l'indemnisation des accidents du travail, ainsi que toute autre cotisation ou taxe à laquelle l'Associé peut être assujéti relativement aux paiements reçus de l'entreprise et/ou de ses clients. Un Associé ne sera pas traité comme employé pour quelque raison que ce soit.

L'Associé est libre de définir ses propres objectifs, son lieu et ses horaires de travail, ainsi que ses méthodes de vente, à la condition d'agir conformément à la Convention. L'Associé est seul responsable de toutes ses décisions et de tous les frais engagés relativement à ses activités assujéties à la Convention. L'Associé assume tous les risques liés à l'entrepreneuriat et à son entreprise relativement à la Convention et il est responsable d'obtenir tout document applicable, provincial ou local/municipal – licence, permis et toute autre autorisation gouvernementale – y compris sans s'y limiter, toute preuve d'admissibilité qui peut être exigée pour transiger dans une province autre que sa province de résidence. L'Associé est tenu de se conformer aux exigences du gouvernement fédéral et à celles de toute province dans laquelle il exploite son entreprise à l'égard de la déclaration de revenu soumise à l'Agence du revenu du Canada.

## 7. RÉSILIATION PAR L'ASSOCIÉ

Tout Associé peut résilier volontairement sa Convention par l'une ou l'autre des méthodes suivantes :

- **Résiliation par écrit.** Tout Associé peut résilier volontairement sa Convention, en tout temps et quelle qu'en soit la raison, en transmettant par écrit son avis de dissolution, par courriel à [customerservice@USANAinc.com](mailto:customerservice@USANAinc.com) ou par courrier à l'adresse principale d'USANA.
- **Résiliation par non-renouvellement d'adhésion.** Tout Associé peut résilier volontairement sa Convention en omettant de renouveler son adhésion.
- **Défaut de confirmer l'adhésion à la Convention d'Associé.** De temps à autre, l'Associé peut être invité à confirmer son adhésion à la Convention d'Associé et sa mise en application. Le défaut par l'Associé d'adhérer à la Convention peut entraîner la résiliation de sa Convention.

## 8. ADHÉSION AU PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION

L'Associé doit se conformer à toutes les dispositions applicables au programme de rémunération. L'Associé ne doit pas :

- Obliger ou inciter un client, Affilié ou Associé (existant ou potentiel) à participer aux activités d'USANA d'une manière non conforme au programme de rémunération;
- Obliger ou inciter un client, Affilié ou Associé (existant ou potentiel) à signer, pour devenir Associé, Affilié ou Client privilégié, un document de convention ou contrat autre qu'un document officiel d'USANA;
- Obliger ou inciter un client, Affilié ou Associé (existant ou potentiel) à effectuer auprès de quiconque (personne physique ou morale) des achats ou paiements pour participer au programme de rémunération, autres que les achats ou paiements mentionnés dans les documents officiels d'USANA;
- Vendre ou tenter de vendre à un autre Associé ou Affilié une liste de contacts; ou
- Créer un formulaire d'adhésion d'Associé ou d'Affilié autre que celui fourni sur le site Web d'USANA ou fourni sur la page personnelle d'un Associé USANA; à des fins d'adhésion, tout lien avec d'autres sites Web doit mener à la page personnelle de l'Associé. Toute contravention à cette règle entraînera des mesures disciplinaires appropriées, y compris la suspension ou la résiliation de la Convention.

## 9. PRODUCTION DE MATÉRIEL PAR L'ASSOCIÉ

Un Associé peut produire son propre matériel publicitaire ou de formation, à la condition que celui-ci soit conforme à toutes les dispositions des présentes Modalités et politiques, y compris les suivantes :

- Indiquer clairement que le matériel est produit par un Associé indépendant, en y mettant bien en vue le logo Associé USANA indépendant téléchargeable

sur le site The Hub; il est interdit à un Associé d'utiliser tout logo officiel d'USANA sur le matériel publicitaire ou de formation qu'il a créé;

- Inclure la clause de non-responsabilité en vigueur relative à la rémunération type du participant;
- Produire du matériel de bon goût et d'une manière professionnelle qui ne nuit pas à la réputation d'USANA, par conséquent ne produire aucun matériel qu'USANA pourra, à sa discrétion, juger discourtois, abusif, trompeur, illégal, indécent, contraire à l'éthique, offensif ou immoral;
- Présenter de l'information véridique et s'abstenir de faire des allégations trompeuses ou exagérées sur le revenu, le style de vie, ou les vertus thérapeutiques des produits;
- Ne pas sous-entendre une possibilité d'emploi;
- Suivre toutes les lois et règles de conduite applicables en matière de publicité et de pratiques commerciales éthiques;
- Ne pas enfreindre les droits de propriété intellectuelle d'USANA ni d'aucun autre tiers;
- Ne pas affirmer que ledit matériel a été approuvé, endossé, produit ou recommandé par USANA ou par tout organisme de réglementation canadien;
- Ne pas vendre son matériel à d'autres Associés contre profit; et
- Faire usage dudit matériel seulement dans sa lignée ascendante et son équipe.

Pour assurer la conformité à toutes les dispositions de la politique en matière de publicité d'USANA, l'Associé qui désire créer, partager ou promouvoir du matériel publicitaire indépendant doit adhérer aux présentes Modalités et politiques qui sont accessibles sur The Hub et passer en revue la liste de vérification pour la publicité. Dès que l'Associé a achevé cette vérification, USANA l'autorise à produire du matériel publicitaire. Toute contravention à cette règle entraînera des mesures disciplinaires appropriées, y compris la suspension ou la résiliation de la Convention. L'Associé est seul responsable de toute allégation sur les produits, le revenu ou le style de vie figurant dans du matériel qu'il a créé avec des outils d'intelligence artificielle. Toute allégation dans le matériel publicitaire sera évaluée en fonction de la langue originale de publication du matériel.

Un Associé désireux de faire évaluer son matériel publicitaire par le service Éthique et information d'USANA peut le soumettre à l'adresse [ethics@USANAinc.com](mailto:ethics@USANAinc.com). À sa seule discrétion, USANA se réserve le droit d'évaluer tout matériel et d'en exiger la modification ou même la suppression en tout ou en partie.

## 10. ALLÉGATIONS SUR LES PRODUITS

Il est interdit à un Associé USANA de faire des allégations selon lesquelles les produits USANA pourraient guérir, traiter ou prévenir une maladie, ou en atténuer les symptômes, à l'exception des allégations expressément autorisées dans les documents officiels (canadiens) d'USANA. Les Associés ne doivent pas amplifier, renforcer ou exagérer de telles affirmations

autorisées. L'utilisation par un Associé de toute allégation interdite va le priver du droit à l'assurance responsabilité relative aux produits. Il est interdit à un Associé d'alléguer que les produits USANA sont homologués ou approuvés par la Direction des produits de santé naturels et sans ordonnance de Santé Canada ou par tout autre organisme de réglementation.

## 11. ALLÉGATIONS SUR LE REVENU ET LE STYLE DE VIE

Il est interdit à l'Associé qui présente l'occasion d'affaires ou le programme de rémunération d'USANA ou en discute de faire une allégation, une déclaration ou un témoignage de nature trompeuse (collectivement « allégations sur le revenu »).

Une allégation trompeuse sur le revenu comprend toute allégation, témoignage, déclaration ou autre assertion, par écrit ou verbalement, qui laisse entendre les résultats suivants dans le cadre de l'occasion d'affaires d'USANA :

- Des revenus, gains ou profits exagérés ou garantis;
- Des revenus, gains ou profits hypothétiques, potentiels ou estimés, qui sont trompeurs, de quelque façon que ce soit;
- Un Associé peut obtenir un revenu résiduel ou illimité ou autrement suffisant pour remplacer son revenu d'emploi;
- Un Associé peut acquérir l'autonomie financière; ou
- Toute autre information erronée, inexacte, incomplète ou de toute autre façon potentiellement trompeuse qui reflète faussement le revenu type ou les gains réels de l'Associé USANA.

Afin que son propos ne soit pas trompeur, une déclaration ou un témoignage sur le revenu doit rigoureusement satisfaire aux exigences suivantes :

- À moins de présenter la rémunération de l'Associé type, il faut inclure la clause de non-responsabilité relative à ladite rémunération, dont la version à jour est accessible sur le site [usanaincome.com](http://usanaincome.com). Les clauses de non-responsabilité courantes sont accessibles sur The Hub;
- Toute affirmation sur la rémunération d'un participant non typique qui passe sous silence la rémunération de l'Associé type est interdite;
- Il est interdit à un Associé de divulguer tout montant de prime, commission ou autre forme de rémunération obtenu d'USANA ou de montrer un chèque, une copie de chèque ou un relevé bancaire ou fiscal, ou tout autre document financier du même ordre; et
- Il est interdit à un Associé de modifier ou d'embellir verbalement toute clause de non-responsabilité sur les gains, de quelque façon que ce soit, y compris, sans s'y limiter, en y ajoutant du texte.

Il est interdit à un Associé de faire une allégation trompeuse sur le « style de vie » que procure un revenu USANA (allégation sur le style de vie). Une allégation

sur le style de vie est un énoncé ou une description qui affirme implicitement ou explicitement qu'un Associé peut obtenir des résultats exceptionnels. Une allégation trompeuse sur le style de vie peut être par exemple, sans s'y limiter, une assertion voulant que grâce à l'occasion d'affaires d'USANA :

- L'Associé a pu prendre une retraite anticipée ou quitter son emploi;
- L'Associé touche un revenu équivalent à celui que lui procurerait un emploi à plein temps;
- L'Associé a un style de vie luxueux;
- L'Associé peut acheter une maison ou un véhicule;
- L'Associé peut partir en vacances; ou
- L'Associé jouit de tout autre privilège du même ordre qui reflète de façon inexacte le revenu type ou les gains de l'Associé type d'USANA.

De plus, l'Associé ne doit pas implicitement mentionner USANA ou y faire référence en rapport avec une allégation trompeuse sur le revenu ou le style de vie, par exemple en mentionnant USANA dans un message sur les réseaux sociaux à proximité d'un autre message qui sous-entend un style de vie luxueux.

En présentant le revenu ou le programme de rémunération d'USANA ou en en discutant, l'Associé doit prévenir clairement l'adhérent potentiel que la réussite financière chez USANA exige un engagement, des efforts, un investissement financier et des compétences de vente. L'Associé ne doit jamais affirmer que le succès chez USANA est possible même sans s'appliquer avec diligence à l'obtenir ou que les gains financiers sont garantis.

## 12. MÉDIAS SOCIAUX

Un Associé doit s'assurer de la conformité aux présentes Modalités et politiques de tout contenu ou matériel qu'il produit ou utilise, de même que de tout message qu'il publie sur un site de médias sociaux pour lequel il détient un droit de propriété, d'exploitation ou de contrôle. Les plateformes de médias sociaux comprennent, sans s'y limiter, les blogues, Facebook, Instagram, X, LinkedIn, YouTube, WeChat et Pinterest.

## 13. PRIX MINIMAL PUBLIÉ

Un Associé peut fixer lui-même le prix de vente de tout produit qu'il a en stock, à la condition de ne pas l'annoncer à un prix inférieur à celui de la commande automatique, tel qu'il figure sur la liste de prix accessible sur Le Hub. L'Associé peut cependant publier les incitatifs suivants pour l'achat de produits, mais non compris dans le prix : expédition gratuite, marchandise ornée du logo gratuite ou à prix réduit, et échantillons de produits.

## 14. SOLLICITATION PAR MESSAGE ÉLECTRONIQUE

Conformément à la loi et pour tenir indemne l'intégrité de la marque USANA, il est interdit à un Associé, aux fins de promouvoir USANA, ses produits et son occasion d'affaires, d'envoyer un courriel non sollicité

expressément par le destinataire. Un Associé doit honorer immédiatement toute demande par un destinataire de ne recevoir aucun courriel. L'Associé doit connaître la Loi canadienne anti-pourriel (LCAP) et assurer la conformité de toute communication électronique aux dispositions de ladite LCAP.

## 15. DEMANDES D'INFORMATION DES MÉDIAS

Il est interdit à un Associé de promouvoir les produits ou l'occasion d'affaires d'USANA par entrevue avec les médias, publication d'un article, reportage, blogue ou toute autre source d'information publique, professionnelle ou de l'industrie, sauf s'il obtient l'autorisation préalable d'USANA. Un Associé doit soumettre immédiatement à [ethics@USANAinc.com](mailto:ethics@USANAinc.com) toute demande d'information des médias au sujet d'USANA de la part d'un représentant des médias ou d'une chaîne médiatique (par ex. : une agence de nouvelles nationale ou internationale) dans le cadre d'un événement USANA.

## 16. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

USANA détient en exclusivité tout ce qui relève de la propriété intellectuelle d'USANA, y compris ce qui suit : noms de produits, marques de commerce, noms commerciaux, présentation commerciale, brevets, droits d'enregistrement et secrets de fabrication (collectivement « propriété intellectuelle »). À moins qu'USANA ne les communique de toute autre façon, une licence d'utilisation limitée de la propriété intellectuelle d'USANA est accordée à tout Associé à des fins de promotion des produits USANA et de son entreprise USANA, conformément aux présentes Modalités et politiques, avec interdiction de s'en servir à toute autre fin. La licence d'utilisation limitée de la propriété intellectuelle d'USANA accordée à un Associé est immédiatement invalidée dès la résiliation volontaire ou involontaire de son entreprise USANA, pour quelque raison que ce soit. Dès l'invalidation de ladite licence, l'ancien Associé doit cesser immédiatement d'utiliser toute propriété intellectuelle d'USANA, rendre à USANA toute copie sur support physique de sa propriété intellectuelle et en supprimer de façon permanente toute copie électronique.

Afin de protéger l'intégrité de la marque et la propriété intellectuelle d'USANA, un Associé ne doit en aucun cas :

- Tenter d'enregistrer ou de vendre la propriété intellectuelle d'USANA dans quelque pays que ce soit;
- Utiliser la propriété intellectuelle d'USANA ou tout élément ambigu, dérivé ou semblable, de ladite propriété intellectuelle dans le nom d'une entité juridique, une URL de site Web, ou une adresse électronique;
- Utiliser le nom USANA dans un pseudonyme de réseaux sociaux ou nom d'utilisateur, à moins d'indiquer clairement son statut d'Associé indépendant;
- Enregistrer ou reproduire tout matériel audio ou vidéo utilisé dans le cadre d'une activité de

l'entreprise USANA ou d'une présentation par tout représentant, employé ou autre Associé; ou

- Publier ou faire publier dans tout média écrit ou électronique, le nom, la photographie ou l'image, tout matériel assujéti au droit d'auteur ou propriété d'une personne associée à USANA, sans l'autorisation expresse par écrit de ladite personne ou d'USANA.

Un Associé est autorisé à utiliser « USANA » dans son nom d'utilisateur de réseaux sociaux ou son profil, aux conditions suivantes :

- L'Associé doit inclure son nom ou sa raison sociale comme l'un ou l'autre figure dans son dossier USANA; et
- L'Associé doit s'identifier clairement comme Associé indépendant dans son profil.

Si la page sur les réseaux sociaux appartient à un groupe privé ou public, le nom d'une seule personne à contacter doit figurer dans la note biographique ou le profil.

## 17. UTILISATION DU NOM ET DE L'IMAGE D'UN ASSOCIÉ

L'Associé accorde à USANA une licence d'utilisation perpétuelle et irrévocable qui autorise USANA à intégrer à son matériel promotionnel le nom de l'Associé, son témoignage, son image ou sa ressemblance, sa photographie, ou tout enregistrement vidéo ou audio dans lesquels ils figurent. **L'Associé renonce à tout droit de publicité et à tout droit à une rémunération pour l'utilisation dudit matériel par USANA.**

## 18. ÉTABLISSEMENTS COMMERCIAUX

Aux fins de protéger l'intégrité de la marque USANA, un Associé peut présenter et vendre au détail les produits USANA dans un établissement commercial axé principalement sur les services (dont la prestation de services professionnels constitue la source de revenu principale). La liste de tels établissements approuvés comprend, sans s'y limiter : centres de santé, salons de beauté, cabinets de médecin et de chiropraticien. Il est interdit de mettre à la vue une bannière ou autre pièce publicitaire USANA dans le but d'attirer le grand public dans un établissement pour y acheter des produits. Il est interdit à un Associé de commercialiser ou vendre les produits USANA dans tout autre genre d'établissement de commerce au détail (c.-à-d. où la prestation de services professionnels ne constitue pas la source de revenu principale). La liste de tels établissements non approuvés axés sur la vente au détail comprend sans s'y limiter : magasins et boutiques de vente au détail sur un emplacement physique.

## 19. VENTE EN LIGNE

Un Associé peut vendre les produits USANA en ligne, comme un site de médias sociaux ou un site sous contrôle de l'Associé. Afin de protéger l'intégrité de la marque USANA et la capacité d'autres Associés de participer valablement à l'occasion d'affaires,

la vente en ligne n'est PAS autorisée sur un site Internet d'annonces classées, d'encan, de commerce électronique ou autre site de commande en ligne, y compris sans s'y limiter : Amazon, eBay, Craigslist, Facebook Marketplace, et Taobao. La promotion des produits par le biais de médias en ligne approuvés doit être conforme à toutes les dispositions en matière de promotion et de commercialisation énoncées dans les présentes Modalités et politiques. Un Associé qui vend des produits par le biais de son sites personnel de médias sociaux ou tout autre sites Web autorisé doit attribuer à l'un de ses Centres d'affaires le volume de ventes généré par le site de médias sociaux qu'il exploite; il est interdit à l'Associé d'attribuer ledit volume de ventes à un Centre d'affaires de tout autre Associé. Il lui est aussi interdit de répartir dans plusieurs des Centres d'affaires qu'il détient le volume de ventes généré par une seule commande.

## **20. RECRUTEMENT NON AUTORISÉ; PARTICIPATION À UNE AUTRE ENTREPRISE DE VENTE DIRECTE**

Pendant la durée de la Convention d'Associé et la période de six (6) mois suivant l'expiration ou la résiliation de ladite Convention par l'une ou l'autre partie, pour quelque raison que ce soit, il est interdit à un Associé de promouvoir les produits d'une entreprise de vente directe concurrente ou de solliciter la participation d'un Associé ou client USANA à ladite entreprise.

Le « recrutement » englobe toute démarche ou tentative de démarche de parrainage, de sollicitation, d'inscription, d'incitation ou d'influence de toute autre forme, que ce soit directement ou indirectement, tout agissement qui entraînerait la cessation ou la fin de la relation d'affaires entre un Associé, un Affilié ou un Client privilégié et USANA, de même que toute forme de promotion d'une entreprise de vente directe concurrente dans le but d'amener tout Associé, Affilié ou client à s'y intéresser. Une telle conduite constitue de la sollicitation inappropriée, même si l'Associé agit en réponse à la demande d'un autre Associé, Affilié ou client. La « promotion » englobe la vente ou l'offre de vente ou de promotion de produits ou d'une occasion d'affaires d'une autre entreprise de vente directe à tout Associé, Affilié ou client USANA actuel (que l'Associé connaisse ou non leur statut USANA), directement ou indirectement, par quelque moyen que ce soit, y compris, sans s'y limiter, par le biais d'un site Web, blogue ou autre site de réseaux sociaux où l'Associé discute de l'occasion d'affaires ou des produits USANA ou en a fait la promotion. Toute promotion à caractère général d'une entreprise de vente directe concurrente accessible au grand public sur Internet ou dans les médias sociaux sera réputée une sollicitation auprès des Associés USANA.

Il est interdit à tout Associé qui a atteint l'échelon de directeur Rubis ou plus haut, ou dont le revenu annuel USANA est d'au moins 50 000 \$ CAN, d'adhérer ou de participer à une entreprise de vente directe concurrente pendant la durée de sa Convention et

pour une période de six (6) mois suivant l'expiration ou la résiliation de ladite Convention par l'une ou l'autre partie, pour quelque raison que ce soit. Un Associé qui participe à une autre entreprise de vente directe devra renoncer à son commerce de distribution au sein de ladite entreprise concurrente, dès qu'il aura atteint l'échelon de directeur Rubis ou un revenu d'au moins 50 000 \$ CAN chez USANA.

Un Associé USANA peut participer, s'il le désire, à une autre entreprise de vente directe, à la condition de le faire conformément aux présentes Modalités et politiques et doit aviser USANA de sa participation à une autre entreprise de vente directe dans les cinq (5) jours ouvrables suivant son adhésion à ladite entreprise. En pareil cas, l'Associé doit reconnaître et accepter qu'à l'égard de son entreprise USANA, les activités suivantes sont interdites :

- L'accès aux renseignements à caractère privé sur les clients d'USANA, y compris sans s'y limiter, les listes de clients comprises dans le Système accélérateur d'entreprise;
- L'admissibilité aux privilèges liés à la reconnaissance, y compris les séjours incitatifs, la parole aux événements USANA, etc.
- La cession de son entreprise; et
- La participation aux programmes de primes au leadership ou de primes offertes à l'élite.

USANA accorde à l'Associé l'accès à de l'information confidentielle de valeur et à caractère privé pour l'entreprise de même qu'à des stratégies de formation spécialisée, de vente et de marketing. L'Associé reconnaît par les présentes qu'en plus d'être équitables et raisonnables, les dispositions de cette section sont nécessaires pour protéger l'entreprise et ses sociétés affiliées et que lesdites dispositions n'empêchent d'aucune façon l'Associé de gagner sa vie.

## **21. PRODUITS CONCURRENTIELS : INTERDICTION DE SOLLICITATION**

Il est interdit à un Associé de déclarer explicitement ou implicitement que l'adhésion à USANA est exigée pour participer à une autre occasion d'affaires ou pour acheter un produit ou service autre qu'USANA; que des produits ou débouchés commerciaux autres que ceux proposés par USANA sont recommandés, encouragés ou essentiels pour réussir chez USANA. Il est aussi interdit à l'Associé de cibler ou d'approcher un Associé, Affilié ou Client privilégié d'USANA pour solliciter sa participation à un programme de formation non sanctionné par USANA.

## **22. MARAUDAGE ENTRE LIGNÉES**

Le maraudage entre lignées est rigoureusement interdit. Une telle pratique se définit comme

le recrutement ou la tentative de recrutement d'une personne physique ou morale qui est actuellement un Affilié ou Client privilégié ou qui dispose d'un contrat d'Associé avec USANA, ou qui a déjà été assujettie à une telle Convention au cours des six (6) mois

précédents dans une lignée de parrainage différente.

- Un Associé USANA ne doit jamais tenter d'abaisser, de discréditer ou de dénigrer un Associé ou Affilié USANA afin d'inciter un autre Associé ou Affilié à s'intégrer à sa propre équipe.
- Un Associé ne doit jamais promettre de meilleurs résultats dans son équipe plutôt que dans une autre.
- Un Associé qui est approché par un autre Associé ou Affilié, à son initiative ou non, doit toujours le diriger vers sa lignée ascendante originale et l'encourager à y retourner.
- Lorsqu'un Associé, Affilié ou Client privilégié potentiel accompagne un Associé à une réunion ou une activité d'USANA, aucun autre Associé d'USANA ne peut inciter le client potentiel à adhérer à USANA pendant une période de quatorze (14) jours ou jusqu'à ce que l'Associé qui a amené le client potentiel à l'activité informe l'autre Associé que ledit client potentiel a choisi de ne pas adhérer à USANA et que l'Associé renonce à solliciter l'adhésion de ce dernier, selon la première éventualité. Toute contravention à cette politique est particulièrement préjudiciable à la croissance et aux ventes des entreprises des autres Associés et aux affaires d'USANA.

### 23. DÉNIGREMENT INTERDIT

Il est interdit à un Associé de dénigrer, ridiculiser, discréditer, dégrader, rabaisser, dénoncer ou traiter de toute autre façon injustifiable USANA, un autre Associé, les produits, le programme de rémunération, les employés d'USANA de même que d'autres entreprises (y compris des concurrents), y compris leurs produits, services ou activités commerciales. Le terme « dénigrement » utilisé dans le présent paragraphe, désigne tout ce qui est peu flatteur et/ou négatif, que cette communication soit vraie ou fausse. Aucune disposition de la présente section n'interdit à un Associé de déposer auprès d'une agence de réglementation fédérale ou provinciale, ou autre agence locale d'application de la loi, une accusation ou une plainte, y compris une contestation de la validité de l'exonération afférente aux présentes Modalités et politiques, ni de participer à une enquête menée par une agence de réglementation fédérale ou provinciale, ou autre agence locale d'application de la loi, même si ledit Associé renonce à tout droit à une compensation financière ou de toute autre façon se conforme à son obligation de fournir un témoignage ou de l'information véridique comme l'exige un tribunal ou la loi.

### 24. ACTIVITÉ LIMITÉE À UN SEUL COMMERCE DE DISTRIBUTION

Un Associé ne peut gérer qu'une seule entreprise, en tirer un revenu ou en détenir la propriété, légale ou équitable, à titre de membre, propriétaire unique, actionnaire, fiduciaire ou bénéficiaire. Nonobstant cette règle, la conjointe /le conjoint de l'Associé(e) a le droit d'adhérer à titre d'Associé(e) et d'exploiter sa propre

entreprise, à la condition que celle-ci soit placée dans l'un des Centres d'affaires de l'Associé et non dans une organisation croisée (à moins d'avoir, avant son mariage à un(e) autre Associé(e), exploité son entreprise pour une période raisonnable, ou d'en avoir hérité. L'entreprise du conjoint/de la conjointe doit être une entreprise indépendante authentique exploitée par le conjoint/la conjointe.

### 25. CODEMANDEUR

L'Associé qui choisit d'intégrer un tiers à son entreprise doit soumettre une nouvelle Demande d'adhésion et Convention d'Associé dans laquelle doit figurer le nom dudit tiers à titre de codemandeur. L'Associé qui souhaite exploiter une entreprise USANA à titre de codemandeur sera tenu de répondre aux exigences suivantes :

- Satisfaire aux dispositions relatives à la demande d'adhésion et à l'âge minimal requis, telles qu'elles sont définies dans la présente Convention;
- N'avoir détenu auparavant aucun droit de propriété d'une entreprise USANA, ni de l'avoir exploitée.

Un seul codemandeur peut s'ajouter à un commerce de distribution d'Associé. Un groupe de personnes qui désire exploiter conjointement une entreprise doit soumettre une demande d'adhésion à titre de société, de partenariat ou de fiducie. Le demandeur original doit demeurer partie intégrante de la Convention originale à laquelle s'ajoute un codemandeur. Si l'Associé original décide de résilier sa relation d'affaires avec USANA en propriété conjointe, il doit le faire conformément aux dispositions de la Convention et le codemandeur sera assujéti à la politique de cession d'entreprise et devra soumettre une demande à cette fin.

Il est interdit à un Associé d'ajouter ou de retirer un codemandeur dans l'intention de contrevenir aux dispositions de la Convention. Le retrait d'un codemandeur de l'entreprise doit être effectué conformément aux dispositions de la Convention et est assujéti à l'approbation d'USANA, à sa discrétion. S'il vient à la connaissance d'USANA, après son acceptation de la demande de cession, que la conduite ou une activité de l'ancien Associé (cédant) ou du codemandeur du cédant était en contravention avec la Convention, USANA peut appliquer ladite contravention au commerce de distribution ayant fait l'objet de la cession.

### 26. CESSIION D'UNE CONVENTION

Un Associé (cédant) a le droit de céder son entreprise à un tiers, un partenariat, une fiducie ou une entreprise (cessionnaire) après en avoir fait la demande à USANA qui doit l'approuver et qui accordera son autorisation à sa seule et entière discrétion. Le processus d'examen et d'approbation de la demande sera amorcé après réception par USANA de tous les documents requis dans le formulaire de demande de cession d'entreprise accessible sur The Hub que toutes les parties auront signé et aux modalités et conditions duquel elles auront convenues de se conformer.

USANA n'autorisera pas la vente ou la cession d'une entreprise dans les cas suivants :

- L'Associé contrevient à sa Convention d'Associé ou fait l'objet d'une enquête pour ce motif;
- La cession ne peut être faite au profit d'une autre personne physique ou morale qui est un Associé actif ou qui détient un droit de propriété dans une entreprise USANA ou qui a déjà détenu un droit de propriété ou d'exploitation d'une entreprise USANA.
- Si l'une ou l'autre partie participe actuellement à une autre entreprise de vente directe;
- Si le cédant ou le cessionnaire propose un prix d'achat de l'entreprise inférieur à sa juste valeur marchande; ou
- Si USANA détermine que l'achat de l'entreprise par le cessionnaire ou que la cession à ce dernier n'est pas dans le meilleur intérêt d'USANA ou des Associés de la lignée ascendante ou descendante du cédant.

USANA n'autorisera pas la vente ou la cession d'une entreprise à moins que le vendeur et l'acheteur ne se conforment à toutes les exigences stipulées dans le formulaire de demande de cession d'entreprise.

Le cessionnaire accepte l'entreprise « TELLE QUELLE ». Une cession d'entreprise ne peut entraîner aucun changement dans la lignée de parrainage. Tout montant dû au cédant par le cessionnaire en vertu de la vente ou de la cession d'une entreprise doit être payé en entier avant la date du transfert de propriété. Après la cession de l'entreprise, le cédant ne peut avoir aucun intérêt financier dans l'entreprise, y compris sans s'y limiter, aucun paiement de l'entreprise ou du cessionnaire après la date de la cession. Le cédant ne peut recevoir non plus aucune rémunération de l'entreprise pour des ventes conclues après la date de la cession. De plus, le cédant ne peut participer à la gestion ou au contrôle de l'entreprise après la date de la cession, y compris sans s'y limiter, la fourniture de conseils commerciaux d'ordre général.

En plus des restrictions à l'égard d'un Associé qui a résilié son entreprise, telles qu'elles sont énoncées dans ses Modalités et politiques, pour accorder son approbation, USANA exige aussi du cédant son consentement explicite à ne pas exercer d'activités à titre d'employé, d'entrepreneur indépendant, ou dans toute autre fonction, dans une autre entreprise de vente directe, et ce, pendant un an suivant l'exécution de la demande de transfert d'une entreprise par USANA. De plus, le cédant convient que cette restriction relative à un travail dans une autre entreprise de vente directe est raisonnable à des fins de protection de l'entreprise et des intérêts exclusifs d'USANA et du cessionnaire. Le cédant convient aussi que la période d'un an est raisonnable et il déclare, reconnaît et accepte expressément que le respect de cette restriction n'est pas indûment préjudiciable. Les parties comprennent et acceptent que si le cédant travaille pour ou avec une autre entreprise de vente directe en contravention de la présente disposition,

USANA peut déclarer nulle la Convention du cessionnaire et réclamer des dommages ou toute autre forme de compensation qui pourrait lui être accordée. USANA se réserve aussi le droit de résilier la Convention du cessionnaire et réclamer des dommages ou toute autre forme de compensation qui pourrait lui être accordée, s'il vient à sa connaissance que le cédant a contrevenu aux dispositions de la Convention d'Associé ou des Modalités et politiques d'USANA ou qu'il a fait des déclarations ou fourni de l'information qui se révèlent inexacts ou incomplètes dans sa demande de cession d'entreprise.

Avant toute cession d'une entreprise à un tiers, USANA peut exercer son droit de préemption en refusant ladite cession pour faire l'acquisition de l'entreprise pour son propre compte, pour le montant le moins élevé de ce qui suit:

- Le montant qu'accepte de payer le tiers qui doit aussi être prêt, disposé et apte à développer l'entreprise; et
- La juste valeur marchande de l'entreprise telle qu'elle est établie par un évaluateur professionnel choisi d'un commun accord par USANA et l'Associé cessionnaire. Le coût de l'évaluation incombera à USANA.

## 27. SCISSION D'UN COMMERCE DE DISTRIBUTION

Dans l'éventualité de la dissolution d'une entreprise en exploitation conjointe ou de la cession de ladite entreprise à l'un des propriétaires originaux, les personnes physiques ou morales qui cèdent la propriété de l'entreprise originale ne peuvent déposer à nouveau une Demande d'adhésion comme Associés que dans un délai de six (6) mois suivant l'abstention de toute activité commerciale USANA, y compris sans s'y limiter, toute activité de formation, de promotion des produits ou de l'occasion d'affaires, ainsi que de recrutement.

## 28. RÉSILIATION PAR USANA

USANA peut, à sa discrétion, résilier la présente Convention sans préavis à l'Associé dans chacun des cas suivants :

- L'Associé ou l'entreprise de l'Associé devient ou est déclarée insolvable ou en faillite;
- L'Associé ou l'entreprise de l'Associé fait l'objet, volontairement ou involontairement, d'une faillite ou d'une autre procédure relativement à la liquidation de ses biens ou à son insolvabilité, si une procédure de cet ordre n'est pas annulée dans les quatre-vingt-dix (90) jours civils suivant le dépôt de la demande de procédure; ou
- L'Associé ou l'entreprise de l'Associé procède à une cession au profit des créanciers.

## 29. MODIFICATION DE PARRAINAGE OU DE PLACEMENT

USANA interdit toute modification de placement ou de parrainage, sauf dans les cas suivants :

- Si l'adhésion d'un Associé à USANA a été obtenue de manière frauduleuse ou non conforme à l'éthique;
- Lorsqu'un placement ou parrain est incorrect en raison d'une erreur d'un Associé, un changement de placement ou de parrain peut être effectué pour corriger l'erreur si une nouvelle demande de changement est effectuée dans les dix (10) jours suivant l'inscription;
- En cas d'inactivité de son entreprise pendant six (6) mois consécutifs, un Associé peut résilier son entreprise et déposer une nouvelle demande sous une autre lignée de parrainage. Aux fins de la présente disposition seulement, l'inactivité d'un Centre d'affaires signifie qu'il n'y a eu aucun placement de commande de produits.

Lorsqu'un Associé résilie par écrit son entreprise, il peut adhérer de nouveau à l'organisation du parrain de son choix après un délai d'attente de six (6) mois consécutifs pendant lequel il ne doit exercer aucune activité commerciale USANA, que ce soit pour lui-même ou de façon indirecte pour un autre Associé. Un Associé ne peut pas résilier son entreprise et adhérer à titre d'Affilié selon un placement différent pendant ladite période d'attente de six (6) mois.

## 30. CONFLITS D'INSCRIPTIONS

Tout Associé potentiel d'USANA est en droit de choisir son parrain. En règle générale, le premier qui accomplit un travail significatif avec l'Associé potentiel est réputé avoir le premier droit de revendication de son parrainage. S'il arrive qu'un Associé potentiel ou que tout Associé représentant un Associé potentiel soumette à USANA plus d'une demande de Convention, en inscrivant un parrain différent sur chaque demande, USANA ne considérera valide que la première demande de Convention reçue, acceptée et traitée. En cas de doute quant au parrainage d'un Associé, il appartiendra à USANA de trancher.

## 31. MANIPULATION DU PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION INTERDITE

Afin d'assurer la conformité aux lois applicables à toute entreprise de vente directe, il est rigoureusement interdit à un Associé, que ce soit par lui-même ou en collaboration avec un tiers, de manipuler le programme de rémunération.

La manipulation comprend ce qui suit, sans s'y limiter :

- L'adhésion fictive comportant une identité ou des coordonnées inexactes ou incomplètes, ou des données non vérifiables par des moyens raisonnables;
- Le recrutement de personnes à leur insu ou de personnes connaissant peu ou pas l'entreprise, ou qui n'ont nullement l'intention d'exploiter une entreprise;

- Le recrutement à titre d'Associés de personnes qui souhaitent être clients seulement;
- L'achat excessif de produits ou l'offre de produits gratuits, tels que les définit USANA à sa discrétion, aux seules fins de se rendre admissible à des commissions et primes ou de progresser à des échelons supérieurs dans le cadre du programme de rémunération. Il est interdit à un Associé d'acheter une quantité de produits supérieure à celle qu'il peut raisonnablement revendre à des consommateurs finals ou utiliser pour son usage personnel dans une période cyclique de quatre (4) semaines, ou d'inciter un autre Associé à le faire;
- Le recours abusif au retour de marchandise contre remboursement;
- La participation aux achats de sa lignée descendante (c.-à-d. le placement de toute commande de produits dans un Centre d'affaires autre que celui où la vente a été conclue); et
- Le défaut de soumettre dans un délai d'un jour ouvrable toute demande d'un tiers d'adhérer à titre d'Associé, d'Affilié ou de Client privilégié.

Un Associé accepte qu'USANA rajuste ou récupère toute rémunération qui lui est accordée par suite d'une manipulation du programme de rémunération, indépendamment de sa complicité ou non dans ladite manipulation. L'Associé convient de rembourser tout montant qu'USANA juge lui avoir accordé par suite d'une manipulation du programme de rémunération ou de remplir tous les documents nécessaires autorisant USANA à soustraire ledit montant d'un paiement ultérieur versé à l'Associé.

## 32. VENTES AUTORISÉES

L'Associé est seulement autorisé à vendre des produits à des clients, tel qu'ils sont définis par la présente. Il est interdit à l'Associé de vendre ou céder des produits à un tiers ou une entité dont il connaît l'intention de les revendre ou a des raisons de le croire. Il est aussi interdit à l'Associé de vendre ou céder une quantité de produits supérieure à ce qu'un tiers peut consommer pour son usage personnel pendant une période cyclique de quatre (4) semaines.

## 33. AGISSEMENTS D'UN MEMBRE DE LA FAMILLE, PARTENAIRE, ENTITÉ ASSOCIÉE OU TIERS

Si un membre de la famille immédiate d'un Associé, y compris sans s'y limiter, un conjoint ou conjoint de fait, se livre à une activité qui constituerait une violation des présentes Modalités et politiques si elle était celle de l'Associé lui-même, ladite activité contrevenante sera imputée à l'Associé. L'Associé sera tenu responsable de toute violation des Modalités et politiques par une entité juridique (par ex. : une entreprise, un partenariat) qui lui est associée. De plus, si un tiers agissant au nom ou avec l'aide active ou passive d'un Associé se livre à une conduite qui constituerait une violation de la présente Convention, la conduite du tiers peut être imputée à l'Associé et peut entraîner la cessation de ses activités commerciales.

### 34. ENTREPRISE INTERNATIONALE

Un Associé peut vendre et promouvoir les produits, l'occasion d'affaires et les services d'USANA, et aussi recruter et faire adhérer tout Associé, Affilié ou client potentiel seulement dans les pays où USANA a l'autorisation d'exercer ses activités, tel qu'en fait état la documentation officielle d'USANA. Un Associé désireux de développer son entreprise dans un pays autorisé autre que son pays de résidence où il a adhéré doit se conformer à toutes les lois et tous les règlements qui y sont en vigueur et aux politiques d'USANA applicables dans cet autre pays, y compris de n'y vendre que les produits précisément conçus, formulés, étiquetés et approuvés pour ce marché.

### 35. BABY CARE

Nonobstant l'énoncé du paragraphe 34 (entreprise internationale), seuls les citoyens chinois accrédités chez BabyCare à titre d'Associés de BabyCare peuvent développer une entreprise USANA en Chine continentale. Un Associé non accrédité chez BabyCare ne peut pas exercer ses activités commerciales en Chine continentale, ce qui comprend sans s'y limiter, les activités de formation, promotion et recrutement sur le sol chinois. Aucun Associé ne peut expédier de produits USANA en Chine.

### 36. CONFORMITÉ À LA LOI

Un Associé doit se conformer à toutes les lois, réglementations et ordonnances auxquelles est assujettie son entreprise USANA.

### 37. MANUTENTION DES PRODUITS ET EXIGENCES TOUCHANT LE CONTRÔLE DE LA QUALITÉ

Il est interdit à un Associé de réétiqueter les produits, documents d'information, matériel, emballage ou programmes d'USANA ou d'en modifier les étiquettes, de quelque façon que ce soit. Les produits USANA doivent être vendus uniquement dans leur emballage d'origine. Tout réemballage ou réétiquetage par un Associé peut invalider l'assurance responsabilité qui le protège, ce qui peut l'exposer à de sévères sanctions civiles et pénales. Dans les meilleurs délais après réception de marchandises, un Associé doit inspecter les produits et leurs emballages pour repérer les dommages, défauts, bris de fermeture de sécurité, preuves d'altération ou tout autre indice de non-conformité (« défaut »). En cas de défaut, il est interdit à l'Associé de vendre la marchandise et il doit en faire rapport à USANA. L'Associé doit aussi vérifier les stocks régulièrement pour en retirer les produits périmés ou dont la date de péremption approche. Il est interdit à l'Associé de vendre un produit dont la durée de conservation est dépassée, qui est périmé ou dont la date de péremption est de quatre-vingt-dix (90) jours ou moins. Les produits doivent être conservés dans un endroit frais et sec, à l'abri de la lumière directe du soleil et dans un environnement où les produits et leurs emballages ne risquent pas d'être physiquement

endommagés. L'Associé doit aussi collaborer avec USANA en cas de rappel de produit ou pour toute diffusion d'information relative à la sécurité des consommateurs.

### 38. EXIGENCES EN MATIÈRE DE VENTE AU DÉTAIL

Afin d'assurer la conformité aux lois applicables à toute entreprise de vente directe, un Associé doit recruter ou servir au moins cinq (5) clients par cycle de quatre (4) semaines pour être admissible à des commissions. Il peut s'agir de clients au détail ou de Clients privilégiés, ou de toute combinaison des deux. Un Associé doit remettre à chaque client au détail un (1) reçu électronique ou deux (2) copies papier du reçu de vente au détail officiel d'USANA. L'Associé doit conserver les copies de tous ses reçus de vente pendant une période de deux (2) ans, et, sur demande, les soumettre à USANA.

### 39. COMMISSIONS ET RAJUSTEMENTS

Les commissions et primes sont payées en fonction des ventes de produits. Conséquemment, USANA rajuste tout montant de commissions et de primes lorsqu'une vente est suivie d'un retour de marchandise ou d'un remboursement. Dans ce cas, USANA déduit du volume de groupe de la lignée ascendante de l'Associé le volume de ventes donnant lieu à un remboursement après que celui-ci ait été traité.

USANA verse les commissions sur une base hebdomadaire. Un Associé doit en vérifier le montant et faire part à USANA de toute erreur ou divergence dans un délai de trente (30) jours suivant l'émission du chèque de commissions. Tout défaut de porter à l'attention d'USANA l'erreur ou la divergence dans ledit délai, sera réputé une renonciation de la part de l'Associé.

Aucun montant ne devra être versé à un Associé ni être accepté par celui-ci pour une vente, sauf au moment de la livraison des produits.

Sauf disposition contraire de la loi, tout montant de commission ou de prime qu'il est impossible à USANA de payer à un Associé après de vaines tentatives pour le localiser, sera assujetti à la politique d'USANA relative aux commissions non réclamées.

### 40. TAXES DE VENTE

USANA percevra au nom de l'Associé les taxes de vente sur le prix de détail suggéré et les paiera aux autorités fiscales, conformément au taux fiscal applicable dans la destination où s'effectue la livraison.

### 41. LIVRAISON ET RISQUE DE PERTE

USANA peut confier à un transporteur public la livraison de produits à un Associé. En pareil cas, l'Associé accepte de payer les frais de transport, de manutention et tous les autres frais d'expédition pertinents pour couvrir le coût de livraison des produits à partir de l'entrepôt d'USANA à l'adresse d'expédition de l'Associé. La livraison est réputée achevée une fois

les produits confiés par USANA au transporteur public, après quoi le titre de propriété des produits appartient à l'Associé qui doit du même coup assumer le risque de perte ou de dommage pendant le transport.

## 42. POLITIQUE DE RETOUR DE MARCHANDISES

*Garantie de satisfaction* : En cas d'insatisfaction, USANA offre une garantie inconditionnelle de remboursement sur ses produits et outils de vente, y compris la trousse de bienvenue. Si pour quelque raison que ce soit, un acheteur est insatisfait d'un produit ou d'un outil de vente, il peut retourner l'outil ou la portion inutilisée du produit dans un délai de trente (30) jours suivant la date d'achat pour un échange ou contre remboursement intégral (100 %), moins les frais de livraison.

Un Associé doit honorer la garantie de remboursement d'USANA sur demande de tout client au détail. Si un client au détail est insatisfait d'un produit USANA pour quelque raison que ce soit, il peut le retourner à l'Associé auprès de qui il l'a acheté. Si ledit client demande un remboursement, l'Associé qui lui a vendu le produit doit lui rembourser immédiatement le prix d'achat (moins les frais de livraison). Comme USANA n'accepte aucun produit retourné directement par un client au détail, celui-ci doit retourner le produit à l'Associé qui le lui a vendu. Ledit Associé doit ensuite faire une demande de remboursement ou d'échange au Service à la clientèle.

La garantie de satisfaction ne s'applique pas aux produits ou outils de vente achetés auprès d'une personne autre qu'un Associé USANA ou par le biais de canaux non autorisés, y compris sans s'y limiter, Amazon ou eBay.

*Retour de produits et d'outils de vente* : Un acheteur peut aussi retourner contre un remboursement intégral (à 100 % moins les frais de livraison) dans un délai d'un (1) an après la date d'achat tout produit ou outil de vente en état de revente, n'ayant été ni déballé ni utilisé et dont l'emballage et l'étiquette n'ont pas été modifiés ni endommagés. Un produit n'est pas réputé en état de revente s'il est clairement identifié au moment de l'achat comme un article non retournable, en liquidation, éliminé ou saisonnier, ou s'il est retourné dans les trois (3) mois précédant la date de péremption indiquée.

Les outils de vente en état de revente, y compris la trousse de bienvenue, peuvent être retournés à USANA contre un remboursement à 100 %. Pour être réputé en état de revente, un outil de vente doit être :

Non déballé et inutilisé;

- Ni endommagé, ni modifié; et
- Dans un état permettant raisonnablement sa revente au prix courant.

Tout retour de produit par un Associé doit être effectué par le détenteur du compte auquel l'achat du produit a été porté.

## 43. RETOUR DE MARCHANDISE SUIVANT UNE ANNULATION

Tout client, Client privilégié, Affilié ou Associé nouvellement recruté dispose d'un délai de dix (10) jours civils pour annuler son achat initial et en obtenir le remboursement intégral. L'explication de ce droit figure sur le reçu de vente.

## 44. RETOURS DE MARCHANDISE ABUSIFS

Si USANA détermine qu'un Associé se prévaut abusivement de la garantie de satisfaction, ledit Associé sera remboursé conformément à la section 42, mais son entreprise USANA pourra être résiliée.

## 45. DURÉE ET RENOUVELLEMENT D'UNE ENTREPRISE USANA

La durée de la Convention d'Associé est d'un (1) an (assujettie à toute résiliation antérieure en vertu des présentes Modalités et politiques). USANA facture à l'Associé des frais de renouvellement annuels, taxes applicables en sus. USANA les prélève automatiquement à la date anniversaire de la Demande d'adhésion de l'Associé sur la carte de crédit ou le compte bancaire que l'entreprise conserve dans le dossier de l'Associé. USANA se réserve le droit sur avis de trente (30) jours de résilier la Convention d'Associé de tous ses Associés si l'entreprise décide: (1) de cesser toutes ses activités commerciales; (2) de dissoudre l'entreprise (personne morale); ou (3) de mettre fin à la distribution de ses produits ou services par le biais de canaux de vente directe.

## 46. ENQUÊTE ET DÉNONCIATION DES INFRACTIONS

Dans le cas où USANA estime ou a raison de croire qu'un Associé a contrevenu ou contrevient à une disposition, notamment sans s'y limiter des présentes Modalités et politiques, le service Éthique et information mènera une enquête sur la conduite alléguée. USANA se réserve le droit de retenir les primes, commissions ou autres formes de rémunération pendant la durée de l'enquête. Les résultats de l'enquête seront soumis au comité d'éthique qui tranchera. Après étude des résultats de l'enquête, si le comité d'éthique conclut à la nécessité d'une sanction, il avisera l'Associé de cette conclusion et de la sanction jugée appropriée, celle-ci pouvant aller jusqu'à la résiliation de la Convention de l'Associé. L'avis par écrit peut être transmis à l'Associé par tout moyen raisonnable dans un cadre commercial, y compris sans s'y limiter, l'envoi d'un courriel à l'adresse figurant au dossier USANA dudit Associé.

## 47. CONFORMITÉ

Toute dérogation à la Convention, toute conduite illégale, frauduleuse, trompeuse ou contraire à l'éthique, de même que tout agissement ou omission d'agir de la part d'un Associé qu'USANA estime raisonnablement susceptible de nuire à sa réputation ou à sa cote d'estime, peut entraîner la suspension ou la résiliation de l'entreprise dudit Associé ou l'imposition de toute

autre sanction qu'USANA juge appropriée dans un cas de conduite répréhensible.

#### 48. PROCESSUS D'APPEL

Un Associé ou ancien Associé peut en appeler d'une décision du comité d'éthique auprès du comité d'appel du service Éthique et information d'USANA. L'Associé doit soumettre sa demande d'appel par écrit au service Éthique et information. Si l'Associé soumet une demande d'appel, le service Éthique et information d'USANA l'évaluera et la soumettra ensuite à son comité d'appel. Le comité d'appel réévaluera la décision du Comité d'éthique et communiquera à l'Associé sa décision finale. La décision du comité d'appel sera irrévocable. Avant d'intenter toute action en justice, l'Associé doit épuiser tous les recours que prévoit le processus d'appel d'USANA.

#### 49. CONSÉQUENCES D'UNE RÉSILIATION

Suivant la date d'entrée en vigueur de la résiliation de l'entreprise d'un Associé, pour quelque raison que ce soit, l'ancien Associé est privé de tout droit, titre, réclamation ou intérêt par rapport à l'entreprise qu'il exploitait et à l'équipe qu'il avait formée et n'a plus droit aux primes et commissions générées par ladite équipe. Par suite de la résiliation de l'entreprise d'un Associé, pour quelque raison que ce soit, il est interdit à celui-ci de se présenter en tant qu'Associé USANA et de vendre des produits et services d'USANA. Il doit retirer de la vue du public toute pièce à l'effigie d'USANA et cesser d'utiliser tout autre article portant le logo, la marque de commerce ou de service d'USANA. Un Associé qui résilie volontairement sa Convention reçoit seulement les commissions et primes payables durant la dernière semaine entière précédant la résiliation.

Un Associé dont la Convention d'Associé a été résiliée par USANA reçoit seulement les commissions et primes payables durant la dernière semaine entière précédant la résiliation, à moins qu'un montant n'ait été retenu par l'entreprise pendant une enquête, auquel cas il n'aura pas droit de récupérer ledit montant, que sa résiliation soit volontaire ou non. L'Associé perd tout droit à des commissions ou primes après la résiliation de son entreprise.

En cas de résiliation involontaire de son entreprise après une enquête en matière d'éthique, un Associé désireux d'adhérer de nouveau à USANA devra soumettre une demande à cet effet au service de l'éthique après une période d'attente d'au moins douze (12) mois suivant la date de la résiliation.

#### 50. PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS CONFIDENTIELS

Les renseignements personnels d'USANA comprennent, sans s'y limiter, les listes d'Associés, d'Affiliés et de clients que l'entreprise conserve, tous les secrets commerciaux dont peut avoir connaissance un Associé ou les données figurant dans les rapports généalogiques. Il est interdit à un Associé d'utiliser les renseignements personnels d'USANA à toute autre

fin que le développement de son entreprise. Aux fins de protéger l'intégrité de la marque et la propriété intellectuelle d'USANA, il est interdit à un Associé, que ce soit pour lui-même ou au profit d'un tiers :

- De divulguer des renseignements confidentiels à un tiers; ou
- D'utiliser les rapports et les données qui y figurent à toute autre fin que de développer et d'exploiter son entreprise USANA.

La présente disposition demeure en vigueur même après la résiliation ou la péremption de sa Convention d'Associé.

#### 51. EXONÉRATION DE RESPONSABILITÉ

L'Associé convient de tenir indemne USANA de toute réclamation, poursuite en dommages, perte, amende, pénalité, de tout jugement ou règlement, ou de toute autre dépense, y compris sans s'y limiter des frais juridiques raisonnables, découlant de toute contravention de l'Associé à la Convention d'Associé, de son usage inapproprié des produits, d'une contravention à la loi et de tout agissement ou omission d'agir de l'Associé dans le cadre de l'exploitation de son entreprise. La présente disposition demeure en vigueur même après la résiliation de sa Convention d'Associé.

#### 52. MODIFICATIONS

USANA peut, à sa discrétion, de façon raisonnable et de bonne foi, modifier de temps à autre la Convention d'Associé, y compris sans s'y limiter, les présentes Modalités et politiques. Toute modification prend effet trente (30) jours après la publication de l'avis de modification sur The Hub et son envoi par courriel à l'adresse électronique de l'Associé figurant au dossier. Exception faite de toute autre disposition de la Convention sur le règlement des litiges à la section 65, l'Associé convient de la prise d'effet de ladite modification trente (30) jours après la réception de l'avis et de son intégration automatique aux présentes Modalités et politiques ou à sa Convention d'Associé et l'accepte comme disposition en vigueur à laquelle il est lié. L'Associé peut se soustraire à toute modification proposée en résiliant sa Convention d'Associé avant la date de prise d'effet de ladite modification. La participation continue de l'Associé à l'occasion d'affaires à la date de prise d'effet de toute modification ou ultérieurement constitue une acceptation de sa Convention d'Associé telle qu'elle a été modifiée.

À moins d'une acceptation explicite de l'Associé, toute modification ne peut être rétroactive à la date de prise d'effet de ladite modification.

#### 53. ACCEPTATION DES RISQUES

Un Associé convient que tout déplacement aller- retour à des réunions, événements, activités, ateliers, retraites ou rassemblements en rapport avec USANA, relève de son entreprise personnelle et n'est en aucune façon effectué à titre d'employé, d'agent ou de mandataire d'USANA, nonobstant le fait que sa participation peut découler, entièrement ou en partie, d'une invitation

d'USANA ou d'une entente à cet égard. L'Associé accepte entièrement les risques et responsabilités qui peuvent être liés à un tel déplacement.

#### **54. EXONÉRATION EN CAS DE CHANGEMENT DE LIGNÉE DE PARRAINAGE**

Si un Associé procède au changement inapproprié de son parrain, USANA se réserve le droit unique et exclusif de déterminer la composition finale de l'équipe formée par ledit Associé dans sa deuxième lignée de parrainage. Dans ce cas, l'Associé exonère USANA et toutes ses parties liées de toute réclamation touchant une décision d'USANA, ou en découlant, relativement à la composition de toute équipe qui se forme sous l'Associé qui a changé de parrain de façon inappropriée.

#### **55. CONVENTION D'ASSOCIÉ INTÉGRÉE**

La Convention d'Associé constitue l'expression entière et définitive de l'accord entre un Associé et USANA (les « parties ») et de leur entente relativement à tout le contenu de ladite Convention qui, par les présentes, annule tout autre protocole d'entente antérieur ou concomitant (oral ou écrit) entre les parties. La Convention d'Associé ainsi modifiée invalide les notes, mémorandums, présentations, discussions et descriptions précédemment en usage relativement à ladite Convention, celle-ci ne pouvant d'aucune façon être changée ou modifiée, sauf comme il est prévu aux présentes. L'existence de la Convention d'Associé en vigueur ne peut être contestée en faisant valoir un protocole d'entente (oral ou écrit) antérieur allégué. En cas de divergence entre les dispositions de la Convention et leur énoncé oral fait à un Associé par un employé d'USANA ou un autre Associé, la version écrite des dispositions et exigences expressément stipulées dans la Convention prévaudra.

#### **56. CAS DE FORCE MAJEURE**

USANA ne se tient responsable d'aucun délai, de défaut à remplir ses obligations ou de contravention aux présentes dispositions en cas de situation indépendante de sa volonté, y compris sans s'y limiter, tout événement de force majeure (« cas de force majeure ») : (a) désastre naturel imprévisible; (b) inondation, incendie, tremblement de terre, tsunami, épidémie, pandémie [notamment celle causée en 2019 par le coronavirus [COVID-19], tout autre sinistre ou catastrophe; (c) guerre, invasion, hostilités (avec ou sans déclaration de guerre), menace ou attaque terroriste, émeute, ou tout autre soulèvement populaire; (d) ordre ou loi d'un gouvernement; (e) sanction, embargo ou blocus en vigueur à la date de prise d'effet de la présente ou ultérieurement; (f) sanction imposée par toute autorité gouvernementale; (g) état d'urgence national ou régional; (h) grève, grève perlée, arrêt de travail ou autre perturbation en milieu de travail; (i) manque de sources d'énergie ou de moyens de transport adéquats; et (j) tout autre événement hors du contrôle raisonnable d'USANA.

#### **57. INDÉPENDANCE DES CLAUSES**

Si une disposition de la Convention d'Associé, dans sa version actuelle ou telle qu'elle pourrait être modifiée ultérieurement, est jugée invalide, illégale ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, ladite disposition sera amendée dans la mesure nécessaire pour la rendre exécutoire et si cet amendement est impossible, seule ladite disposition invalide sera annulée; toutes les autres clauses ou dispositions demeureront en vigueur et seront interprétées comme si ladite disposition invalide, illégale ou inapplicable n'avait jamais été comprise dans la Convention d'Associé.

#### **58. CLAUSE DE SURVIE**

Les dispositions de la Convention d'Associé énoncées aux sections 20, 24, 32, 50, 51, 52, 65, de même que tout recours contre la dérogation à la Convention resteront en vigueur même après l'annulation ou l'expiration de ladite Convention.

#### **59. RENONCIATION**

Le défaut ou le retard d'USANA à exercer ses droits ou recours en vertu de la Convention d'Associé USANA ne doit pas être interprété comme une renonciation auxdits droits et recours. Une exonération ponctuelle ou partielle d'un Associé à l'égard d'un manquement à une disposition de la Convention d'Associé USANA ne sera pas exécutée ni interprétée comme une renonciation d'USANA à exercer ses droits et recours en cas de manquement subséquent. De même, l'exercice ponctuel ou partiel par USANA de ses droits ou recours en vertu de la Convention d'Associé ne lui interdit pas de les exercer en d'autres cas et subséquentement ou d'exercer tout autre droit ou recours que lui reconnaît la présente ou la loi. Une disposition ne sera annulée qu'en de rares occasions, auquel cas cette décision sera communiquée par écrit et signée par un représentant autorisé d'USANA. Cette annulation ne s'applique qu'au cas précis en cause.

#### **60. AUCUN SERVICE CONSULTATIF**

Un Associé doit faire appel à ses propres services de consultation juridique, financière, fiscale, etc. à l'égard de son entreprise USANA. Aucun conseil d'ordre professionnel n'est offert à un Associé par USANA.

#### **61. TITRES**

Les titres et sous-titres utilisés dans les présentes Modalités et politiques n'y figurent qu'à fins de clarté et référence et n'en modifient nullement la substance.

#### **62. VERSIONS TRADUITES**

En cas de disparité entre la version anglaise et une version traduite des présentes Modalités et politiques et de la Convention d'Associé, la version anglaise prévaudra.

### 63. USAGE DE LA MAJUSCULE

Les mots et expressions en majuscules qui ne sont pas définis dans les présentes Modalités et politiques ont le sens qui leur est attribué dans le programme de rémunération.

### 64. RENSEIGNEMENTS PERSONNELS ET DROIT À LA VIE PRIVÉE

USANA traite les renseignements personnels de l'Associé conformément à sa [politique en matière de confidentialité](#). Ladite politique précise les règles d'USANA en matière de traitement des données et les droits de l'Associé à l'égard de ses renseignements personnels. L'Associé qui n'accepte pas les dispositions de la politique de confidentialité d'USANA doit refuser les Modalités et politiques d'USANA en vigueur pour les Associés.

### 65. CONVENTION DE RÈGLEMENT DES LITIGES

Tout litige découlant de la Convention d'Associé ou qui y est lié, ou à l'égard de toute relation légale associée à ladite Convention ou qui en dérive, sera soumis à un processus de règlement par arbitrage, en vertu des règlements d'arbitrage de l'Institut d'arbitrage et de médiation du Canada (règlements IAMC), exception faites des modifications ou différences énoncées plus loin.

D'un commun accord, les parties peuvent accepter par écrit des règlements d'arbitrage différents ou modifiés. Cette disposition s'applique à tout litige ou toute réclamation mettant en cause USANA, ses sociétés affiliées et leurs actionnaires, dirigeants, administrateurs, employés, Associés, entrepreneurs, représentants et agents respectifs, de même que le programme de rémunération et les produits d'USANA. La présente disposition sur le recours à l'arbitrage demeure en vigueur même après la péremption ou la résiliation de la Convention d'Associé. Les parties renoncent en particulier à tout droit de s'inscrire à un recours collectif ou à une action dérivée relativement à tout litige soumis à l'arbitrage.

La procédure d'arbitrage se déroulera à Toronto, en Ontario en vertu des lois ontariennes.

La décision de l'arbitre sera sans appel. Cependant, la procédure d'appel est autorisée dans le cas où des dommages supérieurs à deux millions de dollars US (2 000 000 \$) sont accordés. Dans ce cas, les parties peuvent faire valoir leur droit d'appel tel que le confère la Loi de 1991 sur l'arbitrage ou toute autre loi qui la remplace.

Toute réclamation d'un montant maximal d'un million de dollars US (1 000 000 \$) sera soumise à un seul arbitre – celui-ci sera choisi d'un commun accord par les parties dans les deux semaines suivant l'avis du recours à l'arbitrage, ou nommé en vertu des règlements de l'IAMC. Toute réclamation d'un montant supérieur à un million de dollars USD (1,000,000 \$) sera soumise à trois arbitres, chacune des parties proposant un arbitre, le troisième étant choisi d'un commun accord par les deux parties dans les deux semaines suivant l'avis du recours à l'arbitrage. En cas

de désaccord sur le choix du troisième arbitre, les deux arbitres proposés par les parties nommeront le troisième. Les honoraires des arbitres et frais d'arbitrage seront payés à parts égales par les parties.

Aucun arbitre n'est autorisé à accorder des dommages punitifs, indirects, conséquents, spéciaux ou de tout autre ordre, ou une amende administrative, sans commune mesure avec les torts réels subis par la partie gagnante et ne peut en aucun cas émettre un jugement ou verdict, ou accorder des dommages qui ne soient pleinement conformes aux dispositions des Modalités et politiques ou de la Convention d'Associé. Chaque partie touchée par l'arbitrage assumera ses propres frais et dépenses afférents à l'arbitrage, y compris sans s'y limiter les frais juridiques, frais d'expertise et déboursés.

Toute procédure d'arbitrage en vertu des présentes doit être engagée au plus tard un (1) an après la prise d'effet du différend. Le défaut d'engager la procédure d'arbitrage selon le délai prescrit constitue à la fois un empêchement absolu à l'arbitrage relativement au différend et une renonciation audit différend. Les deux parties doivent convenir des diverses étapes de la procédure, y compris la (les) journée(s) d'audience, dans les deux (2) semaines suivant la date de la nomination de l'arbitre (des arbitres). À défaut d'une entente à cet effet entre les parties, il incombera à l'arbitre (aux arbitres) de les déterminer.

Pendant la procédure d'arbitrage, aucune requête interlocutoire, procédure d'appel ou autre procédure ne peut être déposée devant un tribunal. Cependant, rien dans les présentes n'empêche USANA de requérir et d'obtenir auprès de la Cour supérieure de justice de l'Ontario, à Toronto, une ordonnance provisoire ou interlocutoire ou autre recours pour la préservation et la protection des intérêts d'USANA, avant, pendant et après la soumission d'un litige à l'arbitrage.

Les parties conviennent de la confidentialité de la procédure d'arbitrage et de tous les éléments matériels de ladite procédure, y compris les preuves ainsi que les dommages et intérêts accordés. Les parties s'engagent à prendre toutes les mesures nécessaires pour protéger le caractère confidentiel des éléments matériels de l'arbitrage, à l'égard de toute procédure judiciaire; elles acceptent de faire tous les efforts nécessaires pour engager les procédures judiciaires autorisées aux présentes et soumettre sous scellés tous les documents renfermant de l'information confidentielle; et acceptent le dépôt d'un ordre de protection approprié englobant les dispositions relatives à la confidentialité de la Convention d'Associé.

Un Associé qui ne veut pas être assujéti à la présente disposition sur le recours à l'arbitrage peut demander son exemption par écrit à USANA dans les trente (30) jours suivant l'exécution de sa Convention d'Associé. Sa demande doit clairement indiquer son nom et son refus d'être assujéti à ladite disposition et être envoyée par courriel à [ArbitrationOptOut@USANAinc.com](mailto:ArbitrationOptOut@USANAinc.com) ou par lettre signée, datée et postée au service du Contentieux à :

USANA Health Sciences, Inc.  
3838 West Parkway Boulevard  
Salt Lake City, Utah 84120  
Attn: General Counsel

Tout litige qui n'est pas couvert par les dispositions précédentes concernant l'arbitrage sera soumis à la juridiction de la Cour supérieure de justice de l'Ontario, à Toronto ou de la Cour des petites créances de l'Ontario, à Toronto. La résolution de tout litige sera fondée sur l'interprétation des lois de l'Ontario.

## 66. DÉFINITIONS

**Activité d'entreprise :** Toute activité de formation, de promotion des produits ou de l'occasion d'affaires et/ou de recrutement.

**Adhésion (adhérer) :** Entente contractuelle avec USANA pour l'exploitation d'une entreprise indépendante.

**Affilié :** Entrepreneur indépendant autorisé par USANA, en vertu du contrat qui les lie, à acheter, promouvoir et vendre les produits d'USANA à des clients et à participer au Programme de paiement des commissions d'USANA. Le lien entre l'Affilié et USANA est régi par la Convention d'Affilié.

**Associé :** Entrepreneur indépendant autorisé par USANA en vertu de la Convention à acheter et vendre les produits d'USANA, à recruter d'autres Associés, de même qu'à participer au programme de rémunération d'USANA. Le lien entre l'Associé et USANA est régi par la Convention d'Associé. À des fins d'application ou d'interprétation des dispositions des présentes Modalités et politiques, le mot « Associé » est interprété aussi comme une entreprise, une raison sociale ou un partenariat lié à l'Associé.

**Centre d'affaires :** Centre des activités de développement d'entreprise de l'Associé auquel sont attribuées les ventes de produits et où s'accumule le volume de ventes de l'Associé.

**Client :** Personne qui achète des produits pour son usage personnel et qui n'a pas l'intention de revendre les produits à des tiers.

**Client privilégié :** Personne qui achète directement auprès d'USANA des produits pour son usage personnel à prix réduit. Le Client privilégié n'est pas autorisé à revendre les produits et ne participe pas au programme de rémunération.

**Conjoint(e) de fait :** Une personne non apparentée ni mariée à un Associé avec qui elle partage une habitation commune et entretient une relation intime et engagée non définie légalement comme un mariage dans la province ou le territoire où le couple réside.

**Convention (« Convention d'Associé ») :** Contrat qui lie l'Associé à USANA et qui comprend le formulaire de demande d'adhésion d'Associé, les Modalités et politiques, de même que le programme de rémunération d'USANA.

**Cycle de quatre semaines :** Cycle de quatre paiements consécutifs des commissions (le vendredi).

**Demande d'adhésion (« demande d'adhésion de l'Associé ») :** Le formulaire dûment rempli et signé par une personne qui veut conclure une Convention d'Associé avec USANA.

**Entités apparentées :** Tous les hauts dirigeants, administrateurs, propriétaires, employés, agents d'USANA ou entités affiliées. Les entités apparentées sont les bénéficiaires tiers désignés aux fins de la Convention qui s'appliquent précisément à eux, y compris sans s'y limiter, la politique de règlement des litiges à la section 65.

**Entreprise :** Compte créé pour la personne physique ou morale qui conclut une relation contractuelle avec la société USANA.

**Entreprise de vente directe :** Entreprise qui vend des produits ou services directement aux consommateurs par l'entremise d'une force de vente indépendante hors de tout commerce de détail.

**Entreprise de vente directe concurrente :** Une entreprise de vente directe, à tout stade de formation, y compris conceptuel, qui vend ou a l'intention de vendre des suppléments nutritionnels, produits alimentaires, énergétiques, de soins de la peau ou tout autre produit de santé et de mieux-être similaires aux produits USANA ou concurrents.

**Équipe :** L'équipe d'un Associé regroupe tous les Clients privilégiés et Associés placés sous lui dans son organisation de vente.

**Hub de l'Associé :** La plateforme de gestion des Associés d'USANA.

**Lignée ascendante :** la lignée de parrainage au-dessus de l'Associé.

**Lignée descendante :** Ensemble des Associés placés sous un Associé donné dans une lignée de parrainage.

**Matériel officiel d'USANA :** Matériel publicitaire et informatif fourni par USANA au sujet de ses produits et de l'occasion d'affaires.

**Occasion d'affaires :** Ensemble des activités déterminées par USANA pour la promotion de ses produits et de son programme de rémunération.

**Organisation croisée :** L'ensemble des Associés dont le placement n'est pas directement en dessous de vous dans la lignée de parrainage.

**Outils de vente :** Tout matériel conçu par USANA aux fins de la vente de produits, ainsi que du recrutement et de la formation des Associés.

**Parrain :** Personne qui fait adhérer l'Associé ou l'Affilié à l'occasion d'affaires USANA.

**Placement :** Place attribuée à un Associé dans la lignée descendante de son parrain.

**Prix de la commande automatique :** Rabais de 10 % sur le prix préférentiel.

**Produits :** Tous les produits qu'un Associé est autorisé à commercialiser et vendre en vertu de la Convention.

**Programme de rémunération :** Programme propre à

USANA qui présente les critères et exigences touchant la structure de rémunération à l'Associé.

**Rapport de généalogie :** Rapport produit par USANA et renfermant des données exclusives relativement à l'identité des Associés et aux ventes dans l'équipe d'un Associé donné.

**Rémunération du participant type :** La rémunération du participant type au programme de rémunération est représentative de celle que reçoivent la plupart des participants. Le participant type est représentatif de la plus petite échelle de rémunération de plus de 50 % des participants au programme de rémunération.

**Renseignement confidentiel :** Toute information relative aux activités commerciales d'USANA, de nature confidentielle, exclusive et ne faisant généralement pas l'objet d'une divulgation publique, qui est fournie à l'Associé ou mise à sa disposition, que ce soit par écrit, par voie électronique, verbalement ou par tout autre moyen, y compris sans s'y limiter, les secrets de fabrication d'USANA, sa propriété intellectuelle, l'identité et les coordonnées des Associés et clients, ainsi que les données de rapports généalogiques ou d'ordre privé.

**Tableau de bord de l'Associé :** La page Web sur laquelle l'Associé peut vérifier ses commissions et primes et faire le suivi de ses clients.

**Trousse de bienvenue :** Seul achat requis pour devenir Associé, la trousse comprend du matériel de formation et des documents d'information produits par USANA. Vendue au prix coûtant à tout nouvel Associé, la trousse ne donne droit à aucune commission.

**USANA ou l'entreprise :** USANA Canada

**Vente directe :** Toute transaction dans un cadre de vente directe, de marketing de réseau ou de marketing multiniveau.

**Volume de ventes :** Points généré par la vente de produits par un Associé.

**Volume de ventes de groupe :** Le volume de ventes de produits USANA donnant droit à des commissions, généré par l'équipe d'un Associé.





[USANA.com](https://www.usana.com)

USANA Canada Co.  
80 Innovation Drive  
Woodbridge, ON L4H 0T2

Date d'entrée en vigueur : le 1er août 2024  
CCR-022117 fr CA 05/24