



**USANA.**

POLITIQUES ET PROCÉDURES

# POLITIQUES ET PROCÉDURES

## SECTION 1

INTRODUCTION .....	4
1.1 Politiques incorporées à la Convention d'Associé .....	4
1.2 Objet des politiques .....	4
1.3 Modifications .....	4
1.4 Retards .....	4
1.5 Indépendance des clauses .....	4
1.6 Titres .....	4
1.7 Renonciation .....	4
1.8 Obligation de vérification .....	4

## SECTION 2

ADMISSION AU STATUT D'ASSOCIÉ .....	4
2.1 Exigences à satisfaire pour devenir Associé .....	4
2.2 La Trousse de bienvenue .....	4
2.3 Identification et numéro d'Associé .....	4
2.4 Inscription temporaire .....	5
2.5 Avantages dont bénéficient les Associés ..	5
2.6 Renouvellement de la Convention d'Associé .....	45

## SECTION 3

EXPLOITATION D'UN COMMERCE DE DISTRIBUTION USANA .....	5
3.1 Activités des membres du foyer d'un Associé ou de personnes affiliées .....	5
3.2 Respect des politiques relatives au programme de rémunération binaire d'USANA .....	5
3.3 Publicité .....	6
3.3.1 Généralités .....	6
3.3.2 Télévision et radio .....	6
3.3.3 Demandes d'information des médias .....	6
3.3.4 Marques de commerce et droits de reproduction .....	6
3.3.5 Utilisation du nom et de l'image d'un Associé .....	6
3.3.6 Prix annoncé .....	7
3.3.7 Médias sociaux .....	7
3.4 Déclarations et prétentions des Associés ..	7
3.4.1 Allégations sur les produits .....	7
3.4.2 Allégations sur les possibilités de revenu ..	7
3.4.3 Exonération de responsabilité .....	7
3.5 Établissements commerciaux .....	7
3.6 Activités de recrutement interdites .....	7
3.6.1 Interdiction de toute sollicitation après la résiliation .....	8
3.6.2 Rapports de généalogie .....	8
3.7 Entreprises, sociétés en nom collectif et fiducies .....	8
3.8 Renseignements personnels et droit à la vie privée .....	8

3.8.1 Renseignements personnels .....	8
3.8.2 Transmission de renseignements personnels à des tiers .....	9
3.8.3 Accès du distributeur aux renseignements personnels qui le concernent .....	9
3.9 Statut d'entrepreneur indépendant .....	9
3.10 Assurances .....	9
3.10.1 Protection « activité commerciale ou professionnelle » .....	9
3.10.2 Protection « responsabilité civile découlant des produits » .....	9
3.10.3 Acceptation des risques .....	9
3.11 Commerce international .....	9
3.12 Respect de la législation et de la réglementation .....	9
3.13 Activité limitée à un seul commerce de distribution .....	9
3.14 Interdiction de réemballage et réétiquetage .....	10
3.15 Vente, transfert ou cession du commerce de distribution .....	10
3.16 Scission d'un commerce de distribution .....	10
3.17 Succession .....	10
3.18 Fiscalité .....	10
3.18.1 Impôts sur le revenu .....	10
3.18.2 Taxes de vente .....	10
3.19 Sollicitation téléphonique et électronique .....	11
3.20 Territoires .....	11
3.21 Expositions et salons professionnels .....	11
3.22 Transfert de parrainage .....	11
3.22.1 Conflits de parrainage .....	11
3.22.2 Modifications aux placements .....	11
3.22.3 Maraudage entre lignées .....	12
3.23 Pratiques trompeuses et comportements préjudiciables .....	12

## SECTION 4

RESPONSABILITÉS DES ASSOCIÉS ET PARRAINS .....	12
4.1 Activité permanente de supervision, formation et vente .....	12
4.2 Dénigrement interdit .....	12
4.3 Transmission des demandes d'adhésion et commandes .....	12
4.4 Dénonciation des violations .....	12

## SECTION 5

EXIGENCES DE VENTE .....	13
5.1 Vente de produits .....	13
5.2 Ventes à des clients au détail .....	13
5.3 Interdiction d'acquisition d'un stock excessif .....	13
5.4 Acomptes .....	13

## SECTION 6

COMMISSIONS ET PRIMES .....	13
6.1 Intervalle de versement des commissions et primes .....	13
6.2 Redressement des commissions et primes .....	12
6.3 Perte du droit au versement de commissions .....	13
6.4 Commissions et crédits non réclamés .....	13
6.5 Opposition de paiement, chèque annulé et réémission de paiement .....	14

## SECTION 7

GARANTIE DES PRODUITS, RETOUR DE MARCHANDISE ET RACHAT DE STOCK .....	14
7.1 Garantie d'échange des produits .....	14
7.2 Politique de retour de marchandise de trente (30) jours .....	14
7.2.1 Clients au détail .....	14
7.2.2 Clients privilégiés .....	14
7.2.3 Associés .....	14
7.3 Tous les autres retours de marchandise ...	14
7.4 Procédures applicables à tous les rachats et retours de marchandise .....	14

## SECTION 8

RÉSOLUTION DES LITIGES ET INTERVENTIONS DISCIPLINAIRES .....	15
8.1 Résolution des litiges entre Associés .....	15
8.1.1 Grievs et plaintes .....	15
8.1.2 Examen par le Service de la conformité d'USANA .....	15
8.2 Arbitrage obligatoire dans la plupart des cas de litige entre USANA et ses Associés; Renonciation à toute procédure de recours collectif .....	15
8.3 Action disciplinaire .....	15

## SECTION 9

COMMANDES .....	15
9.1 Méthodes de commande .....	15
9.2 Programme de commande automatique .....	16
9.3 Politiques d'ordre général .....	16
9.4 Achat des produits USANA .....	16
9.5 Rupture de stock .....	16
9.6 Disparités entre commande et livraison ...	16

## SECTION 10

PAIEMENT ET EXPÉDITION .....	16
10.1 Modes de paiement .....	16
10.1.1 Traités ou mandats bancaires .....	16
10.1.2 Chèques personnels .....	16
10.1.3 Cartes de crédit .....	16
10.1.4 Programme de paiement par prélèvement électronique sur compte bancaire .....	16
10.2 Chèques retournés (insuffisance de fonds) et crédit refusé .....	16
10.3 Programme de commande automatique .....	17
10.4 Livraison et risqué de perte .....	17

## SECTION 11

SERVICES AUX DISTRIBUTEURS .....	17
11.1 Modifications de l'information descriptive du commerce de distribution .....	17
11.1.1 Généralités .....	17
11.1.2 Ajout d'un cosignataire .....	17
11.2 Rapports de généalogie et relevés de commissions .....	17
11.2.1 Rapports de généalogie .....	17
11.2.2 Relevés de commissions .....	17
11.3 Erreurs ou questions .....	17
11.4 Résolution de problèmes .....	17

## SECTION 12

INACTIVITÉ ET POLITIQUES DE RÉSILIATION .....	17
12.1 Inactivité .....	17
12.2 Résiliation à l'initiative d'USANA .....	17
12.3 Résiliation par écrit .....	18
12.4 Conséquences d'une résiliation .....	18

## SECTION 13

GLOSSAIRE .....	18
-----------------	----



© Copyright 2018 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. »

## SECTION 1 – INTRODUCTION

### 1.1 POLITIQUES INCORPORÉES À LA CONVENTION D'ASSOCIÉ

Les présentes politiques et procédures, dans leur forme actuelle et telles qu'elles peuvent être amendées de temps à autre à la discrétion d'USANA, sont incorporées à la Convention d'Associé USANA. Chaque Associé doit lire, comprendre et respecter ces politiques et procédures, et veiller à toujours se conformer aux dispositions de leur version la plus récente. Dans le cadre de ces politiques, le terme Associé désigne toute personne qui a signé une demande d'adhésion et la Convention d'Associé USANA après février 2000 et toute personne qui a signé une demande d'adhésion et la Convention de distributeur avant février 2000.

### 1.2 OBJET DES POLITIQUES

La Convention d'Associé vise à :

- définir la relation entre USANA et l'Associé indépendant;
- définir les normes de pratique commerciale acceptables;
- aider les Associés à développer et protéger leur commerce.

### 1.3 MODIFICATIONS

L'entreprise peut modifier de temps à autre les clauses contractuelles de la Convention d'Associé, les présentes politiques et procédures, le programme de rémunération et les prix de vente des produits. Toute modification entre en vigueur lors de sa notification à tous les Associés actifs par la voie des publications officielles d'USANA destinées aux Associés.

### 1.4 RETARDS

USANA n'encourt aucune responsabilité au titre de retards ou défaillances dans l'exécution de ses obligations, lorsque ceci est imputable à des circonstances que l'entreprise ne peut raisonnablement contrôler, par exemple une grève ou conflit de travail, situation de guerre ou d'émeute, incendie, décès, indisponibilité de matières premières ou produits, ou effets d'une réglementation gouvernementale.

### 1.5 INDÉPENDANCE DES CLAUSES

S'il arrive qu'une disposition quelconque de la Convention d'Associé, dans sa version actuelle ou telle qu'elle peut être amendée ultérieurement, soit jugée invalide, illégale ou inapplicable pour une raison quelconque, seule cette disposition invalide, illégale ou inapplicable sera annulée; toutes les autres clauses ou dispositions de la Convention d'Associé demeureront en vigueur, et elles seront interprétées comme si ladite disposition invalide, illégale ou inapplicable n'avait jamais été incluse dans la Convention d'Associé.

### 1.6 TITRES

Les titres et sous-titres qui apparaissent dans ce document n'y figurent qu'aux fins de clarté et référence; ils n'appartiennent pas à la substance de la Convention d'Associé, et ne peuvent être considérés comme y appartenant.

### 1.7 RENONCIATION

USANA ne renonce jamais à son droit d'exiger qu'un Associé se conforme strictement aux dispositions de la Convention d'Associé ou aux lois et règlements en vigueur régissant l'activité commerciale des Associés. L'application de cette politique n'est suspendue que dans quelques rares circonstances; une telle décision est communiquée par écrit par le directeur du Service de la conformité ou par un dirigeant de l'entreprise. La dispense n'est applicable qu'au cas spécifique en cause.

### 1.8 OBLIGATION DE VÉRIFICATION

Un distributeur doit vérifier auprès d'un conseiller professionnel de son choix tout aspect d'ordre juridique et financier ou obtenir des conseils professionnels à cet égard et ne pas agir strictement sur la foi d'un conseil prodigué par USANA.

## SECTION 2 – ADMISSION AU STATUT D'ASSOCIÉ

### 2.1 EXIGENCES À SATISFAIRE POUR DEVENIR ASSOCIÉ

- Avoir atteint l'âge de la majorité dans le pays de résidence;
- Résider dans un secteur géographique où l'activité commerciale d'USANA est autorisée;
- Lire le texte des présentes politiques et procédures et du programme de rémunération binaire;
- Soumettre à USANA le formulaire de demande d'adhésion et de Convention d'Associé (original seulement) dûment rempli et signé ou signer électroniquement ledit formulaire en ligne;
- Fournir à USANA une adresse de correspondance et un numéro de téléphone exacts où on peut le joindre;
- Acheter la Trousse de bienvenue d'USANA, pour un prix minimale (sauf là où la loi l'interdit);
- Avoir une immatriculation personnelle valide – aux É.-U. : numéro de compte d'impôt fédéral (particulier) ou numéro d'entreprise (entreprises et sociétés) et au Canada : numéro d'assurance sociale ou numéro d'entreprise. USANA exige le numéro d'assurance sociale au Canada afin d'empêcher la mise sur pied de commerces de distribution multiples.
- S'il s'avère que la demande d'adhésion et la Convention d'Associé contiennent des coordonnées ou des renseignements inexacts ou faux, USANA pourra résilier immédiatement un commerce de distribution ou déclarer la demande d'adhésion et la Convention d'Associé nulles et non avenues dès leur soumission. De plus, l'Associé a l'obligation d'informer régulièrement USANA de tout changement qui modifie la teneur exacte de sa demande d'adhésion et sa Convention d'Associé.
- USANA se réserve le droit d'accepter ou de rejeter toute demande d'adhésion, à sa discrétion.

### 2.2 LA TROUSSE DE BIENVENUE

Personne n'est obligé d'acheter des produits USANA pour devenir Associé. Cependant, pour que les nouveaux Associés puissent se familiariser avec les produits, services, techniques de vente, articles de promotion commerciale d'USANA et tout autre sujet, l'entreprise exige que chaque nouvel Associé achète la Trousse de bienvenue. USANA remboursera la trousse retournée en parfait état de revente à tout Associé qui demande la résiliation de sa Convention d'Associé.

### 2.3 IDENTIFICATION ET NUMÉRO D'ASSOCIÉ

Sur réception et acceptation par USANA du formulaire original de sa demande d'adhésion et de Convention d'Associé, USANA affecte à l'Associé un numéro d'Associé unique. Tout Associé doit mentionner ledit numéro chaque fois qu'il appelle un représentant des Services aux distributeurs ou des Commandes Express, à des fins de faire le suivi des commissions et primes ou de passer une commande.

La loi exige qu'USANA remette au ministère du Revenu des États-Unis (IRS) un formulaire de renseignements (1099-MISC) à des fins de déclaration de tout revenu supérieur à 600 \$ payé à l'Associé par USANA ou de déclaration de ventes d'un montant supérieur à 5 000 \$ par USANA à l'Associé, sous forme de produits de consommation pour la revente au détail par l'Associé à un utilisateur final. Un Associé qui est citoyen des États-Unis (y compris un résident étranger) doit fournir à USANA son numéro de contribuable exact, qui est son numéro de sécurité sociale ou, dans le cas d'un résident étranger qui n'en détient pas ou n'y est pas admissible, le numéro d'identification de son compte d'impôt. L'Associé dont le commerce de distribution USANA est constitué en partenariat, entreprise, société ou association, établi aux États-Unis ou conformément à la législation américaine, doit fournir à USANA son numéro d'employeur.

## 2.4 INSCRIPTION TEMPORAIRE

Un nouvel adhérent peut communiquer avec le siège social d'USANA par téléphone pour obtenir un numéro d'Associé temporaire et une autorisation temporaire pour l'exploitation d'un commerce de distribution. Le candidat doit communiquer au personnel du siège social d'USANA toute l'information nécessaire qui devrait figurer sur le formulaire d'adhésion et de Convention d'Associé. Le candidat peut également commander en même temps une Trousse de bienvenue, en la payant par carte de crédit.

Le numéro d'Associé et l'autorisation temporaire d'exploitation accordée au nouvel Associé sont valides pendant 21 jours précédant la réception par USANA du formulaire original d'adhésion et de Convention d'Associé ou dudit formulaire en ligne signé électroniquement; USANA se réserve le droit de supprimer un commerce de distribution de son système ou de cesser tout paiement à l'Associé de ses commissions gagnées dans le cas où USANA n'a pas reçu le formulaire original d'adhésion et de Convention d'Associé ou ledit formulaire en ligne signé électroniquement, dans les 21 jours suivant la date d'autorisation temporaire d'exploitation accordée à l'Associé. Après la réception par USANA du formulaire original d'adhésion et de Convention d'Associé, USANA affecte à l'Associé un numéro d'Associé permanent et étend à une année entière la validité de l'autorisation d'exploitation d'un commerce de distribution accordée initialement.

## 2.5 AVANTAGES DONT BÉNÉFICIENT LES ASSOCIÉS

Lorsque sa demande d'adhésion a été acceptée par USANA, le nouvel Associé bénéficie des avantages conférés par le programme de rémunération binaire et la Convention d'Associé. Ainsi, il peut :

- Acheter des produits et services USANA aux prix réservés aux distributeurs;
- Participer au programme de rémunération binaire d'USANA (recevoir des primes et des 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 et progresser dans le cadre du programme de rémunération binaire d'USANA;
- Vendre au détail les produits et services d'USANA et en tirer profit;
- Recevoir les documents publiés par USANA et autres communications d'USANA;
- Participer aux activités de soutien, service, formation, motivation et reconnaissance sous l'égide d'USANA, en payant les frais exigibles, le cas échéant;

- Participer aux programmes et concours promotionnels ou offrant des incitatifs instaurés par USANA pour ses Associés.

L'exploitation continue d'un commerce de distribution ainsi que l'acceptation d'un revenu en vertu du programme de rémunération ou de tout autre avantage en vertu de la demande d'adhésion et de Convention d'Associé constituent une acceptation des dispositions de la demande d'adhésion et Convention d'Associé et des présentes Politiques et procédures, y compris toute modification ultérieure qui pourrait y être apportée.

## 2.6 RENOUELEMENT DE LA CONVENTION D'ASSOCIÉ

USANA facture à ses Associés un droit de renouvellement annuel de l'autorisation d'exploitation d'un commerce de distribution, droit qui s'élève à 29 \$ CAN / 20 \$ US. USANA facturera/prélèvera automatiquement ce montant (sur le compte de carte de crédit de l'Associé ou sur son compte de chèques, selon les renseignements communiqués à USANA) à la date anniversaire de l'adhésion de l'Associé. Un Associé qui n'a pas de carte de crédit ou de compte de chèques doit obtenir son renouvellement par téléphone ou par courrier. Le renouvellement procure les avantages suivants :

- Renouvellement automatique de l'abonnement aux publications d'USANA;
- Renouvellement de la Convention d'Associé (ce qui constitue votre adhésion ou promesse d'adhésion aux dispositions en vigueur des présentes Politiques et procédures, telles qu'elles sont amendées de temps à autre à la discrétion d'USANA) et maintien en vigueur de la lignée de parrainage;
- Maintien en vigueur du droit de l'Associé de participer au programme de rémunération binaire d'USANA, d'acheter des produits USANA, de profiter des programmes de service et soutien, des promotions, concours et activités de reconnaissance d'USANA, et de participer aux événements organisés par l'entreprise.

## SECTION 3 – EXPLOITATION D'UN COMMERCE DE DISTRIBUTION USANA

### 3.1 ACTIVITÉS DES MEMBRES DU FOYER D'UN ASSOCIÉ OU DE PERSONNES AFFILIÉES

Toute activité d'un membre de la famille immédiate (conjoint(e) ou enfant à charge) d'un Associé qui, si l'Associé en était l'auteur, enfreindrait l'une des dispositions de la Convention d'Associé, sera considérée comme une violation commise par l'Associé.

### 3.2 RESPECT DES POLITIQUES RELATIVES AU PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION BINAIRE D'USANA

Les Associés doivent se conformer à toutes les politiques relatives au programme de rémunération binaire d'USANA, telles qu'elles sont présentées dans les documents officiels d'USANA. Les Associés ne doivent pas proposer l'occasion d'affaires USANA par le biais de, ou en conjonction avec, toute autre occasion ou méthode de marketing non approuvée, ou en conjugaison avec elles. Les Associés ne doivent pas inciter d'autres Clients privilégiés ou Associés (existants ou potentiels) à participer aux activités d'USANA d'une manière non conforme au programme décrit dans les documents officiels d'USANA. Les Associés ne doivent pas inciter des Clients privilégiés ou des Associés (existants ou

potentiels) à signer, pour devenir Associé USANA, un document de convention ou contrat autre qu'un document officiel d'USANA. De même, les Associés ne doivent pas inciter d'autres Clients privilégiés ou Associés (existants ou potentiels) à effectuer auprès de quiconque (personne physique ou morale) des achats ou paiements pour participer au programme de rémunération binaire d'USANA, autres que les achats ou paiements recommandés ou exigés dans les documents officiels d'USANA.

### 3.3 PUBLICITÉ

#### 3.3.1 Généralités

Dans le cadre de leurs activités de marketing et de promotion d'USANA, de l'occasion d'affaires USANA, du programme de rémunération binaire et des produits USANA, les Associés doivent s'abstenir de toute pratique discourtise, fallacieuse, illégale, immorale ou non conforme à l'éthique.

Seuls les Associés qui ont atteint l'échelon de directeur Or ou échelons supérieurs peuvent produire eux-mêmes du matériel de vente, de marketing ou d'appoint pour la promotion d'USANA, de l'occasion d'affaires USANA, du programme de rémunération binaire, des produits USANA ou leur propre entreprise USANA. Les autres Associés doivent utiliser uniquement les outils de vente et le matériel d'appoint produits ou approuvés USANA. Ceci inclut, sans s'y limiter, l'information de recrutement et de formation, les brochures, les prospectus, les dépliants, les affiches, les cartes postales, les lettres, les annonces classées, etc. destinés à la promotion des produits et programmes d'USANA, ainsi que les messages par courriel, les sites des médias sociaux, la messagerie vocale et les pages d'accueil des sites Internet destinés à faire connaître USANA, ses produits, ses services ou son programme de rémunération binaire.

Tout Associé qui a atteint l'échelon de directeur Or ou échelons supérieurs et qui souhaite créer ses outils de vente et son propre matériel de marketing et de promotion commerciale doit en soumettre un exemplaire à USANA pour examen et approbation, avant de pouvoir les utiliser aux fins de la promotion de son commerce ou de l'occasion d'affaires USANA. Le personnel d'USANA examinera les pièces ainsi soumises pour vérifier qu'elles satisfont tous les critères de forme et de contenu appropriés. Des frais seront imposés. La décision prise par USANA (approbation ou rejet) sera sans délai communiquée au demandeur par écrit. Les Associés qui ont atteint l'échelon de directeur Or ou échelons supérieurs ne peuvent utiliser leur propre matériel de vente, de marketing ou d'appoint que s'il a été expressément approuvé par USANA. Il est interdit à tout Associé de vendre ledit matériel à des fins lucratives. L'Associé est également tenu de s'assurer que tout matériel promotionnel pour lequel il a obtenu une approbation demeure à jour. USANA se réserve le droit d'annuler son approbation à l'égard de tout matériel de cet ordre et l'Associé renonce à toute réclamation pour dommages ou rémunération découlant d'une telle annulation ou qui y sont liés.

#### 3.3.2 Télévision et radio

Les Associés ne peuvent faire diffuser des messages commerciaux à la télévision ou à la radio que sur autorisation expresse et par écrit d'USANA.

#### 3.3.3 Demandes d'information des médias

Les Associés doivent adresser immédiatement au Service de la conformité de l'entreprise toute demande d'information des médias au sujet d'USANA. Cette politique assure la diffusion d'une information exacte et cohérente auprès du grand public.

#### 3.3.4 Marques de commerce et droits de reproduction

- De façon directe ou indirecte, les Associés ne doivent pas utiliser la raison sociale, le logo ou la marque de commerce USANA pour la promotion de leur commerce de distribution indépendant. Ils doivent plutôt utiliser à cette fin le logo « Associé USANA indépendant », y compris dans les annuaires commerciaux. On peut obtenir auprès d'USANA une copie reproductible du logo.
- Les Associés ne sont pas autorisés à répondre au téléphone d'une manière qui pourrait porter le correspondant à penser qu'il est en contact avec un bureau d'USANA.
- De façon directe ou indirecte, les Associés ne sont pas autorisés à réaliser un enregistrement ni à reproduire de l'information provenant d'une activité, d'une allocution ou de toute autre communication d'USANA.
- De façon directe ou indirecte, les Associés ne sont pas autorisés à enregistrer, copier ou reproduire les présentations ou allocutions des porte-parole, représentants, conférenciers, dirigeants ou administrateurs d'USANA, ou d'autres Associés d'USANA.
- De façon directe ou indirecte, les Associés ne sont pas autorisés à reproduire ou copier les enregistrements audio ou vidéo produits par l'entreprise.
- De façon directe ou indirecte, les Associés ne sont pas autorisés à publier ou faire publier, dans tout média imprimé ou électronique, le nom, la photographie ou autre image de personnes associées à USANA, ou tout matériel protégé par copyright ou aucune autre pièce leur appartenant, sans l'autorisation expresse par écrit des personnes en cause et (ou) d'USANA.
- De façon directe ou indirecte, les Associés ne sont pas autorisés à publier ou faire publier, sous toute forme imprimée ou dans tout média électronique, le matériel protégé par copyright ou autre pièce appartenant à USANA, sans l'autorisation expresse par écrit d'USANA.
- De façon directe ou indirecte, les Associés ne sont pas autorisés à utiliser ou tenter d'enregistrer ou de vendre les noms déposés, marques de commerce, noms ou marques de service, noms de produits, ou autres éléments dérivés, qui sont la propriété d'USANA, à des fins de nom de domaine Internet ou d'adresse de courriel.

#### 3.3.5 Utilisation du nom et de l'image d'un Associé

L'Associé autorise USANA à utiliser son nom, son témoignage (ou toute autre forme de déclaration au sujet d'USANA, ses produits et son occasion d'affaires, sous forme de document imprimé ou d'enregistrement, y compris toute traduction, paraphrase et reproduction électronique les concernant) son image ou sa ressemblance (telle qu'elle est reproduite ou enregistrée sur tout support photographique, numérique, électronique, vidéo ou sur film) aux fins d'annoncer, promouvoir et publiciser l'occasion d'affaires et les produits d'USANA, ainsi que les événements liés à USANA ou sous son parrainage.

### 3.3.6 Prix annoncé

Il est interdit à un Associé de créer son propre matériel de marketing ou de publicité offrant des produits USANA à un prix MOINDRE que celui de la commande automatique auquel sont ajoutés les frais de manutention et, le cas échéant, les taxes.

### 3.3.7 Médias sociaux

Un Associé peut utiliser les médias sociaux (Facebook, Twitter, Instagram, etc.) pour :

1. Faire connaître son association avec USANA et diffuser de l'information au sujet de l'entreprise,
2. Orienter les utilisateurs vers du contenu Web approuvé par USANA, notamment vers sa propre page Web personnelle (PWP) USANA,
3. Afficher des outils d'information et d'autres contenus approuvés d'USANA,
4. Participer aux activités de développement d'entreprise suivantes : promouvoir des réunions ou événements à venir, annoncer des produits en fournissant des liens vers le panier d'achats ou d'autre contenu approuvé d'USANA et inviter les visiteurs à s'adresser à lui pour se renseigner sur les produits ou l'occasion d'affaires.

Un Associé qui fait la promotion d'USANA sur les sites de médias sociaux est tenu de respecter toutes les politiques régissant les allégations sur les produits et sur l'occasion d'affaires. Pour un aide-mémoire de ces politiques, veuillez vous reporter aux sections 3.4.1, 3.4.2 et 5.1 des Politiques et procédures.

Les Associés doivent s'abstenir d'afficher tout contenu jugé par USANA comme blasphématoire, vulgaire, diffamatoire, menaçant, etc. et ils sont tenus d'adhérer aux modalités et conditions des sites de médias sociaux sur lesquels ils affichent. De plus, il est interdit aux Associés d'utiliser la marque USANA ou toute autre marque de commerce dans le titre de leur page Facebook, nom d'utilisateur Twitter, etc. USANA se réserve le droit d'exiger qu'un Associé retire tout contenu qu'elle juge inapproprié.

Pour obtenir de l'information détaillée sur les politiques d'USANA en matière de publicité, y compris celles touchant les sites Web, blogues, etc., veuillez consulter la section 3.3.1 des Politiques et procédures.

## 3.4 DÉCLARATIONS ET PRÉTENTIONS DES ASSOCIÉS

### 3.4.1 Allégations sur les produits

Les Associés USANA ne peuvent alléguer que les produits USANA ont des propriétés thérapeutiques ou curatives, à l'exception de ce qui est présenté dans les documents officiels d'USANA. En particulier, aucun Associé ne doit alléguer qu'un produit USANA joue un rôle utile dans la guérison, le traitement, le diagnostic, l'atténuation ou la prévention d'une maladie. De telles allégations peuvent être considérées comme étant d'ordre médical ou pharmaceutique (médicaments). En plus de constituer une violation de la Convention d'Associé, elles contreviennent également aux lois et règlements en vigueur aux États-Unis, au Canada et dans d'autres juridictions.

### 3.4.2 Allégations sur les possibilités de revenu

Les Associés ne sont pas autorisés à faire des prévisions ou des allégations concernant les possibilités de revenu, ou à révéler le revenu qu'ils reçoivent d'USANA (y compris la

présentation de chèques, copies de chèque ou relevés de compte bancaire) au moment de présenter l'occasion d'affaires USANA ou le programme de rémunération binaire, à l'exception de ce qui est présenté dans les documents officiels d'USANA.

### 3.4.3 Exonération de responsabilité

Il incombe entièrement à l'Associé de répondre de ses allégations, orales ou écrites, à l'égard des produits et services ainsi que du programme de rémunération d'USANA, si celles-ci ne figurent pas expressément dans la documentation officielle de l'entreprise. L'Associé convient de tenir indemne USANA de toute réclamation, poursuite en dommages ou autres dépenses, y compris des frais juridiques, découlant de toute prétention ou action de l'Associé dépassant la portée de la Convention d'Associé. Les dispositions de la présente section restent en vigueur même après que ladite Convention soit périmée.

## 3.5 ÉTABLISSEMENT COMMERCIAL

Les distributeurs peuvent présenter les produits USANA dans un établissement commercial dont la prestation de services professionnels constitue la source de revenu principale et dont la vente de produits n'est qu'une source de revenu secondaire. La liste de tels établissements approuvés orientés sur le service comprend (sans s'y limiter) : centres de santé, salons de beauté, cabinets de médecin et de chiropraticien. La liste de tels établissements non approuvés orientés sur la vente au détail comprend (sans s'y limiter) : magasins de vente au détail, sites Internet de vente à l'encan (par ex. : eBay) et pharmacies. La participation à tout stratagème par lequel un Associé fournit des produits à un tiers qui les revend ensuite dans un établissement non approuvé orienté sur la vente au détail constitue une dérogation aux présentes politiques.

## 3.6 ACTIVITÉS DE RECRUTEMENT INTERDITES

Les Associés USANA peuvent participer à d'autres entreprises de vente directe, de marketing de réseau ou multiniveau (collectivement appelées « marketing multiniveau ») et les Associés peuvent entreprendre des activités de vente non liées aux produits et services d'USANA s'ils le désirent. Il est cependant interdit aux Associés de participer à des activités de recrutement non autorisées, notamment les suivantes :

- Le recrutement ou l'inscription, directement ou par l'entremise d'un tiers, des clients ou des Associés d'USANA dans d'autres entreprises de marketing multiniveau. Cela comprend, sans s'y limiter, la présentation ou la collaboration à la présentation d'une autre occasion d'affaires de marketing multiniveau à un Client privilégié ou un Associé d'USANA, ou l'incitation implicite ou explicite d'un Client privilégié ou d'un Associé d'USANA à participer à une autre occasion d'affaires. Le recrutement d'un Client privilégié ou d'un Associé d'USANA dans une autre entreprise de marketing multiniveau représente une violation de cette politique, même si le distributeur ne sait pas que son client potentiel est un Client privilégié ou un Associé d'USANA;
- La production de documents, cassettes ou matériel promotionnel de quelque nature que ce soit pour une autre entreprise de marketing multiniveau, ou le fait pour l'Associé de figurer, d'être cité ou de consentir à l'utilisation de son nom ou image dans tout matériel de promotion, de recrutement ou de sollicitation d'une autre entreprise de marketing multiniveau;

- La vente, l'offre de vendre ou la promotion de tout produit ou service concurrent à un Client privilégié ou un Associé d'USANA. Tout produit ou service appartenant à la même catégorie générique qu'un produit ou service USANA est réputé concurrent (par exemple, tout supplément alimentaire est dans la même catégorie générique que les suppléments d'USANA et est donc un produit concurrent, sans égard aux différences dans le prix, la qualité, les ingrédients ou le contenu nutritionnel);
- L'offre de produits USANA ou la promotion du programme de rémunération binaire d'USANA en conjonction avec tout autre programme commercial, occasion d'affaires, produit ou incitatif autre que ceux d'USANA;
- L'offre de tout produit ou toute occasion d'affaires autres que ceux d'USANA tout en offrant des produits ou l'occasion d'affaires d'USANA à une réunion, un séminaire, un lancement, un congrès ou toute autre activité d'USANA; de plus :
- Dans le cas où un Associé potentiel ou un Client privilégié accompagne un Associé à une réunion ou un événement d'USANA, aucun autre Associé USANA n'est autorisé à recruter le candidat au sein d'USANA ou de tout autre commerce de marketing multiniveau pendant une période de quatorze (14) jours, ou jusqu'à ce que l'Associé ayant accompagné le candidat à l'événement préviene l'autre Associé USANA que le candidat a décidé de ne pas adhérer à USANA, selon la première des deux éventualités. USANA radiera immédiatement tout commerce de distribution d'un Associé qui enfreindra cette disposition. Les manquements à cette politique sont particulièrement préjudiciables à la croissance et aux ventes des commerces USANA des autres Associés, ainsi qu'à l'entreprise USANA elle-même;
- Un Associé ne peut exploiter qu'un seul commerce de distribution USANA, en recevoir une rémunération ou y détenir une participation – légale ou équitable – à titre de propriétaire unique, actionnaire, fiduciaire ou bénéficiaire. Il est interdit à un Associé de participer aux programmes de primes au leadership ou de primes offertes à l'élite d'USANA dans les cas suivants (sans s'y limiter) : si ledit Associé, directement ou indirectement, recrute pour le compte d'un commerce de distribution, en reçoit une rémunération, ou y détient une participation, légale ou équitable, à titre de propriétaire unique, partenaire, actionnaire, fiduciaire ou bénéficiaire dans une autre entreprise de marketing multiniveau. L'acceptation par l'Associé de primes au leadership ou de primes offertes à l'élite d'USANA tandis qu'il fait partie d'une autre entreprise de marketing multiniveau, constitue une violation substantielle de la Convention d'Associé, quel que soit son intention ou son but.
- Un Associé qui participe de façon directe ou indirecte, y compris par l'obtention d'une rémunération, à une autre entreprise de marketing multiniveau n'a pas le droit d'accéder aux renseignements à caractère privé sur les clients, y compris (sans s'y limiter), les listes de clients comprises dans le Système accélérateur d'entreprise.

### 3.6.1 Interdiction de toute sollicitation après la résiliation

Toute sollicitation directe ou par l'intermédiaire d'un tiers des Clients privilégiés ou Associés d'USANA, par un ancien Associé, aux fins de recrutement dans une organisation de vente directe, marketing de réseau ou marketing multiniveau, est interdite pendant une période d'une (1) année après la résiliation de la Convention d'Associé (personne physique ou morale). Cette disposition survivra à l'expira-

tion des autres obligations qui incombent à l'Associé en vertu de la Convention d'Associé.

### 3.6.2 Rapports de généalogie

Les rapports de généalogie sont des documents confidentiels relevant du secret commercial dont USANA est l'unique propriétaire. Un Associé n'est pas autorisé à utiliser ces rapports à d'autres fins que le développement de son commerce USANA. L'Associé et USANA conviennent qu'en l'absence de cet engagement de protection de la confidentialité, USANA ne fournirait pas lesdits rapports de généalogie à l'Associé. Pour toute période couverte par la Convention d'Associé et pour une période de cinq ans après la résiliation ou l'expiration de la Convention d'Associé conclue entre USANA et l'Associé, l'Associé s'engage – pour lui-même et pour toute autre personne physique ou morale, et quel qu'en soit le motif – à s'abstenir de :

- Révéler à un tiers toute information contenue dans un rapport de généalogie de lignée descendante;
- Utiliser ladite information pour concurrencer USANA;
- Recruter ou solliciter les Clients privilégiés ou distributeurs d'USANA mentionnés dans lesdits rapports, en vue de leur participation à un autre programme de marketing multiniveau;

Les dispositions de ce paragraphe survivront à la résiliation ou à l'expiration de cette convention.

## 3.7 ENTREPRISES, SOCIÉTÉS EN NOM COLLECTIF ET FIDUCIES

Une entreprise, société en nom collectif ou fiducie (entités collectivement appelées dans cette section « personne morale ») peut demander son admission au statut d'Associé USANA; la personne morale doit alors soumettre un formulaire de demande d'adhésion et de Convention d'Associé dûment rempli, avec un enregistrement pour société commerciale, société de personnes, ou commerçant sous raison sociale. USANA peut exiger en tout temps que l'Associé lui soumette son certificat d'incorporation, contrat de société ou document de fiducie (collectivement appelés « documents de constitution de personne morale »), avec une demande d'enregistrement dûment remplie pour société commerciale, société de personnes, ou commerçant sous raison sociale. Le statut juridique d'un Associé peut être changé (permutation entre personne physique et personne morale, ou d'un type de personne morale à un autre type), sans modification de la position de l'Associé dans sa lignée de parrainage. À cette fin, l'Associé doit soumettre à USANA une demande d'enregistrement dûment remplie pour société commerciale, société de personnes, ou commerçant sous raison sociale. Le formulaire d'enregistrement pour société commerciale, société de personnes, ou commerçant sous raison sociale doit être signé par tous les actionnaires, associés, fiduciaires ou autres personnes possédant un droit de propriété partielle dans l'entreprise. Les membres de la personne morale sont conjointement et solidairement responsables envers USANA à l'égard de toute dette ou obligation. Comme le stipule la section 3.13, aucune personne physique ne peut faire partie – directement ou indirectement – de plus d'un commerce de distribution.

Il incombe aux personnes constituant la personne morale de se conformer aux dispositions de la législation de l'État ou de la province où ladite personne morale a été constituée. USANA se réserve le droit d'accepter ou de rejeter toute demande d'adhésion au statut d'Associé soumise par une personne morale, ainsi que toute demande d'adhésion soumise par un Associé existant pour la constitution d'une personne morale aux fins de planification fiscale ou de succession, ou de limitation de responsabilité.

## 3.8 RENSEIGNEMENTS PERSONNELS ET DROIT À LA VIE PRIVÉE

### 3.8.1 Renseignements personnels

L'Associé devra de temps à autre fournir à USANA des renseignements personnels à des fins liées à son commerce de distribution ou à sa demande d'adhésion à titre de distributeur, notamment les suivantes :

- Le traitement de sa demande d'adhésion de distributeur;
- Le traitement d'une commande de produits ainsi que la gestion et la notification de l'état de ses commandes;
- L'élaboration de rapports généalogiques de lignée descendante ou autres rapports relatifs à son entreprise;
- L'offre de services aux distributeurs, comme la planification et l'animation de réunions et de cours de formation à leur intention;
- L'administration des avantages du distributeur;
- L'élaboration et la mise en œuvre de politiques, programmes de marketing et stratégies;
- La publication de renseignements personnels dans les bulletins, le matériel promotionnel et communicationnel au sein de l'entreprise et entre les services internes;
- L'usage des renseignements personnels à titre de référence;
- La conformité avec les lois en vigueur et une assistance en matière d'enquête gouvernementale ou judiciaire; et
- Toute autre fin liée directement à ce qui précède.

### 3.8.2 Transmission de renseignements personnels à des tiers

Là où les dispositions de la loi en vigueur le permettent, USANA pourra transmettre les renseignements personnels qui vous concernent aux tiers mentionnés ci-dessous :

- Les employés, directeurs et gestionnaires d'USANA et de ses sociétés associées ou affiliées, sur son marché intérieur et à l'étranger;
- Les agents, entrepreneurs, fournisseurs ou autres tiers qui offrent à USANA et à ses sociétés affiliées des services d'administration, de publicité, d'impression ou de tout autre ordre, y compris (sans s'y limiter) les suivants : centres de distribution, vérificateurs externes, praticiens médicaux, fiduciaires, compagnies d'assurances, actuaires, et tout consultant ou agent nommé par USANA ou ses sociétés affiliées pour planifier, offrir et (ou) administrer les avantages offerts aux distributeurs;
- Les parrains et chefs de file de lignée ascendante qui pourraient devoir accéder aux renseignements personnels concernant un distributeur à des fins de suivi des activités de vente et de développement d'entreprise au sein de leur groupe de vente personnel. Cependant, à moins d'une contrainte légale ou d'un ordre de la Cour en bonne et due forme, USANA ne transmet pas à des tiers les renseignements personnels relatifs aux cartes de crédit, ni les numéros de sécurité sociale ou d'assurance sociale, sans l'autorisation expresse de l'Associé;
- Les personnes ou organisations qui cherchent des références;

### 3.8.3 Accès du distributeur aux renseignements personnels qui le concernent

Un Associé a le droit de demander et d'obtenir d'USANA les renseignements personnels qui le concernent et qui sont conservés dans son dossier et de corriger toute donnée inexacte (à moins d'une exception). L'Associé peut également demander à USANA de lui révéler quels genres de renseignements personnels USANA détient à son sujet. Toute demande d'accès et de correction de données personnelles ou toute demande de renseignements sur les politiques et

pratiques d'USANA à l'égard desdites données doit être soumise par écrit au Service à la clientèle d'USANA.

## 3.9 STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT

Les Associés sont des entrepreneurs indépendants; ils n'achètent pas une franchise ou une occasion d'affaires. La Convention conclue entre USANA et ses Associés ne crée aucune relation employeur/employé ou mandant/agent, ou relation de société ou projet conjoint entre l'entreprise et les Associés. Chaque Associé doit payer personnellement les impôts sur le revenu et autres taxes qui lui incombent. Les Associés ne seront pas traités comme employés aux fins de la loi américaine régissant les contributions à l'assurance-chômage et l'indemnisation des accidents du travail, les lois étatiques régissant l'assurance sociale, la sécurité d'emploi et l'indemnisation des accidents du travail ainsi qu'aux fins de la loi canadienne sur l'assurance sociale, ou en ce qui concerne les lois fédérales ou des provinces et territoires sur l'assurance-chômage, l'indemnisation des accidents du travail, l'impôt sur le revenu, ou en ce qui concerne toute autre législation fédérale ou des provinces ou territoires assujettissant les employeurs à des obligations fiscales ou autres. Chaque Associé est parfaitement libre de définir ses propres objectifs, horaires de travail et méthodes de vente, sous réserve du respect de toute législation/réglementation applicable et des dispositions de la Convention d'Associé.

## 3.10 ASSURANCES

### 3.10.1 Protection « activité commerciale ou professionnelle »

Les distributeurs peuvent envisager de souscrire certaines polices d'assurance couvrant leur activité commerciale.

### 3.10.2 Protection « responsabilité civile découlant des produits »

USANA a souscrit une assurance couvrant la responsabilité civile de l'entreprise et des Associés découlant des produits. La police d'assurance d'USANA contient une clause qui étend la protection conférée aux Associés indépendants dans la mesure où ils commercialisent les produits USANA dans le respect de toute législation et réglementation applicable et de la Convention d'Associé. La police d'assurance-responsabilité d'USANA ne couvre pas les conséquences des comportements illicites ou interdits adoptés par un Associé dans le cadre du marketing des produits (voir également la section 3.15).

### 3.10.3 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, notwithstanding 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.

## 3.11 COMMERCE INTERNATIONAL

Les Associés peuvent vendre les produits USANA et faire la promotion des produits et de l'occasion d'affaires, ou recruter et inscrire des clients ou Associés, dans les seuls pays où USANA est autorisée à exercer ses activités commerciales selon ses communications officielles. Un Associé qui souhaite développer son activité commerciale dans un pays autorisé — autre que le pays dans lequel il est déjà Associé — doit se conformer à toute législation et réglementation applicable dudit pays y compris, mais

sans s'y limiter, à la vente de produits uniquement désignés, mis au point, formulés et approuvés pour ledit pays. Par exemple, tout produit étiqueté pour les États-Unis peut être vendu uniquement sur ce marché; s'il est étiqueté pour le Mexique, il peut être vendu exclusivement sur le marché mexicain.

### 3.12 RESPECT DE LA LÉGISLATION ET DE LA RÉGLEMENTATION

Chaque Associé doit se conformer à toute législation applicable à son activité commerciale.

### 3.13 ACTIVITÉ LIMITÉE À UN SEUL COMMERCE DE DISTRIBUTION

Un Associé ne peut exploiter qu'un seul commerce de distribution USANA, en recevoir une rémunération ou y détenir une participation – légale ou équitable – à titre de propriétaire unique, actionnaire, fiduciaire ou bénéficiaire. Nonobstant cette règle, un conjoint peut cependant devenir lui-même Associé et exploiter un deuxième commerce de distribution à la condition que celui-ci soit placé sous un des Centres d'affaires dudit Associé et non dans une organisation de vente de lignée croisée. Ce deuxième commerce de distribution doit être une entreprise indépendante authentique, exploitée par la personne dont le nom figure dans la Convention et non par le propriétaire du premier commerce.

### 3.14 INTERDICTION DE RÉEMBALLAGE ET RÉÉTIQUETAGE

Les Associés ne doivent en aucun cas réétiqueter ou modifier les étiquettes apposées sur les produits USANA, les documents d'information ou les documents des programmes, quelle qu'en soit la manière. Les Associés ne sont pas autorisés à remballer les produits USANA ou à remplir de nouveau le contenant. Les produits USANA doivent être vendus uniquement dans leur contenant d'origine. Toute opération de réétiquetage ou réemballage est une contravention des lois en vigueur, ce qui peut donner lieu à de sévères sanctions pénales. De telles pratiques peuvent également engager une responsabilité civile, advenant que les personnes utilisant les produits subissent des dommages corporels ou matériels imputables au réétiquetage ou réemballage des produits en cause.

### 3.15 VENTE, TRANSFERT OU CESSIION DU COMMERCE DE DISTRIBUTION

Un Associé ne peut vendre, transférer ou céder à une autre personne physique ou morale les droits que lui confère sa Convention d'Associé qu'après en avoir reçu l'autorisation expresse d'USANA formulée par écrit. Pour obtenir cette autorisation :

- Vous devez être un Associé en règle (tel que le détermine USANA à sa seule discrétion);
- USANA n'approuve un transfert qu'après le règlement total de toute dette de l'Associé cédant envers USANA;
- L'Associé cédant doit être en règle et ne doit pas être en contravention des dispositions de la Convention d'Associé ou des présentes Politiques et procédures;
- Il est interdit d'être partie prenante de plus d'un commerce de distribution, sauf par droit de succession. USANA n'approuvera pas le transfert d'un commerce de distribution à un autre Associé actif (personne physique ou morale) ou à une personne qui détient une participation dans un autre commerce de distribution. De même, USANA n'approuvera pas le transfert d'un commerce de

distribution à une personne (personne physique ou morale) qui a antérieurement exploité un commerce de distribution USANA ou y a détenu une participation;

- Un Centre d'affaires ne peut faire l'objet d'une cession individuelle, séparément du commerce de distribution. Lorsqu'un Associé souhaite faire cession de son commerce de distribution, la cession doit inclure tous les Centres d'affaires;
- L'Associé cédant doit faire connaître son intention de faire cession au Service de la conformité d'USANA. La cession d'un commerce de distribution ne doit entraîner aucune modification de la lignée de parrainage.

### 3.16 SCISSION D'UN COMMERCE DE DISTRIBUTION

Lorsque des Associés souhaitent mettre fin à l'exploitation conjointe d'un commerce de distribution USANA, ils doivent le faire sans porter préjudice au revenu ou aux intérêts des membres de leur lignée ascendante et de leur équipe. Avant d'envisager la dissolution de leur association, les Associés en cause doivent considérer ce qui suit :

- Advenant la dissolution de l'association entre deux personnes exploitant un commerce de distribution, l'un ou l'autre des propriétaires conjoints peut poursuivre l'exploitation du commerce de distribution, mais l'autre doit renoncer à tous ses droits et intérêts dans ce commerce de distribution;
- USANA ne peut scinder une équipe, ni répartir des commissions ou primes entre les deux propriétaires conjoints;
- Advenant la dissolution de l'association conclue pour l'exploitation conjointe du commerce de distribution, la personne qui renonce à tous ses droits sur ledit commerce de Distributeur peut demander de nouveau son admission comme tout autre nouvel adhérent après une période d'attente de six (6) mois. Les dispositions de cet article ne s'appliquent pas dans le cas des personnes mariées qui décident de mettre fin à l'exploitation conjointe d'un commerce de distribution USANA. En cas de divorce la personne qui renonce à tous ses droits sur ledit commerce de distribution peut immédiatement demander de nouveau son admission comme tout autre nouvel adhérent en se faisant parrainer par un Associé de son choix.

### 3.17 SUCCESSION

En cas de décès ou d'invalidité, les droits d'un Associé à l'obtention de commissions et primes, de même que ses droits sur l'équipe et toutes ses responsabilités d'Associé seront transférés à ses successeurs.

En cas de décès ou d'invalidité, les successeurs/héritiers doivent soumettre au Service de la conformité d'USANA, un document attestant du décès ou de l'invalidité, accompagné du document attestant de leurs droits de successeurs (comme un certificat d'homologation de testament ou une procuration perpétuelle) et un formulaire d'adhésion et de Convention d'Associé dûment rempli. Vous pouvez hériter d'un commerce de distribution et le conserver, même si vous êtes déjà propriétaire et exploitant d'un commerce de distribution. En cas de succession sans testament, USANA considérera le commerce de distribution comme incessible si aucun représentant autorisé de la succession ou des héritiers, légataire, fiduciaire de la succession, représentant personnel ou exécuteur testamentaire du défunt Associé ne communique avec elle dans les six (6) mois suivant le décès.

## 3.18 FISCALITÉ

### 3.18.1 Impôts sur le revenu (États-Unis)

Chaque année, USANA fournira un relevé de revenus IRS 1099-MISC (versement à un non-employé) à chaque résident des É.-U. qui a reçu plus de 600 \$ de commissions au cours de l'année civile précédente ou dont le total des achats en vue de revente, effectués au cours de l'année civile précédente, a dépassé 5 000 \$. Si le total des commissions versées ou des achats effectués est inférieur respectivement à 600 \$ ou 5 000 \$, USANA fournira le relevé 1099 aux Associés qui en feront la demande. Il incombe à chaque Associé de payer tout impôt exigible par les gouvernements fédéral, local, d'État, provincial et territorial, sur tout revenu généré à titre d'Associé indépendant.

### 3.18.2 Taxes de vente

USANA perçoit les taxes de vente et les verse aux autorités fiscales; ces taxes sont calculées sur la base du prix de vente au détail suggéré pour les ventes aux distributeurs au taux d'imposition applicable dans la juridiction de destination de chaque envoi. (Cependant, les Clients privilégiés ne sont pas autorisés à revendre les produits USANA, ni à participer au programme de rémunération binaire.) Si USANA a accepté un certificat d'exemption de paiement de la taxe de vente soumis par un distributeur (formulaire n° 9577 de modification de l'information du compte du distributeur), accompagné d'une photocopie du certificat d'enregistrement pour les taxes de vente, la taxe de vente ne sera pas facturée au distributeur; la responsabilité de la perception des taxes de vente puis de la remise des sommes ainsi perçues aux autorités fiscales appropriées incombe alors uniquement au distributeur (ne s'applique pas au Canada, ni dans les États de la Californie, du Massachusetts, du Mississippi, du Texas, ou en tout autre endroit où la loi l'interdit). L'exemption du paiement des taxes de vente n'est applicable qu'aux marchandises expédiées à destination d'une juridiction pour laquelle les documents d'exemption appropriés ont été reçus et acceptés. Les taxes de vente seront facturées et perçues sur toute marchandise expédiée vers une autre juridiction, et calculées conformément à la législation sur la taxe de vente de la juridiction de destination. L'acceptation par USANA d'une exemption de paiement de la taxe de vente n'a pas d'effet rétroactif.

Au Canada, USANA a adopté la méthode de perception par le grossiste, proposée par le gouvernement canadien; selon cette méthode, l'entreprise doit facturer aux distributeurs la TPS et la taxe de vente provinciale applicable, fondées sur le prix de vente au détail des produits vendus à chaque distributeur. Par l'emploi de cette méthode, l'entreprise n'a pas à facturer la taxe sur les commissions et primes versées aux distributeurs. Les Associés du Canada qui ont choisi de ne pas être distributeurs ne seront pas soumis à cette méthode de perception et devront s'enregistrer pour un numéro de TPS si leurs commissions annuelles dépassent 30 000 dollars canadiens. La TPS leur sera également facturée sur les outils de vente, les trousseaux de démarrage et le transport, alors que ceux-ci ne sont pas taxables pour les distributeurs sous le régime de la perception par le grossiste.

### 3.19 SOLLICITATION TÉLÉPHONIQUE ET ÉLECTRONIQUE

L'utilisation d'un équipement automatisé de sollicitation téléphonique est strictement interdite en rapport avec les activités de marketing ou promotion d'USANA, des produits et de l'occasion d'affaires USANA. L'utilisation d'une organisation de télémarketing sous pression pour la vente par téléphone de produits ou services ou pour le recrutement d'Associés, est strictement interdite. Il est également inter-

dit aux Associés d'envoyer des courriels non sollicités ou des courriels de masse pour vendre des produits ou recruter des Associés.

USANA n'envoie aucun pourriel (communication électronique commerciale non sollicitée sous forme de courriel, message texte ou SMS/messagerie instantanée) à ses distributeurs ou clients et USANA interdit à ses distributeurs d'utiliser toute forme de pourriel pour commercialiser ou vendre ses produits ou recruter d'autres distributeurs.

En conséquence, nous exigeons de nos distributeurs qu'ils se conforment aux règles qui suivent lorsqu'ils font appel aux communications électroniques pour commercialiser et promouvoir l'occasion d'affaires et les produits USANA :

- Vous pouvez envoyer des communications électroniques commerciales SEULEMENT aux destinataires suivants : (a) toute personne avec laquelle vous entretenez déjà une relation d'affaires, familiale ou personnelle; ou (b) toute personne qui vous est indiquée comme client potentiel, mais à la seule condition d'entretenir une relation d'affaires, familiale ou personnelle avec la personne qui vous a envoyé l'indication de client et que la personne qui a fait l'indication entretient une relation d'affaires, familiale ou personnelle avec la personne qu'elle vous indique comme client potentiel.
- Toute communication électronique commerciale que vous envoyez doit comporter les éléments suivants : (a) une ligne objet claire et précise; (b) les coordonnées exactes de l'expéditeur du message (nom, adresse postale, numéro de téléphone et adresse de courriel); (c) dans le cas d'une indication de client, le nom de la personne qui vous a fourni cette indication; et (d) un mécanisme fonctionnel de refus ou de désabonnement.

### 3.20 TERRITOIRES

Il n'y a aucun territoire exclusif pour la commercialisation des produits et services USANA; un distributeur ne doit jamais déclarer expressément ou implicitement qu'il jouit d'un droit d'exclusivité pour la commercialisation des produits ou services USANA.

### 3.21 EXPOSITIONS ET SALONS PROFESSIONNELS

Les Associés peuvent présenter et (ou) vendre des produits USANA à l'occasion d'expositions et de salons professionnels, mais ne doivent pas présenter ou vendre des produits USANA à l'occasion d'activités comme réunions d'échange, ventes de garage, marchés aux puces ou marchés de fermiers, parce que ces événements ne sont pas compatibles avec l'image de marque qu'USANA souhaite présenter au public. Tous les documents de promotion présentés au public à l'occasion de ces manifestations doivent être des documents officiels d'USANA, et ils doivent clairement identifier la personne en cause comme Associé indépendant.

### 3.22 TRANSFERT DE PARRAINAGE

#### 3.22.1 Conflits de parrainage

Tout Associé potentiel d'USANA est en droit de choisir son parrain. Règle générale, le premier Associé qui accomplit un travail significatif avec un Associé potentiel est réputé avoir le premier droit de revendication de la désignation de parrain. Le règlement de tout différend susceptible de s'ensuivre devrait s'appuyer sur les préceptes fondamentaux du sens commun et de la considération. S'il arrive qu'un Associé potentiel ou que tout Associé représentant un Associé potentiel soumette à USANA plus d'une demande d'adhésion et de convention, en inscrivant un

parrain différent sur chaque demande, USANA ne tiendra pour valide que la première demande d'adhésion et de convention reçue, acceptée et traitée. En cas de doute quant au parrainage d'un Associé, la décision définitive appartiendra à USANA.

### 3.22.2 Modifications aux placements

USANA n'autorisera un changement de lignée de parrainage que dans les circonstances suivantes :

- Si un Associé a été incité à se joindre à USANA d'une manière frauduleuse ou non conforme à l'éthique.
- Lorsqu'un placement inadéquat a été effectué par suite d'une erreur d'un Associé, il est possible de modifier la lignée de parrainage pour rectifier ce placement en soumettant une demande à cet effet dans les 10 jours suivant l'adhésion. Si vous soumettez une telle demande, vous devez y joindre le consentement par écrit de votre parrain et du parrain de l'adhérent en cause, ainsi que les frais de modification exigibles. Si au moment de la demande, vous avez déjà une équipe établie, aucune modification ne sera autorisée dans la lignée de parrainage. En cas d'approbation d'une telle modification, les commissions et les primes gagnées seront rajustées en conséquence. Une modification de placement ne sera en aucun cas autorisée si USANA ne reçoit pas une demande signée à cet effet.
- Un Associé qui résilie par écrit sa Convention d'Associé peut demander sa réadmission sous l'égide du parrain de son choix après une période d'attente de six mois. Durant la période d'attente de six mois, la personne en cause peut devenir un Client privilégié. Un Associé qui résilie sa Convention d'Associé renonce à tous les droits, primes et commissions dont il bénéficiait dans la lignée de parrainage qu'il quitte. L'Associé ne peut éviter de se conformer à cette politique en permettant à un ancien Associé de participer, de quelque façon que ce soit, à son commerce de distribution.
- Un Associé qui a été « inactif » (aucun achat ou vente de produits USANA ni aucune participation à l'exploitation d'un commerce de distribution USANA) pendant une période de 12 mois consécutifs peut résilier par écrit sa Convention d'Associé et demander immédiatement sa réadmission sous l'égide du parrain de son choix.

### 3.22.3 Maraude entre lignées

Le maraudage entre lignées est strictement interdit. On appelle « maraudage entre lignées » le recrutement d'une personne physique ou morale pour laquelle USANA a déjà en dossier une Convention d'Associé ou de Client privilégié, ou qui a déjà été assujettie à une telle convention au cours des six mois précédents dans une lignée de parrainage différente. L'utilisation de raisons sociales, appellations commerciales, noms d'emprunt, sociétés, partenariats, fiducies, numéros d'assurance sociale, numéros d'identification aux fins de l'impôt ou numéros d'identification fictifs en vue de circonvenir cette politique est interdite. Les Associés d'USANA ne doivent jamais tenter d'abaisser, de discréditer ou de dénigrer d'autres Associés d'USANA afin d'inciter un autre Associé à s'affilier à leur propre équipe.

### 3.23 PRATIQUES TROMPEUSES ET COMPORTEMENTS PRÉJUDICIALES

Les Associés doivent décrire d'une manière sincère et précise aux Associés potentiels les produits USANA, l'occasion d'affaires, le programme de rémunération binaire et les politiques et procédures. Ainsi, il doit :

- Présenter à tout Associé potentiel les documents concernant le programme de rémunération binaire d'USANA d'une manière détaillée et totalement honnête;
- Indiquer clairement que le revenu versé dans le cadre du programme de rémunération binaire d'USANA est basé sur la vente de produits, et pas simplement sur le parrainage d'autres Associés;
- Formuler des estimations de profit fondées sur une prévision raisonnable de ce que l'Associé moyen peut réaliser dans des circonstances normales;
- Indiquer que le revenu réalisé dans le passé dans des circonstances particulières ne reflète pas nécessairement ce que ce revenu sera à l'avenir;
- S'abstenir de décrire d'une manière erronée ou sous-estimer les dépenses que l'Associé moyen peut encourir dans son activité commerciale;
- S'abstenir de décrire d'une manière erronée ou sous-estimer le temps que l'Associé moyen doit consacrer à son commerce pour réaliser le profit recherché;
- S'abstenir formellement de déclarer ou insinuer que vous allez développer une équipe pour un Associé;
- S'abstenir formellement de déclarer que le niveau de profit ou revenu qu'un Associé particulier peut réaliser est garanti;
- S'abstenir formellement de déclarer qu'un organisme représentant des consommateurs ou des gens d'affaires, ou une agence gouvernementale a approuvé ou endossé les produits USANA ou le programme de rémunération binaire d'USANA.

Toute manipulation du programme de rémunération est interdite et peut entraîner des mesures disciplinaires. La manipulation du programme de rémunération comprend, mais sans s'y limiter, l'achat par un Associé, à des fins d'admissibilité à un échelon ou à un montant de commissions, d'une grande quantité de produits qui ne sont pas vendus par le canal du marketing direct, le fait de passer des commandes dans d'autres commerces de distribution de son équipe, ainsi que toute autre activité susceptible de contrevenir à des lois étatiques, provinciales, fédérales ou étrangères interdisant les opérations pyramidales. Toute manipulation de ce genre pourra entraîner, à la discrétion d'USANA, la suspension du paiement des commissions et la résiliation du commerce de distribution.

Si USANA juge le comportement d'un Associé préjudiciable, perturbateur ou dommageable à l'égard d'USANA ou d'autres Associés, l'entreprise pourra prendre contre ledit Associé les mesures appropriées telles qu'elles sont énoncées à la Section 8.3.

## SECTION 4 - RESPONSABILITÉS DES ASSOCIÉS ET PARRAINS

### 4.1 ACTIVITÉ PERMANENTE DE SUPERVISION, FORMATION ET VENTE

Tout Associé qui parraine de nouveaux Associés chez USANA doit assurer leur formation en matière de connaissance des produits, techniques de ventes efficaces, programme de rémunération binaire, ainsi que Politiques et procédures. Chaque Associé doit également superviser les Associés de son équipe et s'assurer qu'ils pratiquent leur activité commerciale d'une manière professionnelle et éthique, font une promotion appropriée des produits et dispensent un service à la clientèle de qualité. À mesure qu'il accède aux différents échelons de leadership, un Associé voit augmenter ses responsabilités de formation et de motivation des membres de son équipe. En cas de par-

rainage ou de recrutement d'un nouvel Associé, il incombe au parrain de s'assurer que ledit nouvel Associé a accès aux versions en ligne les plus à jour des présentes Politiques et procédures et du programme de rémunération, avant l'exécution de la Convention d'Associé.

#### 4.2 DÉNIGREMENT INTERDIT

Afin de présenter l'exemple approprié aux membres de leur équipe, les Associés ne doivent jamais dénigrer d'autres Associés USANA, le programme de rémunération binaire ou les employés de l'entreprise. Un tel dénigrement constitue une violation substantielle des présentes Politiques et procédures.

#### 4.3 TRANSMISSION DES DEMANDES D'ADHÉSION ET COMMANDES

Un Associé doit transmettre à USANA tout formulaire ou toute demande d'adhésion reçus d'autres Associés, nouveaux adhérents, Clients privilégiés existants ou potentiels, dès le jour ouvrable suivant la signature desdits documents.

#### 4.4 DÉNONCIATION DES VIOLATIONS

Les Associés doivent signaler au Service de la conformité d'USANA toute violation des présentes politiques qu'ils constatent.

## SECTION 5 - EXIGENCES DE VENTE

### 5.1 VENTE DE PRODUITS

Le programme de rémunération binaire d'USANA est fondé sur la vente des produits et services d'USANA à des consommateurs finals. Pour être admissible au versement de commissions et primes, et pour pouvoir accéder aux échelons de leadership, chaque Associé doit satisfaire ses propres exigences de vente et celles de son équipe (et satisfaire également aux autres obligations qui lui incombent en vertu des présentes Politiques et procédures). Pour être admissible au versement de commissions, chaque Associé doit satisfaire les exigences de vente suivantes :

- Un Associé doit acheter pour son usage personnel et (ou) revendre au détail à des clients ou utilisateurs finals au moins 70 % des marchandises qu'il commande. Aux fins de vérification de ce taux de revente de 70 %, le volume de ventes imputable aux Clients privilégiés recrutés personnellement par le distributeur doit être inclus dans le calcul de ce montant. Les Associés ne doivent pas commander des marchandises additionnelles avant d'avoir consommé pour leur usage personnel ou revendu à des consommateurs finals au moins 70 % de la commande précédente;
- Durant chaque cycle de quatre semaines, un Associé doit recruter ou desservir au moins cinq clients. Il peut s'agir de clients au détail ou de Clients privilégiés, ou de toute combinaison des deux;
- Les Associés doivent remettre à chaque client au détail un reçu (formulaire n° 9540) sur lequel figurent la date de la vente, le montant de la vente, les articles achetés et la garantie de satisfaction d'USANA. Les Associés doivent conserver les copies de tous leurs reçus de vente pendant une période de deux ans, et, sur demande, les soumettre à USANA pour examen. USANA conservera en dossier l'information attestant des achats des Clients privilégiés des Associés.

### 5.2 VENTES À DES CLIENTS AU DÉTAIL

Les Associés peuvent fixer eux-mêmes le prix de revente des produits USANA. Cependant, compte tenu des variations entre les législations des divers États et provinces, le calcul des taxes de vente facturées aux Associés se fonde sur le prix de vente au détail suggéré.

Chaque Associé doit remettre à ses clients au détail un reçu de vente officiel d'USANA. Ce reçu mentionne la garantie de remboursement couvrant les produits USANA, ainsi que tout droit dont le consommateur peut bénéficier.

### 5.3 INTERDICTION D'ACQUISITION D'UN STOCK EXCESSIF

USANA interdit strictement l'achat de produits en quantité déraisonnable, uniquement aux fins de la qualification à l'obtention de commissions ou primes, ou de la promotion au leadership dans le cadre du programme de rémunération binaire. Les Associés ne sont pas autorisés à acheter une quantité de produits supérieure à ce qu'ils peuvent raisonnablement revendre ou consommer au cours de chaque cycle de quatre semaines, et ils ne doivent inciter personne à agir ainsi.

Il n'est pas exigé des Associés qu'ils aient en stock une quantité de produits ou d'articles de promotion supérieure au contenu de la Trousse de bienvenue initiale. Cependant, un Associé qui dispose d'un stock plus élevé, peut constater qu'il est relativement plus facile de développer une équipe, du fait de la réduction du délai d'exécution des commandes des clients ou du délai de satisfaction des besoins d'un nouvel Associé. Chaque Associé doit prendre ses propres décisions à cet égard.

### 5.4 ACOMPTE

Un Associé ne doit pas demander ou accepter le versement d'un acompte pour une vente; le prix de vente des marchandises n'est payable que lors de la livraison des produits.

## SECTION 6 - COMMISSIONS ET PRIMES

### 6.1 INTERVALLE DE VERSEMENT DES COMMISSIONS ET PRIMES

USANA verse les commissions chaque semaine. Les Associés doivent examiner les bordereaux de versement qu'ils reçoivent et signaler toute erreur ou anomalie à USANA dans les trente (30) jours suivant la date d'émission du chèque. Les Associés sont considérés comme ayant renoncé à tout recours à l'égard des erreurs ou anomalies qui n'ont pas été portées à l'attention d'USANA au cours de ce délai de trente jours.

### 6.2 REDRESSEMENT DES COMMISSIONS ET PRIMES

Les Associés acquièrent le droit à l'obtention de commissions et de primes sur la base des ventes de produits à des consommateurs finals. De ce fait, lorsqu'un Associé ou un consommateur final retourne des produits vendus pour en obtenir le remboursement, USANA ajuste en conséquence le montant des commissions et primes payables. Au cours des deux semaines suivant un tel remboursement, USANA déduira le volume de ventes correspondant aux produits retournés du volume de ventes de groupe des Associés de la lignée ascendante.

### 6.3 PERTE DU DROIT AU VERSEMENT DES COMMISSIONS

Pour avoir droit aux commissions ou primes, un Associé doit être actif et se conformer à la Convention d'Associé.

## 6.4 COMMISSIONS ET CRÉDITS NON RÉCLAMÉS

Les chèques de commission ou de prime qui ne sont pas déposés ou encaissés pendant l'année suivant leur paiement à un Associé seront considérés comme un bien non réclamé. USANA notifiera par écrit l'Associé à qui appartient le bien en cause de l'état dudit bien non réclamé et lui fournira des instructions pour le récupérer. Tout Associé qui veut récupérer un montant non réclamé doit dûment remplir et signer la notification et la retourner à USANA dans le délai qui y figure, par la poste ou par télécopieur. Les chèques qui ne sont pas réclamés après qu'USANA ait terminé le processus de notification seront remis à l'État ou au territoire correspondant à la dernière adresse de résidence connue de l'Associé, conformément à la Loi sur les biens en déshérence qui y est en vigueur. Une fois qu'USANA a remis le bien non réclamé à un État ou territoire, l'Associé qui veut le réclamer doit alors s'adresser directement à l'État ou au territoire concerné.

Un crédit est un solde positif d'un compte de client. USANA notifiera par écrit un client ou Associé qui détient un crédit et lui fournira les instructions pour suivre la même procédure que celle susmentionnée pour un bien non réclamé. Tout montant qui demeure non réclamé sera remis à l'État ou au territoire correspondant à la dernière adresse de résidence connue du client ou de l'Associé.

Un client ou Associé qui n'a pas reçu d'USANA une notification concernant un bien non réclamé, mais qui demande la réémission de chèques devra payer des frais de service de 15 \$ US par chèque.

## 6.5 OPPOSITION DE PAIEMENT, CHÈQUE ANNULÉ ET RÉÉMISSION DE PAIEMENT

USANA facturera des frais pour toute demande d'opposition de paiement. USANA se réserve en outre le droit de facturer des frais raisonnables pour la réémission d'un paiement pour un chèque annulé.

## SECTION 7 – GARANTIE DES PRODUITS, RETOUR DE MARCHANDISE ET RACHAT DE STOCK

### 7.1 GARANTIE D'ÉCHANGE DES PRODUITS

USANA garantit la qualité de ses produits et remplacera tout produit défectueux. Quiconque retourne un produit défectueux ou endommagé doit remplir le formulaire d'échange/retour de produit pour les Associés.

Tout échange de produits en vue d'un gain par la maximisation des commissions ou la manipulation du programme de rémunération (décelable par un mode d'échange qui diffère de celui qu'utilise l'Associé moyen) ne sera pas honoré et sera considéré comme une violation substantielle de la Convention d'Associé.

### 7.2 POLITIQUE DE RETOUR DE MARCHANDISE DE TRENTE (30) JOURS

#### 7.2.1 Clients au détail

USANA exige que ses Associés honorent sur demande de tout client au détail la garantie inconditionnelle de l'entreprise, de remboursement à 100 % de trente (30) jours. Si un client au détail n'est pas satisfait d'un produit USANA, pour quelque raison que ce soit, il peut le retourner à l'Associé duquel il l'a acheté dans les trente (30) jours suivant la date

de l'achat, pour remplacement, échange, ou remboursement intégral. Si le client au détail demande un remboursement, l'Associé qui lui a vendu le produit doit immédiatement lui en rembourser le prix d'achat. (Un client au détail doit retourner la marchandise à l'Associé qui la lui a vendue. USANA n'acceptera pas les marchandises qui lui sont retournées directement par les clients au détail.) L'Associé doit ensuite remplir un formulaire « Retour de marchandise – client insatisfait » et l'envoyer à USANA avec le reçu de vente original et les marchandises retournées. USANA remplacera alors les marchandises retournées par des produits similaires qui seront expédiés à l'Associé. Au moment de la vente de produits, l'Associé doit remettre à chaque client au détail un reçu de vente officiel d'USANA, en deux exemplaires. Un avis informant le client de ses droits de résiliation du contrat de vente figure au verso du reçu.

#### 7.2.2 Clients privilégiés

USANA offre aux Clients privilégiés une garantie de remboursement à 100 % sous trente (30) jours sur tous les produits de leur commande initiale. Si un Client privilégié est insatisfait d'un produit USANA, pour quelque raison que ce soit, il peut le retourner à l'entreprise dans les trente (30) jours suivant la date de l'achat, pour remplacement, échange, ou remboursement intégral. Le retour de marchandises à USANA pour une valeur égale ou supérieure à 100 \$ US par un Client privilégié sera considéré comme une résiliation volontaire de sa Convention de Client privilégié. Pour tous les autres retours de marchandises, l'entreprise rachètera le stock conformément aux dispositions de la section 7.3. De plus, l'entreprise effectuera l'ajustement approprié du volume de ventes des Associés en cause, conformément aux dispositions de la section 6.2.

#### 7.2.3 Associés

Advenant qu'un Associé décide de résilier sa Convention d'Associé au cours de la période de trente jours suivant immédiatement son adhésion, USANA remboursera à 100 % le prix de la Trousse de bienvenue et de tous les produits achetés lors de la commande initiale de l'Associé (à l'exception des frais d'envoi). L'Associé qui résilie sa Convention d'Associé doit retourner les produits et la totalité de la Trousse de bienvenue à USANA, port prépayé, avec une lettre indiquant qu'il souhaite résilier sa Convention d'Associé et obtenir un remboursement. Veuillez noter que cette offre de remboursement à 100 % (moins les frais d'envoi) n'est plus applicable à partir de la deuxième commande de produits de l'Associé. Ultérieurement à la commande initiale, les remboursements relatifs aux produits retournés, à la Trousse de bienvenue et aux outils de vente sont effectués conformément aux dispositions de la section 7.3. Le retour contre remboursement à USANA par l'Associé de sa Trousse de bienvenue et (ou) des marchandises dont la valeur est égale ou supérieure à 100 \$ US est interprété comme une résiliation volontaire de la Convention d'Associé. De plus, l'entreprise effectuera l'ajustement approprié du volume de ventes des Associés en cause, conformément aux dispositions de la section 6.2.

### 7.3 TOUS LES AUTRES RETOURS DE MARCHANDISE

Après la commande initiale, un Associé peut retourner à USANA des produits — y compris les pièces promotionnelles et les outils de vente — achetés au cours des 365 jours précédents, pour obtenir un remboursement représentant 100 % du prix d'achat (après déduction des frais de préparation et livraison des commandes), si les marchandises sont

en parfait état de revente (sous réserve des exigences des lois applicables). Cependant, tout retour de marchandise entraînant un remboursement supérieur à 100 \$ US peut être considéré comme une résiliation volontaire de la Convention d'Associé. De plus, USANA peut déduire du montant remboursable les montants des commissions ou primes versées à l'Associé au titre des produits retournés. De plus, USANA pourrait déduire du montant du remboursement toutes les commissions ou primes que l'Associé aurait pu recevoir pour les produits qu'il retourne.

## 7.4 PROCÉDURES APPLICABLES À TOUS LES RACHATS ET RETOURS DE MARCHANDISE

Pour obtenir un remboursement, échange ou remplacement de produits achetés, un Associé doit :

- Obtenir du Service de la conformité d'USANA, un numéro d'autorisation de retour de marchandise (n° RMA). Ce numéro doit identifier tous les produits retournés;
- Retourner les produits à USANA, avec l'avis de confirmation original de la commande;
- Utiliser des boîtes et matériaux d'emballage adéquats pour le retour des produits à USANA.

Le cas échéant, c'est à l'Associé qu'incombe la responsabilité de rechercher tout colis qui se serait égaré pendant la livraison.

Lorsqu'un distributeur retourne des produits qui lui ont été retournés par un client au détail, il doit :

- Envoyer les produits à USANA dans les 10 jours après les avoir reçus du consommateur. Le colis doit être accompagné du formulaire « Retour de marchandise – client insatisfait » dûment rempli et d'une copie de reçu de la vente au consommateur, et inclure la fraction non utilisée de chaque produit dans le contenant d'origine;
- Seul le Client privilégié ou Associé qui a commandé les produits chez USANA peut les retourner;
- USANA décline toute responsabilité à l'égard des colis égarés au cours de la livraison.

## SECTION 8 – RÉOLUTION DES LITIGES ET INTERVENTIONS DISCIPLINAIRES

### 8.1 RÉOLUTION DES LITIGES ENTRE ASSOCIÉS

#### 8.1.1 Grievs et plaintes

En cas de grief ou plainte entre deux Associés, relatif aux pratiques commerciales ou à la conduite des Associés en rapport avec leur commerce de distribution USANA respectif, l'Associé plaignant devrait d'abord discuter du problème avec l'autre Associé. À défaut de trouver une solution, l'Associé plaignant devrait signaler le problème au directeur Or de son équipe, pour une résolution au niveau local. S'il n'est toujours pas possible de résoudre le problème, il convient de le porter par écrit à l'attention du Service de la conformité d'USANA. Le Service examinera la plainte et prendra une décision finale. La plainte devrait contenir des exemples précis de conduite fautive et indiquer, dans la mesure du possible, les dates des événements/incidents faisant l'objet de la plainte, l'endroit où ils se sont produits, et toute personne qui peut avoir une connaissance directe du comportement inapproprié en question.

#### 8.1.2 Examen par le Service de la conformité d'USANA

Sur réception d'une plainte formulée par écrit, le personnel du Service de la conformité d'USANA enquêtera, examinera les politiques applicables, et rendra sa décision quant au mode de résolution. À sa seule discrétion, USANA pourra décider de suspendre les activités d'un commerce de distribution pendant une enquête. Dans le cas où USANA prend une telle décision et qu'après enquête, il est prouvé que l'Associé n'a nullement contrevenu à la Convention d'Associé, USANA lui paiera dans les meilleurs délais les commissions générées pendant la période de suspension, auxquelles s'ajouteront, au taux USANA en vigueur, les intérêts courus pendant ladite période. Le Service de la conformité peut également imposer des sanctions disciplinaires, conformément aux dispositions de la section 8.3.

### 8.2 ARBITRAGE OBLIGATOIRE DANS LA PLUPART DES CAS DE LITIGE ENTRE USANA ET SES ASSOCIÉS; RENONCIATION À TOUTE PROCÉDURE DE RECOURS COLLECTIF

Tout litige ou toute plainte impliquant USANA sera soumis à un processus de règlement par arbitrage total et irrévocable à Salt Lake City, au Utah, conformément à la réglementation de l'American Arbitration Association (ci-après « AAA »), sauf si la législation de l'État ou de la province de résidence de l'Associé stipule expressément des modalités différentes. Cette disposition couvre tout litige ou toute réclamation impliquant les sociétés affiliées d'USANA, leurs actionnaires, hauts dirigeants, administrateurs, employés, Associés, fournisseurs, représentants et agents respectifs, son programme de rémunération, ses produits, les droits et obligations des Associés et d'USANA, toute loi applicable, relativement à l'achat de produits ou à leurs résultats, que le litige ou la plainte émane d'un Associé ou d'USANA en vertu de la Convention d'Associé, ou dans tout autre cas de différend, plainte ou cause d'action.

En acceptant l'arbitrage de tout différend en vertu des présentes, l'Associé reconnaît et convient de renoncer au droit à un procès devant un tribunal ou un jury. Tout cas d'arbitrage est à titre personnel et aucun recours collectif n'est permis. Cependant, rien dans la présente disposition relative à l'arbitrage n'empêche un Associé d'entreprendre une poursuite pour l'attribution de dommages d'un montant d'au plus 10 000 \$ US (sans autre compensation) devant la cour des petites créances d'une juridiction appropriée, là où la loi le permet (« réclamation devant la Cour des petites créances »). L'AAA déterminera le bien-fondé de tout litige découlant de la soumission d'un différend à l'arbitrage ou de l'interprétation ou du caractère exécutoire dudit arbitrage.

L'arbitrage sera effectué en toute confidentialité et il est interdit à un Associé de divulguer à un tiers, à l'exception de son conseiller juridique dont il devra assurer la conformité à la présente disposition de confidentialité, tout ce qui suit : l'existence ou la nature d'une plainte, d'un moyen de défense ou d'un argument de la poursuite; de tout document, correspondance, plaidoyer, exposé, pièce à conviction, déclaration, témoignage, preuve, ou de toute information échangée ou présentée relativement à une plainte, moyen de défense ou argument de la poursuite; de tout jugement, décision ou résultat d'une plainte, d'un moyen de défense ou d'un argument de la poursuite (collectivement les « éléments matériels de l'arbitrage »).

Toute réclamation d'un montant maximal d'un million de dollars US (1 000 000 \$) sera soumise à un seul arbitre

impartial – un avocat spécialisé en droit contractuel depuis au moins dix (10) ans (de préférence, un avocat ayant une bonne connaissance de l'industrie de la vente directe) – sélectionné dans la liste de l'AAA. Toute réclamation d'un montant supérieur à un million de dollars US (1 000 000 \$) sera soumise à trois arbitres impartiaux, parmi lesquels au moins un ancien juge d'État ou fédéral et un avocat spécialisé en droit contractuel depuis au moins dix (10) ans (de préférence, un avocat ayant une bonne connaissance de l'industrie de la vente directe). Le choix des arbitres sera effectué conformément à la réglementation de l'AAA.

L'arbitre n'est d'aucune façon 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 Politiques et procédures et de la Convention d'Associé. La norme de preuve en cas d'arbitrage exige la soumission d'une preuve précise et convaincante.

Chaque partie touchée par l'arbitrage assumera ses propres frais et dépenses afférents à l'arbitrage, y compris les frais juridiques et frais de soumission des dossiers. Cependant, dans le cas où le(s) arbitre(s) accorde(nt) des dommages supérieurs à un million de dollars US (1 000 000 \$) ou juge(nt) la plainte sans fondement, il(s) peut (peuvent) exiger que la partie perdante paie les frais et dépenses de la partie gagnante, y compris ses frais juridiques, d'expertise et de soumission de dossier.

Toute procédure d'arbitrage en vertu des présentes doit être engagée au plus tard un (1) an après la prise d'effet du différend ou de la plainte. 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 ou à la plainte et une renonciation audit différend ou à ladite plainte. L'arbitrage doit commencer au plus tard trois (3) mois suivant la date de la nomination de l'arbitre (des arbitres).

La présente clause stipulant le recours à l'arbitrage survivra à toute expiration ou résiliation de la Convention d'Associé.

La décision de l'arbitre sera sans appel et liera les parties; le cas échéant, la décision peut être soumise à tout tribunal d'une juridiction compétente pour confirmation. 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, la réglementation de l'AAA régira la procédure d'appel.

Aucune procédure d'appel interlocutoire devant un tribunal ou aucune motion d'annulation d'un ordre de l'arbitre qui n'est pas une attribution finale de dommages déterminée par l'entière procédure d'arbitrage, à l'exception de ce que la loi exige, n'est autorisée. 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 présente Convention d'Associé.

Rien dans les présentes politiques et procédures n'empêche USANA de requérir et d'obtenir auprès de tout tribunal ayant juridiction une ordonnance de séquestre, injonction temporaire, injonction préliminaire, injonction permanente 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 ou à une autre procédure, ou en l'attente d'une décision ou attribution de dommages et intérêts en rapport avec toute procédure, d'arbitrage ou autre.

L'existence d'une action intentée par un Associé contre USANA ou autre cause d'action n'empêche pas USANA d'exiger le strict respect des engagements souscrits par l'Associé dans la Convention d'Associé.

## SECTION 9 – COMMANDES

### 9.1 MÉTHODES DE COMMANDE

Les Associés peuvent commander des marchandises par les moyens suivants : téléphone, télécopie, poste, courriel, Internet ou programme de commande automatique. Pour commander par Internet, les Associés doivent communiquer avec les Services aux distributeurs pour obtenir un numéro d'identification personnel (NIP).

Au moment de passer une commande par téléphone, l'Associé doit être prêt à fournir toute l'information demandée sur le formulaire de commande de produits (Associé). Le paiement des marchandises commandées est effectué par prélèvement bancaire électronique (pour les commandes automatiques et les Clients privilégiés seulement) ou par carte de crédit.

Pour une commande transmise par télécopie, inscrire lisiblement à l'encre toute l'information nécessaire sur le formulaire de commande. Envoyer par télécopie l'exemplaire blanc du formulaire de commande. Le paiement des marchandises commandées est effectué par prélèvement bancaire électronique ou par carte de crédit.

Pour une commande transmise par la poste, envoyer l'exemplaire blanc du formulaire de commande dûment rempli, accompagné du paiement total, à l'adresse suivante :

USANA, Inc.  
P.O. Box 4000  
Tooele, Utah 84074  
États-Unis

Le distributeur doit conserver dans ses dossiers l'exemplaire jaune du bon de commande. Le paiement peut être effectué par carte de crédit, traite bancaire, mandat, prélèvement bancaire électronique (pour les Associés et Clients privilégiés) ou chèque personnel.

Pour commander en ligne, il doit accéder au panier d'achats sur le site [USANA.com](http://USANA.com). Les paiements peuvent s'effectuer par carte de crédit ou par prélèvement sur un compte de chèques déjà établi. (Pour ouvrir un tel compte, il faut soumettre le formulaire de prélèvement ou dépôt automatique, avec un spécimen de chèque.)

### 9.2 PROGRAMME DE COMMANDE AUTOMATIQUE

Les Associés et Clients privilégiés en règle peuvent participer au programme de commande automatique d'USANA. Pour s'inscrire à ce programme, il faut remplir le formulaire d'adhésion et de convention de commande automatique en indiquant les produits qu'USANA devra envoyer automatiquement au destinataire à chaque cycle de quatre semaines. Le montant de la commande, les frais applicables de préparation et de transport, ainsi que la taxe de vente seront automatiquement facturés au compte de carte de crédit ou au compte bancaire dont le destinataire aura autorisé l'emploi pour le paiement. Les Associés doivent veiller à avoir la somme adéquate au crédit de leur compte, une semaine avant le traitement de leur commande automatique.

### 9.3 POLITIQUES D'ORDRE GÉNÉRAL

Lorsque le mode de paiement qui accompagne une commande postale est invalide ou incorrect, USANA tentera de communiquer avec l'Associé par téléphone et (ou) lettre pour obtenir le paiement approprié. Si ces tentatives ne produisent pas de résultat après cinq jours ouvrables, la commande ne sera pas exécutée et le bon de commande sera retourné à l'expéditeur. USANA n'expédie aucune marchandise sur la base du paiement à la livraison. USANA n'impose aucun montant minimum de commande. Chaque commande passée peut inclure des produits et des outils de vente.

### 9.4 ACHAT DES PRODUITS USANA

Pour bénéficier des crédits de volume de ventes associés à chaque produit, chaque Associé doit acheter ses produits directement auprès d'USANA.

### 9.5 RUPTURE DE STOCK

Règle générale, USANA n'envoie pas ultérieurement les produits qui ne sont pas en stock. Au besoin, USANA peut cependant le faire dans le cas d'une commande automatique.

### 9.6 DISPARITÉS ENTRE COMMANDE ET LIVRAISON

S'il y a disparité entre une commande et les marchandises livrées, ou si les marchandises livrées ont subi des dommages, l'Associé doit en aviser USANA au plus tard trente (30) jours après la date d'expédition, faute de quoi l'Associé perd son droit de demander une rectification. Pour cette demande, appliquer la procédure de correction décrite dans le formulaire d'échange/retour du produit pour les Associés.

## SECTION 10 – PAIEMENT ET EXPÉDITION

### 10.1 MODES DE PAIEMENT

Tout formulaire ou document d'autorisation doit comporter la signature de l'Associé.

#### 10.1.1 Traités ou mandats bancaires

Le libellé de la traite ou du mandat doit être fait à l'ordre d'USANA, au montant total de la commande (y compris la taxe de vente applicable et les frais de transport et de manutention.)

#### 10.1.2 Chèques personnels

Mêmes conditions que pour la traite ou le mandat bancaire. Cependant, le chèque ne doit pas être périmé ou postdaté.

Tout chèque ou traite bancaire que la banque retourne à USANA sans l'honorer peut entraîner la suspension immédiate des privilèges de paiement par chèque personnel ou traite bancaire. Des frais de service de 20 \$ US seront facturés à l'Associé pour le chèque retourné.

En l'absence du remplacement immédiat d'un chèque qui a été retourné, l'Associé en cause est exposé à la résiliation de la Convention d'Associé et à un éventuel recours juridique. Tout montant non perçu peut être déduit des commissions payables ultérieurement.

USANA peut choisir de solliciter l'autorisation du chèque personnel d'un Associé par un service de garantie des chèques. Advenant que ledit service n'accorde pas l'autorisation sollicitée, la commande ne sera pas exécutée.

#### 10.1.3 Cartes de crédit

USANA accepte les paiements par carte de crédit VISA, MasterCard, American Express et Discover. En cas d'un débit refusé, la commande ne sera pas exécutée. L'utilisation de la carte de crédit d'une autre personne sans son autorisation expressément formulée par écrit est interdite et peut donner lieu à la résiliation de la Convention d'Associé à l'initiative d'USANA.

#### 10.1.4 Programme de paiement par prélèvement électronique sur compte bancaire

Dans le cadre du programme de prélèvement électronique sur compte bancaire, l'Associé ou le Client privilégié autorise USANA à faire prélever le montant de ses commandes sur son compte bancaire. Pour participer à ce programme, l'Associé ou le Client privilégié doit être inscrit au programme de commande automatique. Il doit en outre remplir et soumettre à USANA le formulaire d'autorisation de prélèvement électronique (n° 9578), accompagné d'un chèque annulé.

### 10.2 CHÈQUES RETOURNÉS (INSUFFISANCE DE FONDS) ET CRÉDIT REFUSÉ

Tout chèque retourné par la banque donnera lieu à la facturation de frais de service de 20 \$ US et, par la suite, les chèques personnels ne seront plus acceptés. Toute commande ultérieure devra être accompagnée d'un mandat ou d'une traite bancaire. Tout solde en souffrance dû à USANA sera déduit des commissions ou primes payables ultérieurement au distributeur en cause.

### 10.3 PROGRAMME DE COMMANDE AUTOMATIQUE

Après sa mise en œuvre, le programme demeure en vigueur jusqu'à ce qu'une demande écrite d'annulation parvienne au siège social d'USANA;

La modification ou résiliation d'un abonnement à la livraison automatique peut se faire en ligne (pour la modification seulement), par téléphone ou par écrit, au plus tard le vendredi précédant la date de traitement de la commande.

La participation au programme de livraison automatique est facultative, et ceci ne libère pas l'Associé de son obligation de satisfaire aux exigences de ventes au détail et à l'obligation de revente d'au moins 70 % des marchandises commandées.

### 10.4 LIVRAISON ET RISQUE DE PERTE

USANA peut confier la livraison de ses produits à un transporteur public. En pareil cas, le destinataire doit consentir à payer les frais de transport et de manutention, ainsi que tous les autres frais pertinents pour couvrir le coût d'expédition des produits commandés depuis l'entrepôt d'USANA jusqu'à son adresse de livraison. USANA considère avoir effectué la livraison de ses produits dès que le colis et le connaissance sont remis au transporteur public, après quoi il incombe au destinataire d'assumer le risque de perte ou de dommage en cours de livraison.

## 11.1 MODIFICATIONS DE L'INFORMATION DESCRIPTIVE DU COMMERCE DE DISTRIBUTION

### 11.1.1 Généralités

Chaque Associé doit communiquer sans délai à USANA toute modification des renseignements qui figurent sur le formulaire d'adhésion et de Convention d'Associé. Pour ce faire, l'Associé doit soumettre à cet effet une demande par écrit accompagnée d'un formulaire d'adhésion et de Convention d'Associé dûment rempli et signé et des documents justificatifs appropriés.

### 11.1.2 Ajout d'un cosignataire

Pour ajouter un cosignataire à une Convention d'Associé existante, USANA doit recevoir une demande par écrit à cet effet, accompagnée d'un formulaire d'adhésion et de Convention d'Associé dûment rempli sur lequel figurent le numéro de sécurité sociale ou d'assurance sociale et la signature des cosignataires. Les modifications autorisées en vertu de la présente disposition ne permettent pas le changement de lignée de parrainage.

## 11.2 RAPPORTS DE GÉNÉALOGIE DESCENDANTE ET RELEVÉS DE COMMISSIONS

### 11.2.1 Rapports de généalogie

Les rapports de généalogie sont facultatifs. On peut les commander en appelant les Commandes Express et en les faisant ajouter à la commande automatique. On peut également les commander par la poste, à l'aide du formulaire de demande de rapport de généalogie qui doit être rempli et retourné à USANA. Lorsqu'un Associé commande un rapport de généalogie de lignée descendante, USANA déduit les frais applicables des commissions payables à l'Associé. Les rapports de généalogie contiennent de l'information confidentielle considérée comme secret commercial dont USANA Health Sciences, Inc. est propriétaire exclusif. Consulter la section 3.6.2 pour connaître les restrictions quant à l'utilisation de ces rapports.

### 11.2.2 Relevés de commissions

Des relevés de commissions sont imprimés pour tous les Associés actifs qui reçoivent un chèque de commission. Ces relevés sont envoyés par la poste avec les chèques de commission. Les relevés de commissions ne sont pas facultatifs. USANA déduira automatiquement les frais de service comptable afférents à ces relevés à tout Associé recevant un chèque de commission.

### 11.3 ERREURS OU QUESTIONS

Advenant qu'un Associé ait des questions sur les commissions, primes, rapports de généalogie, commandes ou frais, ou considère qu'une erreur a été commise, l'Associé doit en aviser USANA au plus tard trente (30) jours après la date où l'élément douteux ou possiblement erroné a été constaté. USANA décline toute responsabilité au titre des erreurs, omissions ou problèmes qui n'ont pas été signalés au cours de ce délai de trente jours.

### 11.4 RÉOLUTION DE PROBLÈMES

Les Associés doivent communiquer par téléphone ou par la poste avec les Services aux distributeurs d'USANA pour toute question concernant les livraisons, les commandes, les commissions, les primes et le programme de rémunération binaire.

## SECTION 12 – INACTIVITÉ ET POLITIQUES DE RÉSILIATION

### 12.1 INACTIVITÉ

Tout Associé qui ne réalise pas le volume de ventes personnel exigé par le programme de rémunération binaire d'USANA pendant un cycle de quatre semaines ne reçoit pas de commission au titre des ventes générées par son équipe durant ce cycle de quatre semaines.

### 12.2 RÉSILIATION À L'INITIATIVE D'USANA

La violation par un Associé des dispositions de la Convention d'Associé, y compris toute modification qu'USANA peut y apporter à sa seule discrétion de temps à autre, constitue une violation substantielle de la Convention d'Associé et peut provoquer l'imposition, si USANA en décide ainsi, des mesures disciplinaires décrites à la section 8.3, y compris la résiliation de la Convention d'Associé à l'initiative d'USANA. La résiliation de la Convention d'Associé à l'initiative d'USANA se traduit pour l'Associé par la perte de tous ses droits sur sa et à toutes les commissions et primes payables sur le chiffre d'affaires réalisé par l'équipe. Un Associé dont la Convention d'Associé a été résiliée à l'initiative d'USANA reçoit seulement les commissions et primes payables durant la dernière semaine entière antérieure à la résiliation.

Advenant la résiliation de la Convention d'Associé à l'initiative d'USANA, USANA en avisera l'Associé par courrier recommandé envoyé à l'Associé à l'adresse indiquée au dossier conservé par l'entreprise. Une telle résiliation prend effet à la date d'envoi de l'avis écrit envoyé par courrier recommandé, avec accusé de réception, à la dernière adresse connue de l'Associé, ou lorsque l'Associé reçoit effectivement l'avis de résiliation (la première des deux dates). Advenant une telle résiliation de la Convention d'Associé à l'initiative d'USANA, l'Associé en cause doit immédiatement cesser de se présenter à titre d'Associé USANA.

L'Associé peut faire appel de la résiliation devant le Service de la conformité d'USANA. La demande d'appel de l'Associé doit être soumise par écrit et parvenir à l'entreprise quinze (15) jours au plus suivant la date de la lettre de résiliation d'USANA. Si USANA ne reçoit pas une demande d'appel au cours de ce délai de quinze jours, la résiliation devient irrévocable. L'Associé doit soumettre dans son dossier d'appel tous les documents à l'appui de sa demande. Le personnel du Service de la conformité d'USANA examinera le dossier d'appel. Si l'Associé soumet un dossier d'appel de résiliation avant l'expiration du délai prescrit, le Service de la conformité d'USANA étudiera le dossier et réévaluera la décision de résiliation, envisagera toute autre action appropriée, et communiquera sa décision finale par écrit à l'Associé. Cette décision du Service de la conformité d'USANA sera irrévocable.

Un Associé dont la Convention d'Associé a été ainsi résiliée à l'initiative d'USANA peut soumettre une nouvelle demande d'adhésion au statut d'Associé douze (12) mois après la date de la résiliation. Dans un tel cas, l'Associé en cause doit adresser au Service de la conformité d'USANA une lettre présentant les raisons pour lesquelles il pense qu'USANA devrait lui permettre d'avoir un commerce de distribution. USANA décidera à sa seule discrétion d'accepter ou rejeter cette nouvelle demande de permission d'exploitation.

## 12.3 RÉSILIATION PAR ÉCRIT

Tout Associé ou Client privilégié peut annuler la convention qui le lie à USANA en tout temps et quelle qu'en soit la raison, en faisant connaître par écrit à USANA son intention de mettre fin à son commerce de distribution ou de renoncer au statut de Client privilégié. L'avis écrit doit porter la signature de l'Associé ou du Client privilégié et indiquer en lettres moulées ses nom, adresse et numéro d'identification approprié.

## 12.4 CONSÉQUENCES D'UNE RÉSILIATION

Par suite d'une résiliation ou d'une résiliation à l'initiative d'USANA d'un Associé, celui-ci est déchu de tout droit, titre, réclamation ou intérêt par rapport à son équipe qu'il exploitait et n'a plus droit aux primes et commissions générées par ladite équipe. Par suite d'une résiliation ou d'une résiliation à l'initiative d'USANA d'un Associé, 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 ne plus utiliser tout autre article portant le logo, la marque de commerce ou de service d'USANA.

Un Associé dont la Convention d'Associé a été résiliée à l'initiative d'USANA reçoit seulement les commissions et primes payables durant la dernière semaine entière antérieure à la résiliation, à moins qu'un montant ait été retenu par l'entreprise pendant la période de l'enquête. Si l'enquête portant sur la conduite de l'Associé aboutit à la résiliation de la Convention d'Associé à l'initiative d'USANA, ledit Associé n'a pas le droit de recouvrer le montant des commissions et primes retenu par USANA.

À sa demande, un Associé qui met fin volontairement à sa Convention d'Associé peut devenir Client privilégié en soumettant une Convention de Client privilégié à USANA.

## SECTION 13 – GLOSSAIRE

### DÉFINITIONS DES EXPRESSIONS

**Associé** – Personne physique qui a signé un formulaire d'adhésion et de Convention d'Associé, lequel a été accepté par USANA. Les Associés doivent satisfaire certains critères et doivent assumer les tâches de formation, motivation, soutien et perfectionnement des Associés de leur équipe respective. Les Associés sont autorisés à acheter les produits et services USANA au prix de détail, à recruter des Clients privilégiés et de nouveaux Associés, et à participer à tous les programmes organisés par l'entreprise pour les Associés.

**Associé actif** – Associé qui réalise le volume de ventes personnel minimum stipulé dans le programme de rémunération binaire d'USANA.

**Associé promu** – Associé qui a obtenu à la fois des commissions et une promotion pour son volume de ventes de groupe, ce qui lui donne droit à un titre (par exemple, Partageur ou Partisan).

**Centre d'affaires** – L'expression « Centre d'affaires » est définie dans le programme de rémunération binaire d'USANA.

**Commande automatique (programme de)** – Pour déterminer à quelle date une commande automatique doit être exécutée, un Associé peut demander le numéro de sa semaine de livraison automatique en s'adressant aux Services aux distributeurs. Par exemple, s'il s'agit de la semaine n° 3; cherchez la troisième semaine du mois en cours sur un calendrier. La commande automatique sera exécutée le lundi de cette semaine, et par la suite le même jour chaque semaine n° 3, sauf en cas d'annulation. Les comptes de carte de cré-

dit sont débités et les prélèvements bancaires effectués au cours de la première moitié de la semaine d'exécution des commandes automatique.

**Consommateur final** – Personne qui achète des produits USANA pour sa consommation personnelle.

**Convention d'Associé** – L'expression « Convention d'Associé » utilisée dans les présentes Politiques et procédures englobe le formulaire de demande d'adhésion et de Convention, les Politiques et procédures d'USANA et le programme de rémunération binaire.

**Côté** – Les Associés affectés à un côté d'un Centre d'affaires et leur équipe respective constituent un « côté » de l'équipe d'un Associé.

**Cycle de livraison de quatre semaines** – Chaque quatrième vendredi suivant la date d'une commande de 100 points passée par un Associé. Si un Associé passe une commande un vendredi, le vendredi de la semaine de la commande est considéré comme le premier des quatre vendredis du cycle de paiement du volume de ventes généré par l'Associé.

*Exemple : Si un Associé passe sa commande le jeudi 6 juin 2013, son cycle de quatre semaines expire quatre vendredis plus tard (le vendredi 28 juin 2013). Pour demeurer actif, l'Associé devra faire une autre commande au plus tard le vendredi 5 juillet 2013.*

*Exemple : Si un Associé passe sa commande le vendredi 6 septembre 2013, son cycle de quatre semaines expire trois vendredis plus tard (le vendredi 27 septembre 2013). Pour demeurer actif, l'Associé devra faire une autre commande au plus tard le vendredi 4 octobre 2013.*

(Consulter le calendrier cyclique de quatre semaines sur The Hub pour plus d'éclaircissements.)

Il est de première importance pour un Associé de demeurer actif durant un cycle afin de se qualifier pour des primes et commissions.

**Documents officiels d'USANA** – Documentation, CD, DVD, documents électroniques ou autres, élaborés, imprimés, publiés ou distribués par USANA.

**Entreprise** – L'expression « entreprise » utilisée dans les présentes « Politiques et procédures » et dans tous les documents publiés par USANA désigne USANA Health Sciences, Inc. et USANA Canada Co.

**Équipe** – L'équipe d'un Associé regroupe tous les Clients privilégiés et Associés situés à un niveau inférieur.

**Foyer/famille immédiate** – Un Associé, son/sa conjoint(e) et ses enfants à charge.

**La Trousse de bienvenue** – Ensemble d'articles de formation et de documents d'information produits par USANA, acheté par chaque nouvel Associé. La Trousse de bienvenue est vendu aux Associés au prix coûtant.

**Niveaux** – Les niveaux occupés par les divers Associés dans l'équipe d'un Associé particulier. Cette expression décrit la relation entre un Associé et un autre Associé dans sa lignée ascendante, en fonction du nombre d'Associés reliés par parrainage entre ces deux Associés.

**Produits donnant lieu au versement de commissions** – Tout produit USANA pris en compte pour le calcul des commissions et primes payables. Le Système de développement d'entreprise et les outils de vente ne donnent pas droit à des commissions.

**Qualification pour 3 Centres d'affaires** – Vous devez générer 400 points de volume de ventes au cours de la période initiale comprenant six vendredis, à partir du vendredi de la semaine durant laquelle la demande d'adhésion a été reçue.

**Rapport de généalogie** – Rapport produit par USANA pour chaque Associé, qui identifie les Associés et la constitution de l'organisation commerciale (équipe). Ce rapport contient de l'information confidentielle considérée comme secret commercial (voir la section 3.6.2).

**Résiliation** – Résiliation de la Convention d'Associé ou de Client privilégié. La résiliation peut survenir volontairement (à l'initiative de l'Associé en cause), ou involontairement (à l'initiative d'USANA).

**Résiliation involontaire** – Résiliation de la Convention d'Associé ou de Client privilégié, à l'initiative d'USANA.

**Résiliation volontaire** – Résiliation de la Convention d'Associé ou de Client privilégié, à l'initiative de l'Associé ou du Client privilégié, pour tout motif.

**Volume de ventes de groupe** – Le volume de ventes de produits USANA donnant droit aux commissions, généré par l'équipe d'un Associé. Le volume de ventes de groupe n'inclut pas le volume de ventes personnel de l'Associé en cause. Les trousse de démarrage et les outils de vente ne génèrent aucun point de volume de ventes.

**Volume de ventes de groupe (VVG) – côté droit** – Le volume de ventes donnant droit au versement de commissions réalisé par le côté droit d'un Centre d'affaires.

**Volume de ventes de groupe (VVG) – côté gauche** – Le volume de ventes donnant droit au versement de commissions réalisé par le côté gauche d'un Centre d'affaires.

**Volume de ventes personnel (VVP)** – Le volume de ventes représentant les achats par un Associé de produits donnant lieu au versement de commissions publiés ou distribués par USANA.

**Entreprise** – L'expression « entreprise » utilisée dans les présentes « Politiques et procédures » et dans tous les documents publiés par USANA désigne USANA Health Sciences, Inc. et USANA Canada Co.

**Équipe** – L'équipe d'un Associé regroupe tous les Clients privilégiés et Associés situés à un niveau inférieur.

**Foyer/famille immédiate** – Un Associé, son/sa conjoint(e) et ses enfants à charge.

**La Trousse de bienvenue** – Ensemble d'articles de formation et de documents d'information produits par USANA, acheté par chaque nouvel Associé. La Trousse de bienvenue est vendue aux Associés au prix coûtant.

**Niveaux** – Les niveaux occupés par les divers Associés dans l'équipe d'un Associé particulier. Cette expression décrit la relation entre un Associé et un autre Associé dans sa lignée ascendante, en fonction du nombre d'Associés reliés par parrainage entre ces deux Associés.

**Produits donnant lieu au versement de commissions** – Tout produit USANA pris en compte pour le calcul des commissions et primes payables. Le Système de développement d'entreprise et les outils de vente ne donnent pas droit à des commissions.

**Qualification pour 3 Centres d'affaires** – Vous devez générer 400 points de volume de ventes au cours de la période initiale comprenant six vendredis, à partir du vendredi de la semaine durant laquelle la demande d'adhésion a été reçue.

**Rapport de généalogie** – Rapport produit par USANA pour chaque Associé, qui identifie les Associés et la constitution de l'organisation commerciale (équipe). Ce rapport contient de l'information confidentielle considérée comme secret commercial (voir la section 3.6.2).

**Résiliation** – Résiliation de la Convention d'Associé ou de Client privilégié. La résiliation peut survenir volontairement (à l'initiative de l'Associé en cause), ou involontairement (à l'initiative d'USANA).

**Résiliation involontaire** – Résiliation de la Convention d'Associé ou de Client privilégié, à l'initiative d'USANA.

**Résiliation volontaire** – Résiliation de la Convention d'Associé ou de Client privilégié, à l'initiative de l'Associé ou du Client privilégié, pour tout motif.

**Volume de ventes de groupe** – Le volume de ventes de produits USANA donnant droit aux commissions, généré par l'équipe d'un Associé. Le volume de ventes de groupe n'inclut pas le volume de ventes personnel de l'Associé en cause. Les trousse de démarrage et les outils de vente ne génèrent aucun point de volume de ventes.

**Volume de ventes de groupe (VVG) – côté droit** – Le volume de ventes donnant droit au versement de commissions réalisé par le côté droit d'un Centre d'affaires.

**Volume de ventes de groupe (VVG) – côté gauche** – Le volume de ventes donnant droit au versement de commissions réalisé par le côté gauche d'un Centre d'affaires.

**Volume de ventes personnel (VVP)** – Le volume de ventes représentant les achats par un Associé de produits donnant lieu au versement de commissions.









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

Article n° 583.020201 Rév 07/18

1609 CA\_FR 0718