

USANA



Politiques et procédures

Politiques et procédures

SECTION 1

INTRODUCTION	5
1.1 Politiques incorporées à la convention de Distributeur	5
1.2 Objet des politiques.....	5
1.3 Modifications	5
1.4 Retards.....	5
1.5 Indépendance des clauses	5
1.6 Titres	5
1.7 Renonciation	5
1.8 Obligation de vérification	5

SECTION 2

ADMISSION AU STATUT DE DISTRIBUTEUR... ..	5
2.1 Exigences à satisfaire pour devenir Distributeur.....	5
2.2 Système de développement d'entreprise (SDE).....	6
2.3 Identification et numéro de Distributeur	6
2.4 Inscription par téléphone.....	6
2.5 Avantages dont bénéficient les Distributeurs ..	6
2.6 Renouvellement de la Convention de Distributeur.....	6

SECTION 3

EXPLOITATION D'UN COMMERCE DE DISTRIBUTION USANA.....	6
3.1 Activités des membres du foyer d'un Distributeur ou de personnes affiliées.....	6
3.2 Respect des Politiques relatives au Programme de rémunération binaire d'USANA.....	7
3.3 Publicité.....	7
3.3.1 Généralités	7
3.3.2 Télévision et radio.....	7
3.3.3 Demandes d'information des médias.....	7
3.3.4 Marques commerciales et droits de reproduction	7
3.3.5 Utilisation du nom, du témoignage et de l'image des associés.....	8
3.3.6 Prix annoncés	8
3.3.7 Médias sociaux	8
3.4 Déclarations et prétentions des Distributeurs.....	8
3.4.1 Allégations sur les produits	8
3.4.2 Allégations sur les possibilités de revenu.....	8
3.4.3 Exonération de responsabilité.....	8
3.5 Établissement commercial.....	8
3.6 Activités de recrutement interdites.....	8
3.6.1 Interdiction de toute sollicitation après la résiliation	9
3.6.2 Rapport de généalogie.....	9
3.7 Personnes morales	9

3.8 Renseignements personnels et droit à la vie privée.....	10
3.8.1 Renseignements personnels.....	10
3.8.2 Transmission de renseignements personnels à des tiers.....	10
3.8.3 Accès du distributeur aux renseignements personnels qui le concernent	10
3.9 Statut d'entrepreneur indépendant.....	10
3.10 Assurances	11
3.10.1 Protection « activité commerciale ou professionnelle »	11
3.10.2 Protection « responsabilité civile découlant des produits »	11
3.10.3 Acceptation des risques.....	11
3.11 Commerce international	11
3.12 Respect de la législation et de la réglementation.....	11
3.13 Activité limitée à un seul commerce de distribution.....	11
3.14 Interdiction de réemballage et réétiquetage	11
3.15 Vente, transfert ou cession du commerce de distribution	12
3.16 Scission d'un commerce de distribution.....	12
3.17 Succession	12
3.18 Fiscalité.....	12
3.18.1 Impôts sur le revenu	12
3.18.2 TVA.....	12
3.19 Sollicitation téléphonique et électronique.....	12
3.20 Territoires.....	12
3.21 Expositions et salons professionnels	13
3.22 Transfert de parrainage	13
3.22.1 Conflits de parrainage.....	13
3.22.2 Modifications aux placements.....	13
3.22.3 Maraude entre lignées.....	13
3.23 Pratiques trompeuses et conduite préjudiciable.....	13

SECTION 4

RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEURS ET PARRAINS.....	14
4.1 Activité permanente de supervision, formation et vente.....	14
4.2 Dénigrement interdit.....	14
4.3 Transmission des demandes d'admission et commandes.....	14
4.4 Alerte conformité.....	14

SECTION 5

EXIGENCES DE VENTE.....	14
5.1 Vente de produits	14
5.2 Ventes à des clients au détail	14

5.3	Interdiction d'acquisition d'un stock excessif.....	14
5.4	Acomptes.....	15

SECTION 6

COMMISSIONS ET PRIMES..... 15

6.1	Intervalle de versement des commissions et primes.....	15
6.2	Redressement des commissions et primes.....	15
6.3	Perte du droit au versement de commissions.....	15
6.4	Commissions et crédits non réclamés.....	15
6.5	Refus de Paiement.....	15

SECTION 7

GARANTIE DES PRODUITS, RETOUR DE MARCHANDISES ET RACHAT DE STOCK..... 15

7.1	Echange des produits.....	15
7.2	Politique de retour dans les trente (30) jours.....	15
7.2.1	Clients au détail.....	15
7.2.2	Clients privilégiés.....	15
7.2.3	Distributeurs.....	15
7.3	Tous les autres retours de marchandises.....	16
7.4	Procédures applicables à tous les rachats et retours de marchandise.....	16

SECTION 8

RÉSOLUTION DES LITIGES ET INTERVENTIONS POUR MANQUEMENT.. 16

8.1	Résolution des litiges entre Distributeurs.....	16
8.1.1	Griefs et plaintes.....	16
8.1.2	Examen par le Service de la conformité d'USANA.....	16
8.2	Juridiction, lieu de règlement et choix de la législation.....	16
8.3	Procédures de manquement.....	16

SECTION 9

COMMANDES..... 17

9.1	Méthodes de commande.....	17
9.2	Programme de commande automatique..	17
9.3	Politiques d'ordre général.....	17
9.4	Achat des produits USANA.....	17
9.5	Rupture de stock.....	17
9.6	Disparité entre commande et livraison.....	17

SECTION 10

PAIEMENT ET EXPÉDITION..... 18

10.1	Mode de paiement.....	18
10.1.1	Chèques.....	18

10.1.2	Cartes de crédit.....	18
10.1.3	Programme de paiement par prélèvement automatique sur compte bancaire.....	18
10.2	Programme de commande automatique.....	18

SECTION 11

SERVICES AUX DISTRIBUTEURS..... 18

11.1	Modifications de l'information descriptive du commerce de distribution USANA.....	18
11.1.1	Généralités.....	18
11.1.2	Ajout d'un cosignataire.....	18
11.2	Rapports de généalogie et relevés de commissions.....	18
11.2.1	Rapports de généalogie.....	18
11.2.2	Bulletins de précompte.....	18
11.3	Erreurs ou questions.....	18
11.4	Résolution de problèmes.....	18

SECTION 12

INACTIVITÉ ET POLITIQUES DE RÉSILIATION..... 18

12.1	Inactivité.....	18
12.2	Résiliation à l'initiative d'USANA.....	19
12.3	Résiliation par le Distributeur.....	19
12.4	Conséquences d'une résiliation.....	19

SECTION 13

GLOSSAIRE - DÉFINITION DES EXPRESSIONS..... 19



© Copyright 2017 USANA Health Sciences, Inc.
Les Distributeurs 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 DE DISTRIBUTEUR

Les présentes Politiques et Procédures, dans leur forme actuelle et telles qu'elles peuvent être amendées de temps à autre par USANA, sont incorporées à la Convention de Distributeur USANA. Chaque Distributeur 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 Distributeur désigne toute personne qui a signé une demande d'adhésion.

1.2 OBJET DES POLITIQUES

La Convention de Distributeur vise à :

- définir la relation entre USANA et le Distributeur indépendant
- définir les normes de pratique commerciale acceptables
- aider les Distributeurs à développer et protéger leur commerce.

1.3 MODIFICATIONS

Les modifications de tarifs entrent en vigueur dès leur publication sur le site d'USANA.

USANA peut modifier de temps à autre notamment et sans s'y limiter : les clauses de la Convention de Distributeur, les présentes Politiques et Procédures, le Programme de rémunération et les prix de vente des produits. Toute modification de la Convention entre en vigueur 30 jours après sa communication aux Distributeurs actifs par la voie des publications officielles d'USANA destinées aux Distributeurs. Ces publications peuvent être réalisées en ligne, sur le site USANA, par message dans l'espace personnel du Distributeur, par email, par message sur les relevés de commissions ou plus généralement au travers de toute publication éditée par USANA.

En cas de désaccord du Distributeur sur les modifications de la Convention, celui-ci doit le notifier à USANA par écrit motivé dans les 15 jours de la publication de la modification, à peine d'irrecevabilité de toute réclamation ultérieure. USANA entreprendra alors avec le Distributeur des explications complémentaires sur l'opportunité des changements pour le réseau. Si le désaccord persiste, la Convention pourra être résiliée par chacune des parties, sans indemnité, avec effet à 30 jours après notification par le Distributeur ou par USANA, si la Convention a moins de deux ans d'existence et 90 jours au-delà de deux ans d'existence si la notification provient d'USANA.

Le renouvellement de l'agrément accepté postérieurement à la publication d'une modification ou la réalisation de commandes postérieurement à la publication des modifications, sans notification écrite d'un désaccord, vaudra acceptation définitive des modifications de la Convention.

1.4 RETARDS

USANA n'encourt aucune responsabilité au titre de retards ou défaillances dans l'exécution de ses obligations, lorsque ceux-ci sont imputables 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 de Distributeur, 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 de Distributeur demeureront en vigueur, et elles seront interprétées comme si ladite disposition invalide, illégale ou inapplicable n'avait jamais été incluse dans la Convention de Distributeur.

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 de Distributeur, et ne peuvent être considérés comme y appartenant.

1.7 RENONCIATION

USANA ne renonce jamais à son droit d'exiger qu'un Distributeur se conforme strictement aux dispositions de la Convention de Distributeur ou aux lois et règlements en vigueur régissant l'activité commerciale des Distributeurs. 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 Conformité ou par un dirigeant de l'entreprise. La dispense n'est applicable que dans un 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 relatif à son activité USANA ou obtenir des conseils professionnels à cet égard et ne pas agir strictement sur la foi d'une information communiquée par USANA.

SECTION 2 – ADMISSION AU STATUT DE DISTRIBUTEUR

2.1 EXIGENCES À SATISFAIRE POUR DEVENIR DISTRIBUTEUR

- Avoir atteint l'âge de la majorité dans le pays de résidence
- Résider et exercer l'activité dans un secteur géographique où l'activité commerciale d'USANA est autorisée
- Lire et approuver le texte des présentes Politiques et Procédures et du Programme de rémunération binaire
- Soumettre à USANA le formulaire de demande d'adhésion (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 il peut être joint
- Acheter le Système de développement d'entreprise d'USANA, pour un prix minime (sauf là où la loi l'interdit)
- Avoir une immatriculation personnelle valide en France ou en Belgique, un numéro de sécurité sociale (si VDI, pour la France) ou une immatriculation au registre du commerce ou également pour la France, lorsque cela est autorisé, un enregistrement en qualité d'auto-entrepreneur.
- Si la demande d'adhésion contient des informations fausses ou inexacts, USANA pourra mettre fin à la Convention de Distributeur ou déclarer l'adhésion et l'agrément du Distributeur nuls et les annuler de manière rétroactive. De plus, le Distributeur doit communiquer à USANA immédiatement tout changement d'informations concernant la Convention de Distributeur.
- USANA se réserve le droit d'accepter ou de rejeter toute demande d'adhésion, à sa discrétion pour motifs légitimes.

2.2 SYSTÈME DE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE (SDE)

Personne n'est obligé d'acheter pour lui-même des produits USANA pour devenir Distributeur. Cependant, pour que les nouveaux Distributeurs 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 nouveau Distributeur achète la trousse du SDE (sauf là où la loi l'interdit) pour pouvoir participer au Programme de rémunération binaire USANA. USANA remboursera la trousse retournée en parfait état de revente à tout Distributeur qui demande la résiliation de sa Convention de Distributeur dans les 30 jours suivant la demande d'adhésion.

2.3 IDENTIFICATION ET NUMÉRO DE DISTRIBUTEUR

Sur réception et acceptation par USANA du formulaire original de sa demande d'adhésion, USANA affecte au Distributeur un numéro de Distributeur unique. Tout Distributeur doit mentionner ledit numéro chaque fois qu'il appelle un agent du Service Clients, afin de passer une commande ou de faire le suivi de ses commissions et primes. Un Distributeur qui est soumis à la TVA doit fournir à USANA son numéro de TVA intracommunautaire. Le Distributeur dont le commerce de distribution USANA est constitué en partenariat, entreprise, société ou association, doit fournir à USANA son numéro d'immatriculation et un extrait de son immatriculation (KBis pour la France). Cette justification peut être demandée à tout moment par USANA.

2.4 INSCRIPTION PAR TÉLÉPHONE

Toute personne souhaitant devenir Distributeur peut communiquer avec le siège social d'USANA par téléphone pour obtenir un numéro de Distributeur temporaire et une autorisation temporaire pour l'exploitation d'un commerce de distribution USANA. Le candidat doit communiquer au personnel du siège social d'USANA toute l'information nécessaire qui devrait figurer sur le formulaire d'adhésion. Le candidat peut également commander en même temps une trousse de démarrage (SDE), en la payant par carte de crédit.

Le numéro de Distributeur et l'autorisation temporaire d'exploitation accordée au nouveau Distributeur sont valides pendant les 21 jours précédant la réception par USANA du formulaire original d'adhésion 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 au Distributeur de ses commissions gagnées dans le cas où USANA n'a pas reçu le formulaire original d'adhésion ou ledit formulaire en ligne signé électroniquement, dans les 21 jours suivant la date d'autorisation temporaire d'exploitation accordée au Distributeur. Après la réception par USANA du formulaire original d'adhésion de Distributeur, USANA affecte au Distributeur un numéro de Distributeur 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 DISTRIBUTEURS

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

- Acheter des produits et services USANA aux prix réservés aux distributeurs ;
- Participer au Programme de rémunération cellulaire d'USANA (recevoir des primes et des commissions, lorsqu'il y est admissible) ;
- Parrainer d'autres personnes comme Clients privilégiés ou Distributeurs au sein de l'entreprise USANA et développer ainsi une organisation commerciale (équipe) et progresser dans le cadre du Programme de rémunération cellulaire d'USANA ;
- 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 Distributeurs ;
- Vendre au détail les produits et services d'USANA et tirer profit de leur vente.

L'exploitation d'un commerce de distribution ainsi que l'acceptation d'un revenu en vertu de tout autre avantage en vertu de la Convention de Distributeur constituent une acceptation des dispositions de la Convention de Distributeur et des présentes Politiques et Procédures, y compris toute modification ultérieure qui pourrait y être apportée.

2.6 RENOUVELLEMENT DE LA CONVENTION DE DISTRIBUTEUR

USANA facture à ses Distributeurs un droit de renouvellement annuel de l'autorisation d'exploitation d'un commerce de distribution USANA, droit qui s'élève à 20€. USANA facturera/prélèvera automatiquement ce montant (sur le compte de carte de crédit du Distributeur ou sur son compte de chèques, selon les renseignements communiqués à USANA) à la date anniversaire de l'agrément du Distributeur. Un Distributeur qui n'a pas de carte de crédit ou de compte de chèques doit obtenir son renouvellement par téléphone ou par courrier après paiement du droit annuel. Le renouvellement procure les avantages suivants :

- Renouvellement automatique de l'abonnement aux publications d'USANA ;
- Renouvellement de la Convention de Distributeur aux dispositions en vigueur à la date de renouvellement et maintien en vigueur de la lignée de parrainage ;
- Maintien en vigueur du droit du Distributeur de participer au Programme de rémunération cellulaire d'USANA, d'acheter des produits USANA, de profiter des programmes de service et soutien, des promotions, concours et activités de reconnaissance d'USANA, de participer aux événements organisés par l'entreprise et de vendre au détail les produits et services USANA.

SECTION 3 – EXPLOITATION D'UN COMMERCE DE DISTRIBUTION USANA

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

Toute activité d'un membre de la famille immédiate d'un Distributeur (conjoint ou personnes à charge) impliqué dans des actions qui, si le Distributeur en était l'auteur, enfreindrait l'une des dispositions de la Convention de Distributeur, sera considérée comme une violation commise par le Distributeur.

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

Les Distributeurs doivent se conformer à toutes les dispositions relatives au Programme de rémunération binaire d'USANA. Les Distributeurs ne doivent pas proposer l'opportunité d'affaires USANA par le biais de, ou en conjonction avec, toute autre occasion ou méthode de marketing non approuvée par USANA, ou en conjugaison avec elles. Les Distributeurs ne doivent pas inciter d'autres Clients privilégiés ou Distributeurs (existants ou potentiels) à participer aux activités d'USANA d'une manière non conforme au Programme décrit dans les documents officiels d'USANA. Les Distributeurs ne doivent pas inciter des Clients privilégiés ou des Distributeurs (existants ou potentiels) à signer, pour devenir Distributeur USANA, un document de convention ou contrat autre qu'un document officiel d'USANA. De même, les Distributeurs ne doivent pas inciter des Clients privilégiés ou Distributeurs (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 l'exécution de la convention de Distributeur, le Distributeur doit s'abstenir de toute pratique discourttoise, fallacieuse, illégale, immorale ou non conforme à l'éthique.

Seuls les Distributeurs qui ont atteint l'échelon de Directeur Or ou un échelon supérieur peuvent produire eux-mêmes du matériel de vente, de marketing ou d'appoint pour la promotion d'USANA, de l'opportunité d'affaires USANA, du Programme de rémunération binaire, des produits USANA ou de leur propre entreprise USANA. Les autres Distributeurs doivent utiliser uniquement les outils de vente et le matériel d'appoint produits ou approuvés par 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, les bons de commandes, etc. destinés à la promotion des produits et programmes d'USANA, ainsi que les messages par email, la messagerie vocale, les sites internet et l'utilisation des médias sociaux destinées à faire connaître USANA, ses produits, ses services ou son Programme de rémunération binaire.

Tout Distributeur qui a atteint l'échelon de Directeur Or ou un échelon supérieur 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 utilisation. USANA examinera les pièces ainsi soumises pour vérifier qu'elles satisfont à tous les critères de forme et de contenu appropriés. Des frais pourront être facturés au Distributeur. La décision prise par USANA (approbation ou rejet) sera sans délai communiquée au demandeur par écrit. Les Distributeurs qui ont atteint l'échelon de Directeur Or ou un échelon supérieur 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 Distributeur de vendre ledit matériel à des fins lucratives.

Le Distributeur 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 pour motif légitime et le Distributeur 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 Distributeurs ne peuvent faire diffuser des messages commerciaux à la télévision ou à la radio que sur autorisation expresse, préalable et par écrit d'USANA.

3.3.3 Demandes d'information des médias

Les Distributeurs doivent adresser immédiatement au Service Conformité 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 commerciales et droits de reproduction

La présente Convention de Distributeur n'emporte aucun transfert ni licence de droits de propriété intellectuelle dont USANA est titulaire.

- Les Distributeurs ne peuvent utiliser les marques verbales ou figuratives dont USANA est titulaire dans le cadre de la promotion des produits USANA d'une manière telle qu'elle puisse donner l'impression que les Distributeurs sont préposés à USANA. Aux fins de promouvoir les produits USANA, les Distributeurs ne peuvent utiliser que les outils de vente et le matériel d'appoint produits ou approuvés par USANA.
- Les Distributeurs doivent se présenter en tant que Distributeur USANA indépendant, les distributeurs ne doivent pas, de façon directe ou indirecte, utiliser la raison sociale, le logo ou la marque commerciale USANA pour la promotion de leur commerce de distribution indépendant. Ils doivent plutôt utiliser à cette fin le logo « Distributeur USANA indépendant », y compris dans les annuaires commerciaux. Les Distributeurs peuvent obtenir auprès d'USANA une copie reproductible de ce logo. Les Distributeurs ne peuvent se présenter ou promouvoir leur activité commerciale indépendante d'une manière qui puisse donner l'impression que les Distributeurs sont préposés à USANA.
- Les Distributeurs 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 Distributeurs ne sont pas autorisés à réaliser un enregistrement ni à reproduire de l'information provenant d'une activité, d'une allocation ou de toute autre communication d'USANA.
- De façon directe ou indirecte, les Distributeurs 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 Distributeurs d'USANA.
- De façon directe ou indirecte, les Distributeurs ne sont pas autorisés à reproduire ou copier les enregistrements audio ou vidéo produits par USANA.
- De façon directe ou indirecte, les Distributeurs 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 Distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser ou tenter d'enregistrer ou de vendre les noms déposés, marques, noms de produits, ou autres éléments dérivés, qui sont la propriété d'USANA, à des fins de nom de domaine internet ou d'adresse email. Les dispositions ci-dessus ne peuvent faire l'objet de dérogation que par un accord écrit express et préalable d'USANA. Toute autorisation peut être limitée à un support ou pour une opération ou une durée déterminée. Une autorisation ne vaut que dans les seules limites indiquées et n'implique aucun droit à autorisation ultérieure.

3.3.5 Utilisation du nom, du témoignage et de l'image des Distributeurs

Le Distributeur autorise USANA à utiliser et reproduire son nom, son témoignage (ou toute autre appréciation sur les produits ou l'opportunité d'affaires USANA), sur tout support écrit, électronique, photographique, vidéo, film ou audio, y compris toute traduction ou extrait, dans le cadre des documents de présentation ou de promotion des produits USANA, de l'activité USANA ou des événements USANA ou sponsorisés par USANA. Toutefois, le Distributeur peut mettre fin à cette autorisation à tout moment en le notifiant par écrit au Service Clients USANA. La révocation de l'autorisation ne pourra remettre en cause les publications antérieures.

3.3.6 Prix annoncé

Les distributeurs ne doivent pas créer leur propre matériel de marketing ou publicitaire offrant des produits USANA à un prix inférieur que celui de commande automatique additionné des taxes et coûts de transport.

3.3.7 Médias sociaux

Les Distributeurs peuvent utiliser les médias sociaux (Facebook, Twitter, Instagram, etc.) pour :

- Faire connaître leur association avec USANA et diffuser de l'information au sujet de leur commerce de distribution USANA,
- Orienter les utilisateurs vers du contenu Web approuvé par USANA, notamment vers leur propre page Web personnelle (PWP) USANA,
- Afficher des outils d'information et d'autres contenus approuvés par USANA,
- Participer aux activités de développement d'entreprise suivantes : promouvoir des réunions ou événements à venir, promouvoir des produits en les reliant à votre panier d'achat USANA ou à tout autre contenu approuvé par USANA et encourager les prospects à les contacter obtenir plus d'informations sur les produits ou l'opportunité d'affaires USANA.

Un Distributeur 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.

Les Distributeurs 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 Distributeurs 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 Distributeur 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 du présent document.

3.4 DÉCLARATIONS ET PRÉTENTIONS DES DISTRIBUTEURS

3.4.1 Allégations sur les produits

Les Distributeurs USANA ne peuvent alléguer que les produits USANA ont des propriétés, notamment thérapeutiques ou curatives, à l'exception de ce qui est présenté dans les documents officiels d'USANA. En particulier, aucun Distributeur 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 de Distributeur, elles contreviennent également aux lois et règlements en vigueur en France, Belgique et Europe.

3.4.2 Allégations sur les possibilités de revenu

Les Distributeurs 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) lorsqu'ils présentent l'opportunité 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 au Distributeur 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. Le Distributeur 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 du Distributeur outrepassant la portée de la Convention de Distributeur. Les dispositions de la présente section restent en vigueur même après que ladite Convention soit résiliée.

3.5 ÉTABLISSEMENT COMMERCIAL

L'agrément n'est conféré que pour les seules vente à domicile auprès de consommateurs finaux particuliers. Les distributeurs ne peuvent présenter les produits USANA dans un établissement commercial ou en vente à distance ce qui comprend (sans s'y limiter) : boutique, centre commercial, magasin de vente au détail, sites internet de vente aux enchères (c.-à-d. eBay) et pharmacie. La participation à tout stratagème par lequel un Distributeur fournit des produits à un tiers qui les revend ensuite dans un établissement non approuvé orienté sur la vente au détail constitue une violation des présentes Politiques.

3.6 ACTIVITÉS DE RECRUTEMENT INTERDITES

Les Distributeurs USANA peuvent participer à d'autres entreprises de vente directe, de marketing de réseau ou multinationnel (collectivement appelées « marketing multinationnel »)

et les Distributeurs peuvent entreprendre toutes autres activités de vente ou non, non reliées aux produits et services d'USANA s'ils le désirent.

Il est cependant interdit aux Distributeurs 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 Distributeurs 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 opportunité d'affaires de marketing multiniveau ou de vente directe par réseau à un Client privilégié ou à un Distributeur d'USANA, ou l'incitation implicite ou explicite d'un Client privilégié ou d'un Distributeur d'USANA à participer à une autre opportunité d'affaires. Le recrutement d'un Client privilégié ou d'un Distributeur 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 Distributeur 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 d'apparaître, d'être référencé ou de permettre qu'apparaisse le nom ou l'image du Distributeur ou qu'il y soit fait référence dans tout matériel de promotion, de recrutement ou de sollicitation pour une autre entreprise de marketing multiniveau.
- La vente, l'offre de vendre ou la promotion de tout produit ou service concurrent à un client, un Client privilégié ou un Distributeur d'USANA. Tout produit ou service appartenant à la même catégorie générique qu'un produit ou service USANA est réputé concurrent (par exemple, tout complément alimentaire est dans la même catégorie générique que les compléments 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, opportunité d'affaires, produit ou incitatif autre que ceux d'USANA.
- L'offre de tout produit ou toute opportunité d'affaires autres que ceux d'USANA tout en offrant des produits ou l'opportunité d'affaires d'USANA à une réunion, un séminaire, un lancement, un congrès ou toute autre activité d'USANA.
- Lorsqu'un Distributeur potentiel ou un Client privilégié accompagne un Distributeur à une réunion ou un événement d'USANA, aucun autre Distributeur 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 le Distributeur ayant accompagné le candidat à l'événement prévienne l'autre Distributeur USANA que le candidat a décidé de ne pas adhérer à USANA, selon la première des deux éventualités. USANA pourra immédiatement rompre, sans préavis ni mise en demeure préalable, la convention du Distributeur qui enfreindra cette disposition. Les manquements à cette politique sont particulièrement préjudiciables à la croissance et aux ventes des commerces USANA des autres Distributeurs, ainsi qu'à l'entreprise USANA elle-même.

- Il est interdit à un Distributeur 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 Distributeur, directement ou indirectement, reçoit une rémunération d'une autre entreprise de marketing multiniveau ou de vente à domicile par réseau, ou y détient une participation, légale ou équitable, à titre de propriétaire unique, partenaire, actionnaire, fiduciaire ou bénéficiaire. L'acceptation par le Distributeur 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 de Distributeur, quelque soit son intention ou son but.
- Un Distributeur qui participe de quelque façon que ce soit 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 de Gestion de lignée descendante (GLD).

3.6.1 Interdiction de toute sollicitation après la résiliation

Toute sollicitation directe ou par l'intermédiaire d'un tiers des Distributeurs d'USANA, par un ancien Distributeur, aux fins de recrutement dans une organisation de vente directe, marketing de réseau ou marketing multiniveau, est interdite pendant une période d'un (1) an après la résiliation de la Convention de Distributeur (personne physique ou morale). Cette disposition survivra à l'expiration des autres obligations qui incombent au Distributeur en vertu de la Convention de Distributeur.

3.6.2 Rapport de généalogie

Les rapports de généalogie sont des documents confidentiels relevant du secret commercial dont USANA est l'unique propriétaire. Un Distributeur n'est pas autorisé à utiliser ces rapports à d'autres fins que le développement de son commerce USANA. Si un Distributeur participe à une autre entreprise de marketing de réseau ou multiniveau, il lui est interdit d'accéder aux rapports de généalogie. Le Distributeur et USANA conviennent qu'en l'absence de cet engagement de protection de la confidentialité, USANA ne fournirait pas lesdits rapports de généalogie au Distributeur. Pour toute période couverte par la Convention de Distributeur et pour une période de cinq ans après la résiliation ou l'expiration de la Convention de Distributeur conclue entre USANA et le Distributeur, le Distributeur 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 ;
- 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 ou de vente à domicile par réseau.

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

3.7 PERSONNES MORALES

Une « personne morale » peut demander son admission au statut de Distributeur USANA ; la personne morale doit alors soumettre un formulaire de demande d'adhésion dûment rempli, avec un enregistrement pour personne morale.

USANA peut exiger en tout temps que le Distributeur lui soumette son certificat d'immatriculation, avec une demande d'enregistrement dûment remplie pour personne morale. Le statut juridique d'un Distributeur 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 du Distributeur dans sa lignée de parrainage. À cette fin, le Distributeur doit soumettre à USANA une demande d'enregistrement dûment remplie pour personne morale. Le formulaire d'enregistrement pour personne morale doit être signé par tous les actionnaires 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 et la demande d'enregistrement d'une personne morale devra être accompagnée des engagements individuels signés des membres de la personne morale. 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 où ladite personne morale a été constituée. USANA se réserve le droit, pour motifs légitimes, de rejeter toute demande d'adhésion au statut de Distributeur soumise par une personne morale, ainsi que toute demande d'adhésion soumise par un Distributeur 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

Le Distributeur 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 ;
- 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 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 de communication 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 administrative ou judiciaire ;
- Toute autre fin liée directement à ce qui précède.

USANA est autorisée à utiliser l'adresse électronique du Distributeur pour toute communication commerciale en rapport avec la Convention ou son exécution ou pour faire bénéficier le Distributeur des informations sur les opportunités commerciales d'USANA :

- L'utilisation de données personnelles d'un autre Distributeur ou d'un Client par un Distributeur à d'autres fins que celles pour lesquelles elle lui ont été confiées, notamment au bénéfice d'une autre société, peut-être considérée comme un détournement de finalité de fichier informatique, et ainsi être pénalement sanctionnée par les lois en vigueur.

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 distributrices ou affiliées, sur son marché intérieur et à l'étranger en vue de l'exécution de la présente convention ;
- 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, compagnies d'assurances, actionnaires, 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 justice 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 des Distributeurs. USANA ne transmet que les données personnelles nécessaires à la finalité légitime poursuivie ;
- Les personnes ou organisations qui cherchent des références en vue de participer à l'activité de distribution USANA ;
- Le Distributeur est informé et accepte que les informations personnelles le concernant puissent être transférées à USANA, dans d'autres pays de l'union européenne et en dehors, aux fins d'utilisation et de traitement conforme à la présente section.

3.8.3 Accès du Distributeur aux renseignements personnels qui le concernent

Conformément à la loi française n° 78-07 du 6 janvier 1978 (Informatique et Libertés), un Distributeur 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). Une telle demande est effectuée par écrit et doit être signée par le Distributeur. Le Distributeur 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 sur lesdites données doit être soumise par écrit au Service à la clientèle d'USANA.

3.9 STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT

Les Distributeurs sont des entrepreneurs indépendants ; ils n'achètent pas une franchise/micro franchise et ne doivent présenter l'opportunité aux futurs Distributeurs de la sorte. La Convention conclue entre USANA et ses Distributeurs ne crée aucune relation d'autorité ou de subordination, relation

employeur/employé ou mandant/agent, ou relation de société ou projet conjoint entre l'entreprise et les Distributeurs. Chaque Distributeur doit payer personnellement les impôts sur le revenu et autres taxes qui lui incombent (notamment en Belgique les contributions de sécurité sociale). Les Distributeurs ne seront pas traités comme employés relativement à l'assurance-chômage (et également, en Belgique, à la sécurité sociale), l'indemnisation des accidents du travail (sauf statut VDI en France) et l'impôt sur le revenu.

Chaque Distributeur 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 de Distributeur.

Le Distributeur n'est pas tenu de rendre compte de son activité qu'il organise librement et sous sa responsabilité dans le respect des lois et règlements, de tout code éthique de la vente directe et de la Convention de Distributeur.

En France, le Distributeur qui relève du statut VDI est soumis aux prélèvements sociaux fixés par la réglementation. L'entreprise établit le décompte des cotisations sociales applicables et délivre trimestriellement un bulletin de précompte. Toute indication relative à une équivalence de temps n'est mentionnée que pour les seuls besoins d'ouverture des droits aux assurances sociales.

Le Distributeur VDI communique mensuellement à USANA sa marge bénéficiaire lors des ventes au détail pour le calcul des cotisations sociales. A défaut, USANA est autorisée à prendre en compte, pour le calcul des cotisations sociales, une marge fondée sur le prix de vente public conseillé des produits achetés par le Distributeur. Le Distributeur immatriculé doit justifier du maintien permanent de son immatriculation au registre du commerce. Il est seul responsable du respect des obligations de déclaration et de paiement auprès des assurances sociales.

Le Distributeur est seul responsable de ses déclarations fiscales et du paiement de ses impôts de toute nature.

Le Distributeur supporte seul les frais liés à son commerce indépendant USANA.

3.10 ASSURANCES

3.10.1 Protection « activité commerciale ou professionnelle »

Les Distributeurs doivent souscrire une police d'assurance couvrant leur activité commerciale, leur responsabilité civile et l'usage d'un véhicule à moteur.

USANA attire l'attention du Distributeur qui utilise son véhicule à titre professionnel sur l'obligation de déclarer un usage de cette nature auprès de sa compagnie d'assurance.

3.10.2 Protection « responsabilité civile découlant des produits »

USANA a souscrit une assurance couvrant la responsabilité civile de l'entreprise et des Distributeurs découlant des produits. La police d'assurance d'USANA contient une clause qui étend la protection conférée aux Distributeurs indépendants dans la mesure où ils commercialisent les produits USANA dans le respect de toute législation et réglementation applicable et de la Convention de Distributeur. La police d'assurance responsabilité d'USANA ne couvre pas les conséquences des comportements illicites ou interdits adoptés par un Distributeur dans le cadre du marketing des produits (voir également la section 3.14).

3.10.3 Acceptation des risques

Un Distributeur convient que tout déplacement aller-retour à des réunions, événements, activités, ateliers, séminaires 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 représentant d'USANA, nonobstant le fait que sa participation peut découler, entièrement ou en partie, d'une invitation d'USANA ou d'une entente à cet égard. Le Distributeur accepte entièrement les risques et responsabilités qui peuvent être liés à un tel déplacement.

3.11 COMMERCE INTERNATIONAL

Les Distributeurs peuvent vendre les produits USANA et faire la promotion des produits et de l'opportunité d'affaires, ou recruter et inscrire des clients ou Distributeurs, dans les seuls pays où USANA est autorisée à exercer ses activités commerciales selon ses communications officielles. Un Distributeur qui souhaite développer son activité commerciale dans un pays autorisé — autre que le pays dans lequel il est déjà Distributeur — doit se conformer à toute législation et réglementation applicable dudit pays, notamment mais sans s'y limiter, ne vendre que les produits spécifiquement conçus, formulés et approuvés pour ce pays. Par exemple les produits destinés aux États-Unis ne peuvent être vendus qu'aux États-Unis, ceux destinés au Mexique ne peuvent être vendus qu'au Mexique.

3.12 RESPECT DE LA LÉGISLATION ET DE LA RÉGLEMENTATION

Chaque Distributeur doit se conformer à toute législation applicable à son activité commerciale. Plus particulièrement, le Distributeur est tenu de respecter la législation sur la vente à domicile et notamment l'obligation d'un bon de commande pour la vente au détail écrit et signé de la main du client et la faculté de rétractation dans un délai de 7 jours (en Belgique, ces jours correspondent à des jours ouvrables).

Le Distributeur respecte également les pratiques loyales du commerce et s'interdit tout comportement déloyal ou d'abus de faiblesse.

Tout manquement à ces principes constitue une violation grave des obligations de la convention de distributeur.

3.13 ACTIVITÉ LIMITÉE À UN SEUL COMMERCE DE DISTRIBUTION

Un Distributeur 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 Distributeur et exploiter un deuxième commerce de distribution à la condition que celui-ci soit placé sous un des Centres d'affaires dudit Distributeur 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 Distributeurs 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 Distributeurs 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 des sévères sanctions pénales. De telles pratiques peuvent également engager une responsabilité pénale et 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 Distributeur ne peut vendre, transférer ou céder à une autre personne physique ou morale les droits que lui confère sa Convention de Distributeur qu'après en avoir reçu l'autorisation expresse d'USANA formulée par écrit. Pour obtenir cette autorisation :

- Vous devez être un Distributeur en règle (tel que le détermine USANA à sa seule discrétion) ;
- USANA n'approuve un transfert qu'après le règlement total de toute dette du Distributeur cédant envers USANA ;
- Le Distributeur cédant doit être en règle et ne doit pas être en contravention des dispositions de la Convention de Distributeur 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 Distributeur actif (personne physique ou morale) ou à une personne qui détient une participation dans un autre commerce de distribution USANA. 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 USANA. Lorsqu'un Distributeur souhaite faire cession de son commerce de distribution, la cession doit inclure tous les Centres d'affaires.
- Le Distributeur cédant doit faire connaître son intention de céder au Service Conformité d'USANA en complétant et soumettant un formulaire de demande de transfert d'un commerce de distribution signé. 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 Distributeurs 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 leurs lignées ascendante et descendante. Avant d'envisager la dissolution de leur association, les Distributeurs en cause doivent considérer ce qui suit :

- Advenant la dissolution de l'association entre deux personnes exploitant un commerce de distribution USANA, 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 ;
- USANA ne peut scinder une équipe, ni répartir des commissions ou primes entre les deux propriétaires conjoints ;

- Lors de la fermeture d'un compte détenu conjointement, le (ou les) propriétaire(s) qui a (ont) procédé à la dissolution du compte ne peuvent s'inscrire comme distributeur auprès d'USANA qu'au terme d'une période de six (6) mois suivants ladite fermeture. Cette politique n'inclut pas l'hypothèse détenu conjointement entre deux époux. Dans le cas d'un divorce avec un compte détenu conjointement entre époux, la partie qui décide de renoncer à ses droits sur le compte peut immédiatement s'inscrire sous le sponsor de son choix.

3.17 SUCCESSION

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

En cas de décès ou d'invalidité, les successeurs/héritiers doivent soumettre au Service 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 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 USANA. En cas de succession sans testament, USANA considérera le commerce de distribution USANA comme inaccessibles si aucun représentant autorisé de la succession ou des héritiers, légataire, fiduciaire de la succession, représentant personnel ou exécuteur testamentaire du défunt Distributeur ne communique avec elle dans les six (6) mois suivant le décès.

3.18 FISCALITÉ

3.18.1 Impôts sur le revenu

Il incombe à chaque Distributeur de payer tout impôt exigible sur tout revenu généré à titre de Distributeur indépendant. Il appartient au Distributeur de s'enquérir de sa situation fiscale.

3.18.2 TVA

Le Distributeur, s'il est soumis à la TVA, communique à USANA son numéro de TVA intracommunautaire. Si le Distributeur non soumis à la TVA le devient ultérieurement, il doit en informer USANA et communiquer son numéro de TVA intracommunautaire.

Le Distributeur est seul responsable de la déclaration et du paiement de ses taxes sur le chiffre d'affaires.

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'opportunité 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 de Distributeurs, est strictement interdite. Il est également interdit aux Distributeurs d'envoyer des emails non sollicités ou des emails de masse pour vendre des produits ou recruter des Distributeurs.

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 territoriale pour la commercialisation des produits ou services USANA.

3.21 EXPOSITIONS ET SALONS PROFESSIONNELS

Les Distributeurs peuvent présenter des produits USANA ou l'opportunité d'affaires 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 les foires, marchés aux puces ou marchés fermiers, parce que ces événements ne sont pas compatibles avec l'image de marque qu'USANA souhaite présenter au public et avec leur statut de vendeur à domicile. Tous les documents de promotion présentés au public à l'occasion de ces manifestations doivent être des documents approuvés par USANA, et ils doivent clairement identifier la personne en cause comme Distributeur indépendant.

3.22 TRANSFERT DE PARRAINAGE

3.22.1 Conflits de parrainage

Tout Distributeur potentiel d'USANA est en droit de choisir son parrain. En règle générale, le premier Distributeur qui accomplit un travail significatif avec un Distributeur 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 règles du bon sens. S'il arrive qu'un Distributeur potentiel ou que tout Distributeur représentant un Distributeur potentiel soumette à USANA plus d'une demande d'adhésion, en inscrivant un parrain différent sur chaque demande, USANA ne tiendra pour valide que la première demande d'adhésion reçue, acceptée et traitée. En cas de doute quant au parrainage d'un Distributeur, 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 Distributeur 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 Distributeur, 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 la demande d'adhésion. Si vous soumettez une telle demande, vous devez y joindre le consentement par écrit de votre parrain 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 Distributeur qui résilie par écrit sa Convention de Distributeur 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 Distributeur qui résilie sa Convention de Distributeur renonce à tous les droits, primes et commissions dont il bénéficiait dans la lignée de parrainage qu'il quitte. L'utilisation de raisons sociales, appellations commerciales, noms d'emprunt, sociétés, partenariats, fiducies, numéros d'assurance sociale ou numéros d'identification fictifs en vue de circonvenir cette politique est interdite. Le Dis-

tributeur ne peut éviter de se conformer à cette politique en permettant à un ancien Distributeur de participer, de quelque façon que ce soit, à son commerce de distribution.

- Un Distributeur 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 de Distributeur 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 une Convention de Distributeur 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 ou numéros d'identification fictifs en vue de circonvenir cette politique est interdite. Les Distributeurs d'USANA ne doivent jamais tenter d'abaisser, de discréditer ou de dénigrer d'autres Distributeurs d'USANA afin d'empêcher un Distributeur potentiel de devenir membre de son équipe.

3.23 PRATIQUES TROMPEUSES ET CONDUITE PRÉJUDICIALE

Les Distributeurs doivent être honnêtes et justes dans l'explication et la présentation des produits USANA, de l'opportunité d'affaires USANA, du plan de compensation binaire et des politiques et procédures à leurs prospects. Cela inclut notamment les points suivants :

- Être honnête et précis dans la présentation du plan de rémunération binaire d'USANA à tous les Distributeurs potentiels ;
- S'assurer qu'il est bien compris que le revenu issu du plan de rémunération binaire d'USANA est basé sur les ventes de produits et non sur le parrainage d'autres Distributeurs ;
- Indiquer que le coeur de métier demeure la vente de produits à des consommateurs finaux ;
- N'effectuer des estimations de bénéfices que sur la base de prévisions raisonnables qu'un Distributeur moyen peut réaliser dans des circonstances normales ;
- Déclarer que les gains passés dans un ensemble donné de circonstances ne reflètent pas nécessairement les résultats futurs ;
- Ne pas minimiser le montant des dépenses que le Distributeur moyen pourrait devoir supporter pour l'exploitation de son commerce de Distribution ;
- Ne pas minimiser le temps qu'un Distributeur moyen aurait à consacrer à son commerce de Distribution pour obtenir le bénéfice estimé, et ne pas indiquer que les bénéfices ou les revenus sont garantis ;
- Ne jamais déclarer ou laisser entendre que vous allez construire une équipe pour quelqu'un d'autre ;
- Ne jamais déclarer que les bénéfices ou les revenus sont garantis ;
- Ne jamais déclarer qu'une association de consommateurs, un syndicat professionnel ou une agence gouvernementale a approuvé ou recommandé les produits USANA et son plan de rémunération binaire ;
- L'opportunité d'affaires est ouverte à tous sans aucune considération de sexe, d'origines, d'appartenance vraie ou sup-

posée à un groupe ethnique ou à portée religieuse ou spirituelle, ou à une opinion politique. De ce fait les Distributeurs s'interdisent toute forme de confusion entre l'activité commerciale et un ou plusieurs des aspects privés précités.

- Ne jamais placer une commande dans un Centre d'affaires autre que celui où la vente a été générée (autre Centre d'affaires que celui de l'acheteur).

La manipulation du plan de compensation n'est pas autorisée et peut entraîner des mesures disciplinaires. La manipulation du plan de rémunération inclut, mais n'est pas limitée à, le fait pour un Distributeur de réaliser des achats de grandes quantités de produits afin de se qualifier pour les différents grades ou commissions et qui ne sont pas vendus par le canal de la Vente Directe, le fait de placer des commandes aux niveaux d'autres Centres d'affaires de Distributeurs de son équipe et toute autre action violant les lois anti-pyramidales. Ces manipulations peuvent, à la discrétion d'USANA, donner lieu à la suspension des commissions et la résiliation de la convention de Distributeur.

Si la conduite d'un Distributeur est déterminée par USANA comme nuisible, perturbante ou portant préjudice à USANA ou à d'autres Distributeurs, USANA pourra prendre les mesures appropriées à l'encontre du Distributeur selon la section 8.3.

SECTION 4 – RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEURS ET PARRAINS

4.1 ACTIVITÉ PERMANENTE DE SUPERVISION, FORMATION ET VENTE

Tout Distributeur qui parraine de nouveaux Distributeurs chez USANA doit assurer leur formation en matière de connaissance des produits, techniques de ventes efficaces, législation sur la vente à domicile, Programme de rémunération binaire, ainsi que sur les Politiques et Procédures. Chaque Distributeur doit également animer les Distributeurs de son équipe et veiller à une pratique de leur activité commerciale d'une manière professionnelle, éthique et adaptée ainsi qu'à l'offre d'un Service Clients de qualité. À mesure qu'il accède aux différents échelons de leadership, un Distributeur voit augmenter ses responsabilités de formation et de motivation des membres de son équipe.

En cas de parrainage ou de recrutement d'un nouveau Distributeur, il incombe au parrain de s'assurer que ledit nouveau Distributeur 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 de Distributeur. Tout Distributeur ayant connaissance d'agissements contraires aux présentes Politiques et Procédures doit en aviser le service Conformité dans les plus brefs délais.

4.2 DÉNIGREMENT INTERDIT

Le Distributeur fait bénéficier son équipe de son expérience et de ses compétences.

Il respecte en permanence l'indépendance des distributeurs avec lesquels il n'a aucun lien hiérarchique.

Afin de présenter l'exemple approprié aux membres de leur équipe, les Distributeurs ne doivent jamais dénigrer d'autres Distributeurs 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'ADMISSION ET COMMANDES

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

4.4 ALERTE CONFORMITÉ

Les Distributeurs doivent signaler au Service de la conformité d'USANA les comportements de non-conformité aux présentes Politiques qu'ils constatent, de nature à porter atteinte au réseau USANA ou à sa réputation de façon à ce que des solutions appropriées pour y remédier soient identifiées et pour éviter un dommage aux distributeurs ou à USANA.

SECTION 5 – EXIGENCES DE VENTE

5.1 VENTE DE PRODUITS

Le Programme de rémunération binaire d'USANA est fondé sur la vente des produits d'USANA à des consommateurs finaux. Pour être admissible au versement de commissions et primes, et pour pouvoir accéder aux échelons de leadership, chaque Distributeur doit satisfaire les conditions de vente suivantes (en plus de respecter les autres obligations décrites dans ces politiques et procédures) :

- Revendre au minimum 70% des marchandises qu'il commande à des clients ou à des consommateurs finaux. La consommation personnelle d'un Distributeur est incluse au titre de la revente à un consommateur final, en revanche, les achats pour stocks en sont exclus. Les Distributeurs ne doivent pas acheter de nouveaux produits avant qu'au moins 70% de la commande précédente ait été consommée ou vendue à des consommateurs finaux.
- Réaliser des ventes à destination d'au minimum cinq (5) Clients au détail et/ou privilégiés durant chaque cycle de quatre (4) semaines.
- Remettre aux clients au détail, lors de chaque commande, un bon de commande officiel USANA dûment complété. Les distributeurs doivent conserver une copie de tous leurs bons de commande pendant une période de trois (3) ans. USANA se réserve le droit de demander un échantillon représentatif des bons de commande.

5.2 VENTES À DES CLIENTS AU DÉTAIL

Les Distributeurs peuvent fixer eux-mêmes le prix de revente des produits USANA. Chaque distributeur doit remettre à ses clients au détail un bon de commande ainsi qu'un reçu. Ce bon de commande mentionne la garantie de remboursement couvrant les produits USANA, ainsi que tout droit dont le consommateur peut bénéficier. Les Distributeurs ne doivent vendre des produits que pour des volumes et des montants qui apparaissent raisonnables et utiles aux consommateurs.

5.3 INTERDICTION D'ACQUISITION D'UN STOCK EXCESSIF

Le Distributeur s'engage à ne pas procéder à l'achat de produits en quantité déraisonnable, ou 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 Distributeurs 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 Distributeurs qu'ils aient en stock une

quantité de produits ou d'articles de promotion supérieure au contenu de la trousse de démarrage initiale.

5.4 ACOMPTES

Un Distributeur 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 après expiration du délai de rétractation de 7 jours (en Belgique, ces jours correspondent à des jours ouvrables).

SECTION 6 – COMMISSIONS ET PRIMES

6.1 INTERVALLE DE VERSEMENT DES COMMISSIONS ET PRIMES

USANA verse les commissions chaque semaine. Les Distributeurs doivent examiner les versements et les bordereaux de versement qu'ils reçoivent et signaler toute erreur ou anomalie à USANA dans les trente (30) jours suivant la date du versement. Les Distributeurs 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 REDRESSEMENTS DES COMMISSIONS ET PRIMES

Les Distributeurs acquièrent le droit à l'obtention de commissions et de primes sur la base des ventes de produits à des consommateurs finaux. De ce fait, lorsqu'un Distributeur ou un consommateur final retourne à USANA 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 vente correspondant aux produits retournés du volume de vente de groupe des Distributeurs de la lignée ascendante.

6.3 PERTE DU DROIT AU VERSEMENT DE COMMISSIONS

Pour avoir droit aux commissions ou primes, un Distributeur doit être actif (voir article 5.1), participer à une animation effective de sa lignée (article 4.1) au cours du cycle et se conformer à la Convention de Distributeur.

Conformément à la réglementation, les commissions sont la contrepartie de l'animation et de la formation effective.

6.4 COMMISSIONS ET CRÉDITS NON RÉCLAMÉS

Un crédit est un solde positif d'un compte du Distributeur. USANA notifiera par écrit au Distributeur à qui il appartient l'état dudit bien non réclamé et lui fournira des instructions pour le récupérer. Tout Distributeur 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.

6.5 REFUS DE PAIEMENT

USANA facturera des frais pour tout rejet de paiement de la banque du Distributeur demandé par le Distributeur lui-même.

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

7.1 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 Distributeurs.

• 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 le Distributeur moyen) ne sera pas honoré et sera considéré comme un manquement à la Convention de Distributeur.

7.2 POLITIQUE DE RETOUR DE TRENTE (30) JOURS

7.2.1 Clients au détail

Le Distributeur s'engage à honorer sur demande de tout client au détail la garantie inconditionnelle d'USANA, de remboursement à 100 % au cours des trente (30) jours suivant la date d'achat (complémentairement aux garanties légales dont bénéficie le client, en France: au titre des articles L211-4, L211-5 et L211-12 du code de la consommation et des articles 1641 et 1648 du code civil et en Belgique, au titre des articles du chapitre IV et du titre III du Code civil). Si un client au détail n'est pas satisfait d'un produit USANA, pour quelque raison que ce soit, il peut le retourner au Distributeur 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, le Distributeur qui lui a vendu le produit doit immédiatement lui en rembourser le prix d'achat. (Un client au détail doit retourner la marchandise au Distributeur qui la lui a vendue. USANA n'acceptera pas les marchandises qui lui sont retournées directement par les clients au détail). Le Distributeur doit ensuite remplir un formulaire de « Retour de produit /Consommateur insatisfait » et l'envoyer à USANA avec le reçu de vente original et les marchandises retournées. USANA remplacera alors les marchandises retournées, si cela lui est demandé, par des produits similaires qui seront expédiés au Distributeur.

En cas de retour, un avoir est établi au Distributeur. USANA peut recalculer également les commissions et bonus du Distributeur.

7.2.2 Clients privilégiés

USANA offre aux Clients privilégiés et aux clients ayant commandé directement sur un site officiel USANA, complémentarément aux garanties légales dont bénéficie le client, en France: au titre des articles L211-4, L211-5 et L211-12 du code de la consommation et des articles 1641 et 1648 du code civil et en Belgique, au titre des articles du chapitre IV et du titre III du code civil, 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. Ultérieurement à la période de trente jour suivant immédiatement son achat initial, les remboursements relatifs aux produits retournés, sont effectués conformément aux dispositions de la section 7.3. L'entreprise effectuera l'ajustement approprié du volume de vente des Distributeurs en cause, conformément aux dispositions de la section 6.2.

7.2.3 Distributeurs

Advenant qu'un Distributeur décide de résilier sa Convention de Distributeur au cours de la période de trente jours suivant immédiatement son agrément, USANA remboursera à 100 % le prix de la trousse de démarrage et de tous les produits achetés lors de la commande initiale du Distributeur (à l'exception des frais d'envoi). Le Distributeur qui résilie sa Convention de Distributeur doit retourner les produits, dans leur emballage

d'origine, et la totalité de la trousse de démarrage à USANA, port prépayé, avec une lettre indiquant qu'il souhaite résilier sa Convention de Distributeur et obtenir un remboursement. Ultérieurement à la période de trente jour suivant immédiatement son agrément, les remboursements relatifs aux produits retournés, à la trousse de démarrage et aux outils de vente sont effectués conformément aux dispositions de la section 7.3. Le retour contre remboursement à USANA par le Distributeur de sa trousse de démarrage et (ou) des marchandises dont la valeur est égale ou supérieure à 100 € est interprété comme une résiliation volontaire de la Convention de Distributeur. De plus, l'entreprise effectuera l'ajustement approprié du volume de vente des Distributeurs en cause, conformément aux dispositions de la section 6.2.

7.3 TOUS LES AUTRES RETOURS DE MARCHANDISE

En plus des règles concernant le remboursement de la commande initiale, un Distributeur ou un Client Privilégié 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 (hors frais d'expédition et de livraison initialement facturés), si les marchandises sont en parfait état de revente, commercialisable dans un délai minimal de trois (3) mois (sous réserve des exigences des lois applicables). Cependant, tout retour de marchandises entraînant un remboursement supérieur à 100 € peut être considéré comme une résiliation volontaire de la Convention de Distributeur. De plus, USANA peut déduire du montant remboursable les montants des commissions ou primes versées au Distributeur au titre des produits retournés.

7.4 PROCÉDURES APPLICABLES À TOUS LES RACHATS ET RETOURS DE MARCHANDISES

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

- Obtenir du Service Clients d'USANA, un numéro d'autorisation de retour de marchandises (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 au Distributeur 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 produits – consommateur insatisfait » dûment rempli et d'une copie du bon de commande délivré au consommateur, et inclure la fraction non utilisée de chaque produit dans le contenant d'origine ;
- Seul le Client privilégié ou Distributeur qui a commandé les produits chez USANA peut les retourner directement à USANA ;
- USANA décline toute responsabilité à l'égard des colis égarés au cours de la livraison qui voyagent aux risques de l'expéditeur.

SECTION 8 – RÉOLUTION DES LITIGES ET INTERVENTIONS POUR MANQUEMENT

8.1 RÉOLUTION DES LITIGES ENTRE DISTRIBUTEURS

8.1.1 Grievs et plaintes

En cas de grief ou plainte entre deux Distributeurs, relatif aux pratiques commerciales ou à la conduite des Distributeurs en rapport avec leur commerce de distribution USANA respectif, le Distributeur plaignant doit d'abord discuter du problème avec l'autre Distributeur. À défaut de trouver une solution, le Distributeur plaignant doit signaler le problème à son Directeur Or, 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 Conformité d'USANA. Le Service examinera la plainte et prendra une décision finale. La plainte doit 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 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 USANA de distribution pendant une enquête si les faits sont suffisamment étayés et graves. Dans le cas où USANA prend une telle décision et qu'après enquête, il est prouvé que le Distributeur n'a nullement contrevenu à la Convention de Distributeur, 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 Conformité peut également imposer des mesures de manquement, conformément aux dispositions de la section 8.3.

8.2 JURIDICTION, LIEU DE RÉGLEMENT ET CHOIX DE LA LÉGISLATION

Tout litige relatif à l'information précontractuelle, la validité, l'exécution, l'interprétation ou la cessation de la Convention sera soumis à un préalable de conciliation que chaque partie s'engage à respecter. La réclamation d'une partie, constitutive d'un litige sera adressée par écrit à l'autre partie ; cette autre partie aura un délai de 15 jours pour faire connaître sa position. A compter de la réponse de l'autre partie, les Parties disposeront de 30 jours pour tenter de se concilier, au besoin en faisant appel à un tiers. Ce n'est qu'à défaut d'accord qu'un tribunal pourra être saisi. Seul, le Tribunal de Commerce de Paris auquel les Parties font attribution de juridiction, sera compétent. La résolution de tout litige sera fondée sur la loi française.

8.3 PROCÉDURE DE MANQUEMENT

Toute violation des dispositions de la Convention de Distributeur, et toute conduite d'un Distributeur jugée illégale, frauduleuse, fallacieuse ou contraire à l'éthique, peut entraîner la mise en oeuvre de la procédure de manquement :

- Rappel d'un manquement à une disposition de la Convention ou d'une politique ou procédure précise et prévenant d'autres actions possibles en cas de réitération ;
- Période de probation imposant au Distributeur la mise en oeuvre des mesures correctives nécessaires sous la supervision d'USANA en vue du respect total des dispositions de la Convention ;
- Retrait ou non-attribution d'un prix ou autre distinction, ou suspension du droit de participation aux événements organisés par USANA pendant une période déterminée ou jusqu'à ce que le Distributeur satisfasse à certaines conditions précises s'il résulte du Distributeur une atteinte à l'image ou aux intérêts d'USANA ;
- Suspension de certains privilèges du Distributeur, y compris (mais sans s'y limiter) l'exécution des commandes, la participation aux programmes d'USANA, la promotion au leadership dans le cadre du Programme de rémunération binaire, le droit de parrainage, pendant une période de durée déterminée ou jusqu'à ce que le Distributeur satisfasse certaines conditions précises notamment en cas de cessation de l'animation/formation de la lignée du Distributeur ;
- Résiliation de la Convention de Distributeur à l'initiative d'USANA.

SECTION 9 – COMMANDES

9.1 MÉTHODES DE COMMANDE

Les Distributeurs peuvent commander des marchandises par les moyens suivants : téléphone, fax, courrier, email, internet, comptoir USANA ou programme de commande automatique. Pour commander par internet, les Distributeurs doivent communiquer avec le Service Clients pour obtenir un numéro d'identification personnel (NIP).

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

Pour une commande transmise par fax, inscrire lisiblement à l'encre toute l'information nécessaire sur le formulaire de commande. Envoyer le par fax. Le paiement des marchandises commandées est effectué par prélèvement bancaire automatique (pour les commandes automatiques seulement) ou par carte de crédit.

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

USANA, Health Sciences (France)
92, avenue des Ternes,
75017 Paris
France

Le distributeur doit conserver dans ses dossiers, une copie du bon de commande. Le paiement peut être effectué par carte de crédit, prélèvement bancaire électronique (pour les Distributeurs et Clients privilégiés) ou chèque personnel.

Pour commander en ligne, il doit accéder au panier d'achats sur le site usana.com. Les paiements peuvent s'effectuer par carte de crédit ou par prélèvement sur un compte déjà établi. (Pour ouvrir un tel compte, il faut soumettre le formulaire de prélèvement ou dépôt automatique.)

9.2 PROGRAMME DE COMMANDE AUTOMATIQUE

Les Distributeurs 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 de convention de commande automatique en indiquant les produits qu'USANA devra envoyer automatiquement au destinataire chaque cycle de quatre semaines. Le montant de la commande, les frais applicables de préparation et de transport, ainsi que la TVA seront automatiquement facturés à la carte de crédit ou au compte bancaire dont le destinataire aura autorisé l'emploi pour le paiement. Les Distributeurs doivent veiller à avoir la somme adéquate au crédit de leur compte, une semaine avant le traitement de leur commande par 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 le Distributeur 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 au Distributeur. 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.

Lorsque cela est possible, un Distributeur ou un Client Privilégié peut demander à ce que sa (ses) commande(s) soit (soient) mise(s) à sa disposition au comptoir USANA. Si celui-ci n'a pas retiré sa commande au cours des 10 jours ouvrables suivant son achat ou suivant la date prévue de commande automatique, elle lui sera expédiée à ses frais à l'adresse principale enregistrée sur son compte USANA. Si un Distributeur ou Client Privilégié s'est vu expédier sa commande de la sorte trois (3) fois de suite, USANA n'acceptera plus que les commandes de ce Distributeur ou Client Privilégié soient mises à sa disposition au comptoir USANA mais devront être expédiées à ses frais.

9.4 ACHAT DES PRODUITS USANA

Chaque distributeur doit acheter ses produits directement auprès d'USANA pour recevoir les crédits de volume de vente associés. La revente de produits entre Distributeurs est strictement interdite.

9.5 RUPTURE DE STOCK

Le Distributeur doit vérifier auprès d'USANA que les produits qu'il commande sont disponibles en stock.

En cas de rupture de stock, USANA peut proposer au Distributeur un remplacement par un produit équivalent.

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, le Distributeur doit en aviser USANA au plus tard trente (30) jours après la date d'expédition, faute de quoi le Distributeur 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 Distributeurs.

SECTION 10 – PAIEMENT ET EXPÉDITION

Tout formulaire ou document d'autorisation doit comporter la signature du Distributeur.

10.1 MODES DE PAIEMENT

10.1.1 Chèques

Le chèque doit être fait à l'ordre d'USANA, au montant total de la commande (y compris la TVA applicable et les frais de transport et de manutention).

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 euros seront facturés au Distributeur pour le chèque retourné.

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

10.1.2 Cartes de crédit

USANA accepte les paiements par carte de crédit VISA et MasterCard. 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 de Distributeur à l'initiative d'USANA.

10.1.3 Programme de paiement par prélèvement automatique sur compte bancaire

Dans le cadre du Programme de prélèvement automatique sur compte bancaire, le Distributeur ou le Client Privilégié, autorise USANA à faire prélever le montant de ses commandes sur son compte bancaire. Pour participer à ce Programme, le Distributeur doit remplir et remettre à USANA le formulaire d'autorisation de prélèvement automatique.

10.2 Programme de commande automatique

- Après sa mise en oeuvre, le Programme demeure en vigueur jusqu'à ce qu'une demande écrite d'annulation parvienne à USANA ;
- La modification ou résiliation d'un abonnement à la commande 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 commande automatique est facultative ;
- Le Programme de commande automatique ne concerne que les produits dont la vente donne lieu au versement de commissions ; il exclut l'achat d'outils de vente.

SECTION 11 – SERVICES AUX DISTRIBUTEURS

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

11.1.1 Généralités

Chaque Distributeur doit communiquer sans délai à USANA toute modification des renseignements qui figurent sur le formulaire d'adhésion. Pour ce faire, le Distributeur doit sou-

mettre à cet effet une demande par écrit accompagnée d'un formulaire d'adhésion dûment rempli et signé et des documents justificatifs appropriés.

11.1.2 Ajout d'un cosignataire

Pour ajouter un cosignataire à une Convention de Distributeur existante, USANA doit recevoir une demande par écrit à cet effet, accompagnée d'un formulaire d'adhésion de Distributeur dûment rempli sur lequel figurent le numéro de sécurité sociale (pour la France) et la signature des cosignataires. Les modifications autorisées en vertu de la présente disposition ne permettent pas le changement de lignée de parrainage. Seules les personnes n'ayant jamais exploité et n'ayant jamais détenu une participation dans un commerce de distribution USANA peuvent devenir co-appliquant d'un commerce de Distribution existant.

11.2 RAPPORTS DE GÉNÉALOGIE ET RELEVÉS DE COMMISSIONS

11.2.1 Rapports de généalogie

Les rapports de généalogie sont facultatifs. Ils peuvent être commandés en souscrivant au Maximiseur de revenus. Les rapports de généalogie contiennent des informations confidentielles considérées comme secret professionnel 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 BULLETINS DE PRECOMPTE

Chaque trimestre civil, USANA remet aux Distributeurs exerçant sous statut VDI (France) un bulletin de précompte.

11.3 ERREURS OU QUESTIONS

Si un Distributeur a des questions sur les commissions, primes, rapports de généalogie, commandes ou frais, ou considère qu'une erreur a été commise, le Distributeur doit en aviser USANA au plus tard trente (30) jours après la date où l'élément douteux ou possiblement erroné a été communiqué. 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 Distributeurs doivent appeler ou écrire au Service Clients 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 Distributeur qui ne réalise pas le volume de ventes personnel prévu 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.

L'absence de toute commande du Distributeur auprès d'USANA pendant un délai de 52 semaines consécutives, autorise USANA à considérer que le Distributeur a renoncé à son agrément.

En cas de refus ou de retrait de l'agrément, de renonciation à l'agrément, ou de manière générale en cas de cessation de l'agrément, quel qu'en soit l'auteur ou le motif, la Convention de Distribution sera considérée comme étant résiliée

avec effet à la date de cessation de l'agrément. Le Distributeur ne sera plus autorisé à vendre les produits USANA. Par conséquent, il cessera immédiatement toute distribution des produits et ne participera plus au Programme de rémunération binaire USANA dès la date d'effet de la cessation.

12.2 RÉSILIATION À L'INITIATIVE D'USANA

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

Si la résiliation de la Convention de Distributeur intervient à l'initiative d'USANA, USANA en avisera le Distributeur par courrier recommandé envoyé à l'adresse indiquée au dossier conservé par l'entreprise. Une telle résiliation prend effet à la date de la première présentation du courrier recommandé, à la dernière adresse connue du Distributeur, ou lorsque le Distributeur reçoit effectivement l'avis de résiliation (la première des deux dates). Le Distributeur en cause doit immédiatement cesser de se présenter à titre de Distributeur USANA.

Le Distributeur peut faire appel devant le Service Conformité d'USANA. La demande d'appel du Distributeur doit être soumise par écrit et parvenir à l'entreprise quinze (15) jours au plus tard suivant la date de la première présentation 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. Le Distributeur doit soumettre dans son dossier d'appel tous les documents à l'appui de sa demande. Si le Distributeur soumet un dossier d'appel de résiliation avant l'expiration du délai prescrit, le Service Conformité d'USANA étudiera le dossier et réévaluera la décision de résiliation, envisagera toute autre action appropriée, et communiquera sa décision finale par écrit au Distributeur. Cette décision du Service Conformité d'USANA sera irrévocable.

Un Distributeur dont la Convention de Distributeur a été ainsi résiliée à l'initiative d'USANA peut soumettre une nouvelle demande d'adhésion au statut de Distributeur douze (12) mois après la date de la résiliation. Dans un tel cas, le Distributeur en cause doit adresser au Service 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 d'adhésion. En cas d'acceptation, le Distributeur ne peut bénéficier de ses lignées antérieures à la résiliation.

12.3 RÉSILIATION PAR LE DISTRIBUTEUR

Tout Distributeur ou Client privilégié peut résilier sa Convention avec 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. L'avis écrit doit porter la signature du Distributeur ou du Client Privilégié et indiquer ses nom, adresse et numéro d'identification approprié.

12.4 CONSÉQUENCES D'UNE RÉSILIATION

Par suite d'une résiliation à l'initiative d'USANA ou d'un Distributeur, celui-ci est déchu de tout droit, titre, ou intérêt par rapport à son équipe et n'a plus droit aux primes et commissions générées par ladite équipe. Par suite d'une résiliation, il est interdit au Distributeur de se présenter en tant que Distributeur USANA et de vendre des produits et services d'USANA. Il doit retirer de la vue du public tout document relatif à l'image d'USANA et ne plus utiliser tout autre article portant le logo, la marque de commerce ou de service USANA. Un Distributeur dont la Convention de Distributeur 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 du Distributeur aboutit à la résiliation de la Convention de Distributeur à l'initiative d'USANA, ledit Distributeur n'a pas le droit de recouvrer le montant des commissions et primes retenu par USANA si USANA peut se prévaloir d'un dommage au moins équivalent dont le Distributeur est responsable.

À sa demande, un Distributeur qui met fin volontairement à sa Convention de Distributeur peut devenir Client privilégié en signant une Convention de Client privilégié à USANA.

SECTION 13 – GLOSSAIRE DÉFINITIONS DES EXPRESSIONS

Distributeur – Personne physique (ou personne morale) qui a signé une demande d'adhésion et ayant par ce moyen accepté les conditions de la convention de Distributeur, laquelle a été acceptée par USANA. Les Distributeurs doivent satisfaire certains critères et doivent assumer les tâches de formation, motivation, soutien et perfectionnement des Distributeurs de leur équipe respective. Le Distributeur ne peut se soustraire à cette obligation ni la déléguer aux fins de s'y soustraire.

Il convient de préciser qu'aucun lien de subordination n'existe entre un Distributeur, quel qu'il soit, et les Distributeurs de son équipe.

Les Distributeurs sont autorisés à acheter les produits USANA au tarif préférentiel, à recruter des Clients privilégiés et de nouveaux Distributeurs, revendre des produits et services USANA, et à participer aux programmes organisés par l'entreprise pour les Distributeurs.

Distributeur actif – Distributeur qui réalise le volume de ventes personnel minimum stipulé dans le Programme de rémunération binaire d'USANA.

Distributeur promu – Distributeur qui a obtenu à la fois des commissions et une promotion à un niveau supérieur 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.

Centre d'affaires maximisé – L'expression « Centre d'affaires maximisé » désigne un Distributeur qui a réalisé, sur chacun de ses côtés (droit et gauche) au cours d'une même période,

un minimum de 5000 VVG (soit 5000 VVG droite et 5000 VVG gauche).

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

Convention de Distributeur – L'expression « Convention de Distributeur » utilisée dans les présentes Politiques et Procédures englobe le formulaire de demande d'adhésion, les Politiques et Procédures d'USANA et le Programme de rémunération cellulaire.

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

Cycle de commande de quatre semaines – Chaque quatrième vendredi suivant la date d'une commande de 100 points passée par un Distributeur. Si un Distributeur 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 le Distributeur.

Exemple : Si un Distributeur passe sa commande le jeudi 7 juin 2012, son cycle de quatre semaines expire quatre vendredis plus tard (le vendredi 29 juin 2012). Pour demeurer actif, le Distributeur devra faire une autre commande au plus tard le vendredi 6 juillet 2012.

Exemple : Si un Distributeur passe sa commande le vendredi 7 septembre 2012, son cycle de quatre semaines expire trois vendredis plus tard (le vendredi 28 septembre 2012). Pour demeurer actif, le Distributeur devra faire une autre commande au plus tard le vendredi 5 octobre 2012.

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

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

Documents officiels d'USANA – Documentation, enregistrements audio ou vidéo, 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 Health Sciences France.

Foyer/famille immédiate – Un Distributeur, son/sa conjoint(e) et les personnes à sa charge.

Équipe – L'équipe d'un Distributeur regroupe tous les Clients privilégiés et Distributeurs situés à un niveau inférieur.

Commande automatique (Programme de) – Pour déterminer à quelle date une commande automatique doit être exécutée, un Distributeur peut demander le numéro de sa semaine de commande automatique en s'adressant au Service Clients. Par exemple, s'il s'agit de la semaine n° 3 ; cherchez la troisième semaine du mois en cours sur un calendrier cyclique. 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 cartes de crédit seront débitées et les prélèvements bancaires effectués au cours de la première moitié de la semaine d'exécution des commandes automatiques.

Niveaux – Niveaux occupés par les divers Distributeurs dans l'équipe d'un Distributeur particulier. Cette expression décrit la relation entre un Distributeur et un autre Distributeur dans son équipe, en fonction du nombre de Distributeurs reliés par parrainage entre ces deux Distributeurs.

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 personnel 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 Distributeur, qui identifie les Distributeurs et la constitution de l'organisation commerciale (équipe). Ce rapport contient de l'information confidentielle considérée comme secret professionnel (voir la section 3.6.2).

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

Résiliation involontaire – Résiliation de la Convention de Distributeur ou de Client Privilégié, à l'initiative d'USANA.

Résiliation volontaire – Résiliation de la Convention de Distributeur ou de Client Privilégié à l'initiative du Distributeur, pour tout motif.

Système de développement d'entreprise (SDE) – Ensemble d'articles de formation et de documents d'information produits par USANA, acheté par chaque nouveau Distributeur. Le Système de développement d'entreprise est vendu aux Distributeurs au prix coûtant.

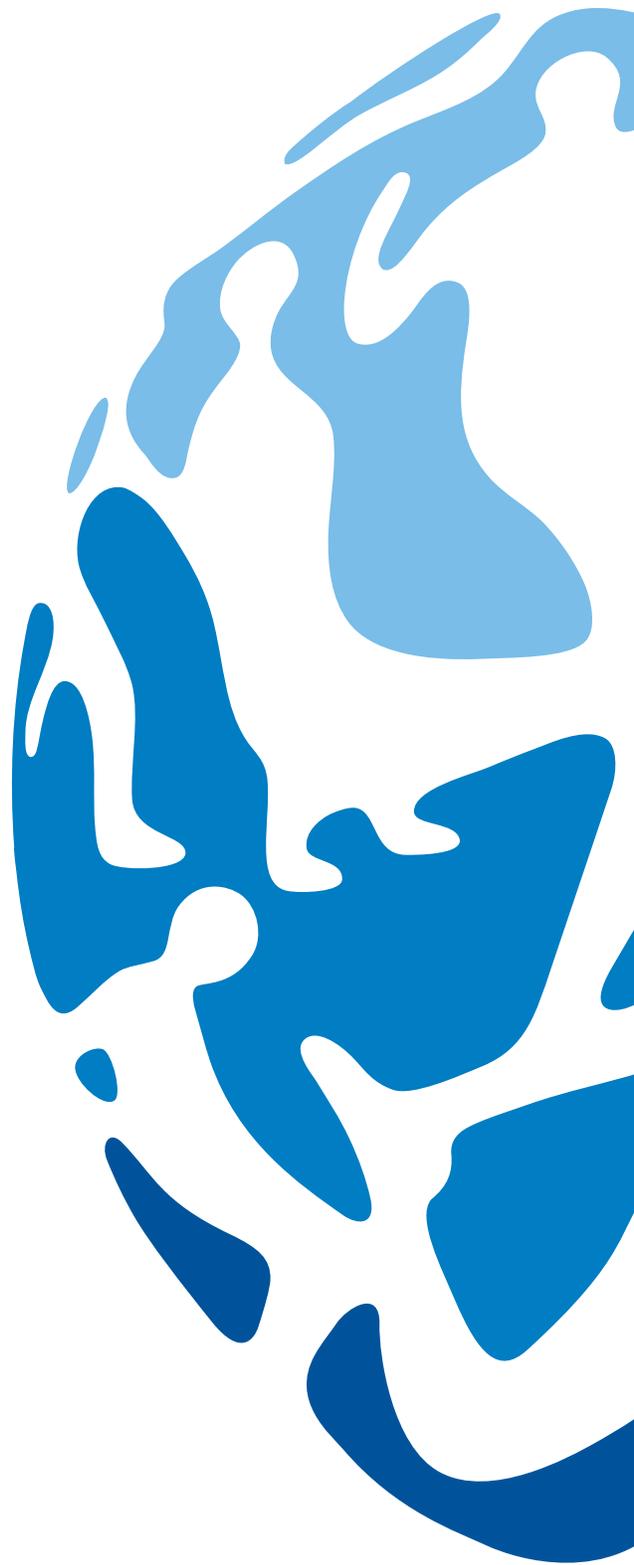
Volume de ventes de groupe – Le volume de ventes de produits USANA donnant droit aux commissions, généré par l'équipe d'un Distributeur.

Le volume de ventes de groupe n'inclut pas le volume de ventes personnel du Distributeur en cause. Les trousseaux 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 Distributeur de produits donnant lieu au versement de commissions.



USANA
THE CELLULAR NUTRITION COMPANY

USANA.com

USANA Health Sciences, Inc.,
92, avenue des Ternes,
75017 Paris
EU FR Rev 7/17