

Canada

Modalités et politiques des Partenaires

En vigueur : le 11 octobre 2025



© Droit d'auteur 2024-2025 USANA Canada Co.

MODALITÉS ET POLITIQUES

1. DEMANDE D'ADHÉSION POUR DEVENIR PARTENAIRE	2	38. REÇU DE VENTE AU DÉTAIL.....	12
2. ÂGE MINIMAL D'ADMISSIBILITÉ.....	2	39. COMMISSIONS ET AJUSTEMENTS	12
3. CERTIFICATION OBLIGATOIRE EN MATIÈRE D'ÉTHIQUE ...	2	40. TAXES DE VENTE	12
4. ADHÉSION TEMPORAIRE	2	41. LIVRAISON ET RISQUE DE PERTE	12
5. DROITS ET PRIVILÈGES DU PARTENAIRE	2	42. POLITIQUE DE RETOUR	12
6. STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT.....	2	43. RETOUR DE MARCHANDISE SUIVANT UNE ANNULATION	13
7. RÉSILIATION PAR LE PARTENAIRE	3	44. RETOURS DE MARCHANDISE ABUSIFS	13
8. ADHÉSION AU PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION	3	45. DURÉE ET RENOUVELLEMENT D'UNE ENTREPRISE USANA	13
9. MATÉRIEL CRÉÉ PAR LE PARTENAIRE.....	3	46. ENQUÊTE ET DÉNONCIATION DES INFRACTIONS.....	13
10. ALLÉGATIONS SUR LES PRODUITS	3	47. CONFORMITÉ.....	13
11. DÉCLARATIONS SUR LE REVENU OU LE MODE DE VIE	4	48. PROCÉDURE D'APPEL	13
12. MÉDIAS SOCIAUX	4	49. CONSÉQUENCES D'UNE RÉSILIATION	13
13. PRIX MINIMAL PUBLIÉ	4	50. PROTECTION DE L'INFORMATION CONFIDENTIELLE ...	14
14. COURRIELS, SMS ET AUTRES COMMUNICATIONS DE MARKETING DIRECT	5	51. INDEMNISATION.....	14
15. PROMOTION PAR LE BIAIS DES MÉDIAS.....	7	52. MODIFICATIONS	14
16. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	7	53. ACCEPTATION DES RISQUES	14
17. UTILISATION DU NOM, DE L'IMAGE ET DE LA RESSEMBLANCE DU PARTENAIRE	7	54. MODIFICATION DE LA DISPENSE DE PARRAINAGE	14
18. POINTS DE SERVICE	7	55. CONVENTION INTÉGRÉE.....	14
19. VENTE EN LIGNE.....	7	56. CAS DE FORCE MAJEURE	15
20. RECRUTEMENT NON AUTORISÉ; PARTICIPATION À D'AUTRES ENTREPRISES DE VENTE DIRECTE	8	57. INDEMNITÉ DE DÉPART	15
21. PRODUITS CONCURRENTS ET NON-SOLLICITATION.....	8	58. SURVIE	15
22. MARAUDAGE ENTRE LIGNÉES	8	59. RENONCIATION.....	15
23. DÉNIGREMENT INTERDIT	9	60. AUCUN RECOURS.....	15
24. UNE SEULE ENTREPRISE PAR PARTENAIRE	9	61. TITRES.....	15
25. CODEMANDEURS.....	9	62. TRADUCTIONS.....	15
26. CESSIION DE LA PRÉSENTE CONVENTION	9	63. TERMES COMMENÇANT PAR UNE MAJUSCULE	15
27. SÉPARATION DES PARTENAIRES D'AFFAIRES.....	10	64. RENSEIGNEMENTS PERSONNELS ET DROIT À LA VIE PRIVÉE	15
28. RÉSILIATION PAR L'ENTREPRISE	10	65. CONVENTION SUR LE RÈGLEMENT DES LITIGES.....	15
29. CHANGEMENTS DE PARRAIN ET DE PLACEMENT	10	66. DÉFINITIONS.....	17
30. ADHÉSIONS CONFLICTUELLES.....	11		
31. ANTI-MANIPULATION	11		
32. VENTES AUTORISÉES.....	11		
33. ACTIONS DES MEMBRES DE MAISONNÉE, DES PARTENAIRES, DES PERSONNES MORALES ASSOCIÉES AUX PARTENAIRES OU DES TIERS	11		
34. ENTREPRISE INTERNATIONALE.....	11		
35. BABYCARE.....	12		
36. RESPECT DE LA LOI	12		
37. EXIGENCES EN MATIÈRE DES PRODUITS DE SOINS ET DE CONTRÔLE DE LA QUALITÉ	12		

1. DEMANDE D'ADHÉSION POUR DEVENIR PARTENAIRE

Toute personne peut présenter une demande pour devenir Partenaire en suivant les étapes suivantes :

- Remplir, signer et retourner à l'entreprise une Convention de Partenaire en ligne ou au format papier.
- Indiquer ses coordonnées et, le cas échéant, ses numéros de taxe de vente provinciale (TVP), taxe de vente du Québec (TVQ), taxe sur les produits et services (TPS), ou taxe de vente harmonisée (TVH).
- Obtenir un permis de vente directe s'il est exigé dans la province ou le territoire de résidence du Partenaire; et
- Les Partenaires sont tenus de fournir une preuve d'identité sur demande.

Tous les renseignements sur la façon de remplir une Convention de Partenaire peuvent être obtenus auprès du parrain du demandeur. Les demandeurs ne sont pas tenus d'acheter des produits ni du matériel pour devenir Partenaires. Les trousseaux de bienvenue sont disponibles à l'achat, mais ce n'est pas une obligation.

2. ÂGE MINIMAL D'ADMISSIBILITÉ

Les personnes qui n'ont pas atteint l'âge de la majorité dans leur province ou territoire de résidence ne peuvent être Partenaires, et aucun Partenaire ne doit sciemment recruter ou parrainer une personne n'ayant pas atteint l'âge de la majorité, ni tenter de recruter ou parrainer une telle personne.

3. CERTIFICATION OBLIGATOIRE EN MATIÈRE D'ÉTHIQUE

Les Partenaires doivent obtenir la certification sur l'application des règles d'éthique d'USANA dans les trente (30) jours suivant la soumission d'une demande de Partenaire. Passé le délai de grâce de trente (30) jours, un Partenaire n'est pas admissible aux commissions tant qu'il ou elle n'a pas obtenu la certification sur l'application des règles d'éthique.

4. ADHÉSION TEMPORAIRE

Une nouvelle adhésion sera réputée temporaire pendant trente (30) jours, période durant laquelle le Partenaire doit accepter les modalités de la Convention. Si un Partenaire n'a pas accepté les modalités de la Convention de Partenaire au terme de la période d'adhésion temporaire de trente (30) jours, son compte sera suspendu et pourra être résilié.

5. DROITS ET PRIVILÈGES DU PARTENAIRE

La Convention confère aux Partenaires les droits et privilèges suivants :

- Se procurer les produits USANA au prix Partenaire réduit.
- Participer au programme de rémunération d'USANA (et recevoir des primes et des commissions, dans la mesure où vous y avez droit).

- Parrainer d'autres personnes en tant que Clients privilégiés, Affiliés ou Partenaires dans l'entreprise USANA et ainsi former une équipe.
- Vendre les produits USANA et conserver la différence entre le prix que le Partenaire a payé à l'entreprise pour les produits et le prix auquel le Partenaire a vendu les produits aux clients.
- Participer à des concours promotionnels et incitatifs et à d'autres programmes USANA.
- Assister aux congrès et aux événements organisés par USANA à l'échelle mondiale (aux frais du Partenaire).
- Participer aux activités de soutien, service, formation, motivation et reconnaissance sous l'égide d'USANA, en payant les frais exigibles, le cas échéant.

La participation continue d'un Partenaire à l'une ou l'autre des activités ci-dessus ou l'acceptation de tout autre avantage en vertu de la Convention constitue une acceptation de la Convention et de tous ses renouvellements et toutes ses modifications.

6. STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT

Les Partenaires sont des entrepreneurs autonomes. La Convention de Partenaire, qui comprend les présentes Modalités et Politiques, n'est pas une convention de service et ne crée aucune relation employeur-employé ou mandant-agent, relation d'entreprise ou projet conjoint entre l'entreprise et le Partenaire. Les Partenaires contrôlent la façon et les moyens d'exécuter leur travail, notamment en déterminant quand ils travailleront, en décidant du nombre d'heures qu'ils souhaitent travailler et en prenant leurs propres décisions d'affaires. Les Partenaires sont responsables de produire les déclarations auprès des autorités compétentes et de payer tous les impôts et toutes les taxes, les cotisations à l'assurance emploi, les cotisations au Régime de pensions du Canada, l'impôt-santé des employeurs, les primes d'indemnisation des accidentés du travail, ou tout autre prélèvement ou taxe dont les Partenaires peuvent être légalement redevables à l'égard des paiements reçus de l'entreprise et/ou des clients. Les Partenaires ne seront pas traités comme des employés pour quelque raison que ce soit.

Les Partenaires doivent déterminer leurs propres objectifs, leurs horaires, leur lieu d'affaires et leurs méthodes de vente aussi longtemps qu'ils se conforment à la Convention. Les Partenaires sont seuls responsables de toutes les décisions prises et de tous les coûts engagés relativement à leurs activités dans le cadre de la Convention. Tous les Partenaires assument l'ensemble des risques entrepreneuriaux et commerciaux liés à la Convention. Les Partenaires sont responsables d'obtenir toutes les licences, tous les permis et toutes autres autorisations gouvernementales applicables à l'échelle provinciale ou locale/municipale, y compris, sans s'y limiter, toutes les qualifications pouvant être exigées pour exercer des activités dans des provinces autres que celle de leur domicile. Les Partenaires devront respecter les exigences fédérales, provinciales, territoriales et municipales en matière de déclaration à l'Agence du revenu du Canada de tout revenu tiré de l'exploitation de leur entreprise.

7. RÉSILIATION PAR LE PARTENAIRE

Un Partenaire peut résilier volontairement sa Convention de l'une des manières suivantes :

- **Résiliation par écrit.** Un Partenaire peut résilier sa Convention en tout temps, pour quelque raison que ce soit. La résiliation doit être soumise par écrit à l'entreprise, par courriel à l'adresse customerservice@USANAinc.com ou par la poste à l'adresse commerciale principale d'USANA.
- **Non-renouvellement.** Non-renouvellement de la Convention.
- **Défaut de réaffirmer l'adhésion à la Convention.** À l'occasion, les Partenaires peuvent être invités à confirmer leur adhésion à leur Convention et la mise en application. Le défaut d'accepter la Convention peut entraîner la résiliation de ladite la Convention.

8. ADHÉSION AU PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION

Les Partenaires doivent se conformer aux modalités du programme de rémunération. Les Partenaires ne doivent pas :

- obliger ou encourager d'autres clients existants ou potentiels, Affiliés ou Partenaires à participer aux activités d'USANA d'une manière non conforme au programme de rémunération;
- obliger ou encourager d'autres clients existants ou potentiels et/ou Partenaires à signer toute convention ou tout contrat autre que les conventions et contrats officiels d'USANA afin de devenir Partenaires, Affiliés ou Clients privilégiés;
- obliger ou encourager d'autres clients existants ou potentiels, Affiliés ou Partenaires à effectuer tout achat auprès de toute personne physique ou morale, ou à verser tout paiement à celles-ci, afin de participer au programme de rémunération;
- vendre, ou tenter de vendre, des listes de clients potentiels à d'autres Partenaires ou Affiliés; ou
- créer leur propre formulaire de demande d'adhésion. Les adhésions en ligne des Partenaires et des Affiliés ne peuvent avoir lieu que par l'entremise du site Web corporatif d'USANA ou de la page Web personnelle USANA d'un Partenaire. Tous les autres sites Web ne doivent renvoyer que vers la page Web personnelle USANA du Partenaire pour l'adhésion. Tout manquement entraînera des mesures appropriées, pouvant aller jusqu'à la suspension ou la résiliation de la présente Convention.

9. MATÉRIEL CRÉÉ PAR LE PARTENAIRE

Les Partenaires peuvent produire leurs propres documents publicitaires ou de formation, à condition que ceux-ci respectent l'ensemble des dispositions des présentes Modalités et politiques, notamment, les documents doivent :

- indiquer clairement que le contenu a été créé par un Partenaire indépendant en y ajoutant de façon visible le logo de Partenaire indépendant d'USANA. Le logo

de Partenaire indépendant peut être téléchargé sur The Hub. Les Partenaires ne doivent utiliser aucun logo USANA officiel sur leur matériel publicitaire personnel ou leur matériel de formation;

- inclure l'énoncé de divulgation des revenus typiques (TED) en vigueur, le cas échéant;
- être produits de manière professionnelle, être de bon goût et ne pas porter atteinte à l'image d'USANA, notamment en ne contenant aucun élément que l'entreprise, à sa discrétion, jugerait irrespectueux, trompeur, de nature à induire en erreur, illégal, indécent, contraire à l'éthique, offensant ou immoral;
- être véridiques dans leur contenu et ne faire aucune allégation trompeuse quant aux revenus ou au style de vie, ni d'allégation relative à des produits thérapeutiques;
- ne pas laisser supposer une possibilité d'emploi;
- suivre toutes les lois et règles de conduite applicables en matière de publicité et de pratiques commerciales éthiques;
- ne pas enfreindre les droits de propriété intellectuelle d'USANA ni d'aucun autre tiers;
- ne pas affirmer que ledit matériel a été approuvé, sanctionné, produit ou recommandé par USANA ou par tout autre organisme de réglementation du Canada;
- ne pas être vendus à d'autres Partenaires pour réaliser un profit; et
- n'être promus que dans la lignée ascendante et auprès de l'équipe du Partenaire.

Pour assurer une entière conformité à la politique en matière de publicité d'USANA, les Partenaires qui souhaitent créer, partager ou promouvoir du matériel publicitaire indépendant doivent respecter ces Modalités et politiques et remplir la liste de vérification de la publicité, qui se trouve sur The Hub. Une fois la liste de vérification remplie, les Partenaires sont autorisés à produire du matériel publicitaire. Tout manquement entraînera des mesures appropriées, pouvant aller jusqu'à la suspension ou la résiliation de la présente Convention. Les Partenaires sont seuls responsables de toute allégation relative aux produits ou aux revenus et au mode de vie figurant dans du matériel généré à l'aide d'outils d'intelligence artificielle. Toute allégation dans le matériel publicitaire sera évaluée en fonction de la langue originale de publication du matériel.

Si un Partenaire souhaite faire examiner son propre matériel publicitaire par le service Éthique et information d'USANA, il peut le soumettre à ethics@USANAinc.com. À sa discrétion, USANA se réserve le droit d'évaluer tout matériel et d'en exiger la modification ou même la suppression en tout ou en partie.

10. ALLÉGATIONS SUR LES PRODUITS

Les Partenaires ne doivent pas affirmer que les produits USANA guérissent, traitent, atténuent ou préviennent toute maladie ou affection, sauf si une telle allégation est expressément autorisée dans les documents officiels

(canadiens) d'USANA. Les Partenaires ne doivent pas élargir, étendre ou exagérer ces allégations autorisées. L'utilisation par un Partenaire de toute allégation interdite peut le priver du droit à l'assurance responsabilité relative aux produits USANA.

Les Partenaires ne doivent formuler aucune allégation selon laquelle les produits d'USANA détiennent une licence ou sont approuvés par la Direction des produits de santé naturels et sans ordonnance (DPSNSO) de Santé Canada ou par toute autre autorité de réglementation.

11. DÉCLARATIONS SUR LE REVENU OU LE MODE DE VIE

Lorsqu'ils présentent ou discutent de l'occasion d'affaires USANA ou du programme de rémunération, les Partenaires ne sont pas autorisés à formuler des déclarations, des représentations ou des témoignages relatifs aux revenus ou au style de vie (« déclarations de revenus » ou « déclarations de style de vie ») qui sont trompeurs et qui ne sont pas accompagnés de la TED.

Les déclarations trompeuses sur les revenus comprennent toute allégation, tout témoignage, toute déclaration ou toute autre représentation, écrite ou orale, qui porte sur l'un ou l'autre des éléments suivants relativement à l'occasion d'affaires USANA :

- revenus, gains ou profits exagérés ou garantis;
- revenus, gains ou profits hypothétiques, potentiels ou estimés qui sont trompeurs de quelque manière que ce soit;
- allégations selon lesquelles les Partenaires peuvent gagner des revenus résiduels ou illimités, ou autrement remplacer leur revenu;
- allégations selon lesquelles les Partenaires peuvent obtenir la liberté financière; ou
- toute autre information fausse, mensongère, incomplète ou autrement trompeuse ou susceptible d'induire en erreur, qui présente de façon inexacte les revenus ou les gains typiques des Partenaires USANA.

Une allégation sur le revenu n'est pas trompeuse lorsqu'elle est conforme aux exigences suivantes :

- Toute affirmation relative aux revenus ou au style de vie doit être accompagnée de la TED, disponible à l'adresse [USANAincome.com](https://www.usana.com/en-us/income).
- Toute représentation au sujet de la rémunération reçue par des participants atypiques ne devrait pas être présentée de façon à diminuer la portée des représentations relatives aux participants typiques.
- Les Partenaires ne sont pas autorisés à divulguer le montant de toute prime, toute commission ou autre rémunération versée par USANA, ni à présenter des chèques, des copies de chèques, des relevés bancaires, des déclarations de revenus ou d'autres documents financiers similaires.

Les Partenaires ne sont pas autorisés à modifier ni à embellir verbalement la déclaration de divulgation TED, de quelque façon que ce soit, y compris, sans s'y limiter, en y ajoutant du texte.

Les Partenaires ne sont pas autorisés à formuler des allégations trompeuses sur le « style de vie » (« Allégations sur le style de vie »). Une allégation de style de vie est une déclaration ou une représentation qui laisse entendre ou affirme qu'un Partenaire peut obtenir des résultats non typiques. Les allégations relatives au mode de vie doivent également être accompagnées de la TED. Parmi les exemples d'affirmations trompeuses sur le style de vie figurent, sans s'y limiter, des déclarations selon lesquelles l'occasion d'affaires USANA permettra ce qui suit :

- Prendre une retraite anticipée ou quitter son emploi.
- Obtenir un revenu équivalent à un emploi à temps plein (« revenu d'une personne ayant une carrière »).
- Avoir un train de vie luxueux.
- Acheter une maison ou un véhicule.
- Prendre des vacances.
- Tout autre élément similaire qui induit en erreur quant aux revenus ou aux gains typiques des Partenaires USANA.

De plus, les Partenaires ne doivent pas mentionner ni faire référence à USANA en lien avec toute allégation trompeuse relative aux revenus ou au style de vie, même de façon implicite, par exemple, en mentionnant USANA dans une publication sur les médias sociaux à proximité d'une publication suggérant un style de vie luxueux.

Lorsqu'ils présentent ou discutent des revenus ou du programme de rémunération, les Partenaires doivent préciser aux clients potentiels que la réussite financière chez USANA exige de vendre des produits USANA, de l'engagement, des efforts, un investissement financier et des compétences en vente. Un Partenaire ne doit jamais laisser entendre qu'on peut réussir sans s'investir sérieusement ni que les revenus sont garantis.

12. MÉDIAS SOCIAUX

Les Partenaires sont responsables de s'assurer que tout le contenu et le matériel qu'ils produisent et/ou publient, ainsi que toutes les publications sur tout site de médias sociaux qu'ils possèdent, exploitent ou contrôlent, sont en conformité avec les présentes Modalités et politiques. Voici des exemples de plateformes de médias sociaux, sans s'y limiter : les blogues, Facebook, Instagram, X, LinkedIn, YouTube, WeChat ou Pinterest.

13. PRIX MINIMAL PUBLIÉ

Les Partenaires peuvent vendre les produits de leur stock au prix de leur choix. Toutefois, les produits ne peuvent pas être annoncés à un prix inférieur au prix « S'abonner et économiser », tel qu'indiqué dans la liste de prix figurant sur The Hub. Les Partenaires peuvent cependant annoncer les incitatifs suivants pour l'achat de produits, mais non compris dans le prix : expédition gratuite, marchandise ornée du logo offerte gratuitement ou à prix réduit, et échantillons de produits.

14. COURRIELS, SMS ET AUTRES COMMUNICATIONS DE MARKETING DIRECT

Les Partenaires doivent se conformer à toutes les lois et à tous les règlements applicables aux appels téléphoniques, SMS, courriels, télécopies et aux autres communications écrites ou électroniques. Cette obligation comprend l'obtention du consentement approprié exigé en vertu des lois en vigueur pour communiquer directement avec les clients. Le Partenaire doit indiquer clairement que c'est lui-même, et non l'entreprise, qui est à l'origine de la communication. Les Partenaires doivent également offrir aux destinataires la possibilité de se désabonner des communications de marketing provenant d'eux et s'assurer qu'ils ont mis en place un processus pour respecter les demandes de désabonnement. Les Partenaires sont responsables de déterminer leurs obligations légales, quel que soit le moyen de contact, et sont encouragés à adresser leurs éventuelles questions à leur propre conseiller juridique.

Cette section énonce les exigences relatives à l'utilisation, par les Partenaires, du courriel, des messages texte et d'autres messages électroniques de nature commerciale. Les exigences de la présente section s'appliquent à tout message qui encourage la participation à une activité commerciale, peu importe qu'il soit envoyé à un seul destinataire ou à plusieurs (p. ex., un message de masse ou un message de groupe). Cela s'applique aussi aux messages envoyés à d'autres Partenaires, à moins que ces messages ne portent strictement sur les activités de l'entreprise.

Le Canada a des lois strictes qui régissent l'envoi de courriels commerciaux, de SMS et d'autres messages électroniques de nature commerciale envoyés à des adresses électroniques. L'entreprise n'autorise pas les Partenaires à envoyer des courriels commerciaux non sollicités, des SMS ou d'autres messages électroniques de nature commerciale, à moins que ces messages ne soient strictement conformes à toutes les lois et à tous les règlements en vigueur, y compris, sans s'y limiter, la loi canadienne anti-pourriel (LCAP). La loi canadienne anti-pourriel (LCAP) est une loi stricte, et les Partenaires sont tenus de connaître et d'en respecter toutes les exigences.

La loi canadienne anti-pourriel (LCAP) exige le consentement du destinataire pour l'envoi de messages électroniques commerciaux et impose des exigences strictes quant à la façon d'obtenir ce consentement avant l'envoi de tout message électronique de nature commerciale. Nous désignons dans la présente section de tels messages comme des « messages électroniques commerciaux », mais vous devez comprendre qu'ils incluent tout message de nature commerciale envoyé à une « adresse électronique » (y compris les courriels et les SMS).

Les Partenaires ne doivent pas envoyer de messages électroniques commerciaux, sauf: (a) à toute personne ayant donné au préalable son consentement exprès, conforme aux exigences de la LCAP et du présent article; ou (b) à toute personne avec laquelle le Partenaire a une « relation d'affaires existante » ou une « relation personnelle » au sens de la LCAP et du présent article. On

ne peut en aucun cas envoyer de messages électroniques commerciaux à une personne qui a demandé à ne plus en recevoir.

Le non-respect de la loi canadienne anti-pourriel (LCAP) peut entraîner des mesures d'application de la loi, notamment de lourdes sanctions financières pouvant aller jusqu'à 10 000 000 CAD. C'est également un manquement à la Convention de Partenaire. Les Partenaires seront tenus pleinement responsables de leur connaissance de toutes les lois et de tous les règlements applicables aux messages électroniques commerciaux, y compris la loi canadienne anti-pourriel (LCAP), ainsi que de leur conformité à ceux-ci.

À titre de Partenaire, vous devez conserver des dossiers pour démontrer votre conformité aux exigences de ces lois et règlements, ainsi qu'à celles de la présente section. Cela comprend la tenue de registres des consentements que vous avez obtenus, des messages que vous avez envoyés, des destinataires de ces messages, de toutes les demandes de désabonnement que vous avez reçues, du traitement de ces demandes, ainsi que des dates associées à chacun de ces éléments. Les Partenaires doivent fournir à l'entreprise, sur demande, ces documents attestant cette conformité.

Consentement

La LCAP établit des exigences très précises en matière de consentement. Pour obtenir un consentement exprès, vous devez utiliser un mécanisme d'adhésion positive. Cela signifie que la personne à qui vous souhaitez envoyer des messages doit poser un geste positif pour accepter de les recevoir (on ne peut pas l'inscrire d'emblée ni lui demander ensuite de se désinscrire). Par exemple, le consentement explicite peut être obtenu en fournissant une case de consentement sur laquelle la personne peut cliquer en ligne ou qu'elle peut cocher manuellement pour donner son consentement. Les cases de consentement cochées par défaut ne sont pas autorisées.

Une demande de consentement exprès visant l'envoi de messages électroniques commerciaux doit préciser :

- a. que la personne accepte de recevoir des messages électroniques commerciaux concernant USANA, ses produits ou l'occasion d'affaires USANA;
- b. que la personne consent à recevoir des messages électroniques commerciaux de votre part et de celle d'USANA Canada Co.;
- c. votre nom;
- d. que vous sollicitez le consentement en votre nom et en celui d'USANA Canada Co.;
- e. votre adresse postale;
- f. soit un numéro de téléphone, un courriel ou une adresse Web, que vous utilisez à titre de Partenaire; et
- g. une déclaration de consentement peut être retirée.

Vous ne pouvez fournir à USANA une adresse de courriel que si vous avez obtenu le consentement exprès en conformité avec la présente section et la LCAP. Vous devez fournir la preuve que vous avez obtenu le consentement conformément à ces exigences pour toute adresse de courriel que vous fournissez à USANA.

Vous ne pouvez envoyer des messages électroniques commerciaux à un destinataire que si vous avez avec lui une relation d'affaires ou personnelle établie, soit une « relation d'affaires en cours » ou une « relation personnelle » avec le destinataire du message, telles que définies ci-dessous :

- a. « Relation d'affaires existante » s'entend de la situation où le destinataire a communiqué avec vous pour obtenir des renseignements ou présenter une demande au sujet d'un achat éventuel de produits USANA, ou au sujet de l'occasion d'affaires USANA, au cours des six (6) derniers mois, ou a acheté des produits USANA directement auprès de vous en tant que Partenaire au cours des deux (2) dernières années.
- b. « Relation personnelle » s'entend d'une relation entre vous et le destinataire du message si vous avez eu des communications directes, volontaires et bidirectionnelles et qu'il serait raisonnable de conclure que vous avez une relation personnelle avec cette personne, en tenant compte de tout facteur pertinent, notamment des intérêts communs, des expériences et des opinions partagées, de l'information contenue dans vos communications, de la fréquence de ces communications, du temps écoulé depuis votre dernière communication et du fait que vous vous êtes rencontrés en personne.

À titre de Partenaire, vous devez obtenir le consentement d'une manière qui vous permette de prouver que vous l'avez obtenu. Vous devez tenir des registres de tous les consentements, y compris la date et le lieu d'obtention, ainsi que le libellé du consentement utilisé. Vous devez fournir ces documents et ces preuves à USANA sur demande.

La LCAP n'interdit pas de répondre à une question lorsque quelqu'un vous en envoie une par courriel. Toutefois, vous ne pouvez par la suite utiliser ces coordonnées à des fins de marketing que conformément à la loi et aux exigences de la présente section.

Contenu obligatoire dans les messages électroniques commerciaux

Tout message électronique commercial que vous envoyez à titre de Partenaire et qui fait la promotion d'USANA, de l'occasion d'affaires USANA ou des produits USANA doit respecter ce qui suit :

- a. Il doit comporter une adresse de courriel de réponse fonctionnelle qui renvoie vers vous, à titre d'expéditeur.
- b. Le Partenaire doit indiquer clairement que c'est lui-même, et non l'entreprise, qui est à l'origine de la communication.
- c. Le courriel doit comporter un avis informant le destinataire qu'il peut répondre au courriel, au moyen d'une adresse de réponse fonctionnelle, pour demander à ne plus recevoir de futures sollicitations ni correspondances par courriel de votre part (un avis de désabonnement fonctionnel).

- d. Le courriel doit inclure votre nom et votre adresse postale.
- e. Le courriel doit indiquer clairement et de façon bien visible que ce message est une publicité ou une sollicitation.
- f. L'utilisation de lignes d'objet trompeuses ou de contenu de message trompeur et/ou de faux renseignements d'en-tête est interdite.
- g. Toutes les demandes de retrait, qu'elles soient reçues par courriel ou par la poste, doivent être respectées. Si vous recevez une demande de désinscription, vous devez la transmettre à USANA.

USANA peut, à l'occasion, envoyer des messages électroniques commerciaux au nom de ses Partenaires. En concluant la Convention, vous convenez que les Partenaires peuvent envoyer de tels messages et que votre nom ainsi que vos adresses postale et de courriel seront inclus dans de tels courriels, comme indiqué ci-dessus. Vous devez respecter les demandes de désabonnement générées à la suite de tels courriels envoyés par USANA, ainsi que tous les autres retraits de consentement qu'USANA vous communique.

Pour plus de clarté, dans chaque message électronique commercial qu'ils envoient, les Partenaires doivent également offrir aux destinataires la possibilité de se désabonner des communications marketing futures de la part des Partenaires et veiller à ce qu'un processus soit en place pour donner suite aux demandes de désabonnement. De telles demandes doivent être satisfaites dans un délai maximal de 10 jours ouvrables.

Les Partenaires qui souhaitent envoyer des courriels ou d'autres communications à des destinataires à l'extérieur du Canada, dans un pays autorisé où l'entreprise exerce ses activités, doivent se conformer aux lois et règlements en vigueur de ce pays. USANA encourage ses Partenaires à adresser leurs éventuelles questions à leur propre conseiller juridique.

Messages aux autres Partenaires

L'avis de non-responsabilité ci-après doit être placé bien en évidence dans toutes les communications destinées aux autres Partenaires qui font la promotion d'une méthode de développement d'affaires particulière :

- a. « Il existe de nombreuses méthodes et techniques qui peuvent être utilisées pour développer avec succès votre entreprise USANA. La méthode de développement d'affaires présentée [sur ce site Web/ lors de ce webinaire/dans ce courriel/lors de cette réunion] peut être différente de celle enseignée par votre lignée ascendante. Veuillez communiquer avec votre lignée ascendante si on vous a enseigné une méthode de développement différente ou si vous avez des questions ».

Le Partenaire reconnaît que le fait d'autoriser le Partenaire à créer des bases de données de renseignements sur les Partenaires aux fins d'utilisation en lien avec son entreprise USANA, la vente d'outils et à toute autre fin, constitue l'utilisation d'information confidentielle d'USANA. Cette information constitue des secrets commerciaux d'USANA, et une telle utilisation peut procurer au Partenaire un

avantage financier considérable. Le Partenaire reconnaît être assujéti aux obligations transversales, de parrainage croisé et de recrutement entre lignées. La présente section continuera de s'appliquer après toute résiliation de la Convention de Partenaire.

15. PROMOTION PAR LE BIAIS DES MÉDIAS

Les Partenaires ne sont pas autorisés à faire la promotion des produits ou de l'occasion d'affaires par des entrevues avec les médias, des articles dans des publications, des reportages, des blogues, la radio, la télévision, des panneaux publicitaires ou toute autre source d'information publique, professionnelle ou sectorielle, sauf approbation préalable d'USANA. Si un Partenaire reçoit, lors d'un événement USANA, une demande de la part d'un membre des médias ou d'un média à grande diffusion (p. ex., un média d'information national ou mondial), il doit acheminer la demande à l'adresse ethics@USANAinc.com.

16. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

USANA est le propriétaire unique et exclusif de toute la propriété intellectuelle d'USANA, y compris les noms de produits USANA, les marques de commerce, les logos, les brevets, les droits d'auteur et les secrets commerciaux d'USANA ou des personnes morales qui lui sont affiliées (collectivement, la « Propriété intellectuelle »). Sauf indication contraire de l'entreprise, les Partenaires se voient accorder une licence limitée pour utiliser la propriété intellectuelle afin de faire la publicité des produits d'USANA et de promouvoir leur entreprise USANA, conformément aux présentes Modalités et politiques. Les Partenaires ne sont pas autorisés à utiliser la propriété intellectuelle à toute autre fin. La licence limitée accordée à chaque Partenaire pour utiliser la propriété intellectuelle prend fin immédiatement au moment de la cessation des activités du Partenaire (pour quelque raison que ce soit, qu'elle soit volontaire ou involontaire). Dès la résiliation de la licence limitée, l'ancien Partenaire est tenu de cesser immédiatement d'utiliser la Propriété intellectuelle, de retourner à USANA tous les exemplaires papier de la propriété intellectuelle et de supprimer définitivement toutes les copies électroniques de la propriété intellectuelle.

Afin de protéger l'intégrité de la marque de l'entreprise et sa propriété intellectuelle, il est interdit aux Partenaires de :

- tenter d'enregistrer ou de vendre la propriété intellectuelle d'USANA dans quelque pays que ce soit;
- utiliser la propriété intellectuelle d'USANA ou tout élément ambigu, dérivé ou semblable, de ladite propriété intellectuelle dans le nom d'une personne morale, une URL de site Web ou une adresse de courriel;
- utiliser le nom de l'entreprise dans un identifiant ou un nom d'utilisateur sur les médias sociaux, à moins que l'utilisation n'indique clairement que le Partenaire est indépendant;

- enregistrer ou reproduire du matériel audio ou visuel provenant de tout événement de l'entreprise USANA ou de toute présentation donnée par tout représentant ou employé d'USANA, ou par d'autres Partenaires; ou
- publier, ou faire publier, dans tout média, écrit ou électronique, le nom, la photographie ou l'image de personnes qui sont des Partenaires d'USANA, ainsi que leurs œuvres protégées par le droit d'auteur ou leurs biens, sans l'autorisation écrite expresse de la personne concernée et/ou d'USANA.

Les Partenaires sont autorisés à utiliser USANA dans leur nom d'utilisateur ou leur nom de profil sur les médias sociaux s'ils :

- incluent leur nom ou leur raison sociale tel qu'ils figurent dans leur dossier USANA; et
- s'identifient clairement comme Partenaires indépendants dans la biographie de leur profil.

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

17. UTILISATION DU NOM, DE L'IMAGE ET DE LA RESSEMBLANCE DU PARTENAIRE

Les Partenaires octroient à USANA une licence perpétuelle et irrévocable l'autorisant à utiliser le nom, le témoignage, la photo, l'image, la vidéo et/ou l'enregistrement audio de chaque Partenaire, ainsi que toute autre représentation ou ressemblance de ceux-ci, dans le matériel promotionnel d'USANA. **Les Partenaires renoncent à tous les droits relatifs à leur image et renoncent également à tout droit à une rémunération pour l'utilisation de ce matériel par USANA.**

18. POINTS DE SERVICE

Pour protéger l'intégrité de la marque USANA, les Partenaires ne peuvent exposer et vendre au détail des produits que dans des établissements qui sont principalement des entreprises de services (définies comme des entreprises où les services constituent la principale source de revenus). La liste de tels établissements approuvés comprend sans s'y limiter : studios de santé, salons de beauté, cabinets de médecin et de chiropraticien. Il est interdit de mettre à la vue une bannière ou autre matériel publicitaire USANA dans le but d'attirer le grand public dans un établissement pour y acheter des produits. Les Partenaires ne sont pas autorisés à faire du marketing ni à vendre des produits dans tout autre type de point de vente au détail (c.-à-d. des entreprises non axées sur les services où les services ne constituent pas la principale source de revenus). La liste de tels établissements non approuvés comprend sans s'y limiter : magasins et boutiques de vente au détail sur un emplacement physique.

19. VENTE EN LIGNE

Les Partenaires peuvent vendre des produits par l'entremise de sources en ligne, comme un site de médias sociaux ou un site Web sous le contrôle du Partenaire. Pour protéger l'intégrité de la marque USANA et la capacité des autres Partenaires à participer de manière significative à cette occasion d'affaires, les ventes en ligne ne sont PAS permises

sur les sites de petites annonces, les sites d'encans, les sites de commerce électronique ou les sites de traitement des commandes, y compris, sans s'y limiter, Amazon, eBay, Craigslist, Facebook Marketplace et Taobao. La promotion des produits par le biais de médias en ligne approuvés doit être conforme à toutes les dispositions en matière de promotion et de commercialisation énoncées dans les présentes Modalités et politiques. Si un Partenaire vend des produits au moyen de ses sites de médias sociaux, les points de ventes générés doivent être attribués à l'un des Centres d'affaires exploités par le Partenaire dont le site de médias sociaux a généré la vente; les points de ventes ne peuvent pas être attribués au Centre d'affaires d'un autre Partenaire, ni les points de ventes d'une même commande ne peuvent être répartis entre plusieurs Centres d'affaires appartenant au Partenaire.

20. RECRUTEMENT NON AUTORISÉ; PARTICIPATION À D'AUTRES ENTREPRISES DE VENTE DIRECTE

Pendant la durée de la Convention, et pendant une période de six (6) mois suivant la péremption ou la résiliation de la Convention par l'une ou l'autre des Parties, pour quelque raison que ce soit, il est interdit à tout Partenaire de faire la promotion de produits ou de recruter des Partenaires ou des clients pour participer, de quelque manière que ce soit, à toute entreprise de vente directe concurrente.

Le terme « recruter » s'entend du parrainage, de la sollicitation, de l'adhésion, de l'encouragement ou de tout effort visant à influencer de quelque autre façon, qu'ils soient directs ou indirects, réels ou tentés. Cela comprend toute action qui entraînerait la résiliation ou la réduction de la relation d'affaires entre un Partenaire, un Affilié ou un Client privilégié et USANA, ou toute promotion susceptible d'amener d'autres Partenaires, Affiliés ou clients à se renseigner au sujet de toute entreprise de vente directe concurrente. Un tel comportement constitue une sollicitation inappropriée, même si les actions du Partenaire répondent à une demande émanant d'un autre Partenaire, d'un Affilié ou d'un client. Le terme « promouvoir » s'entend du fait de vendre, de proposer de vendre ou de faire la promotion, directement ou indirectement, des produits ou de l'occasion d'affaires de vente directe concurrente auprès de tout Partenaire, Affilié ou client actuel (peu importe que vous sachiez ou non que la personne est actuellement Partenaire, Affilié ou Client d'USANA), par tout moyen, y compris, sans s'y limiter, l'utilisation de tout site Web, blogue ou autre site de médias sociaux sur lequel cette personne discute ou fait la promotion, ou a déjà discuté ou fait la promotion, de l'occasion d'affaires ou des produits. Toute promotion générale d'une entreprise de vente directe concurrente sur Internet ou sur les médias sociaux et accessible au grand public sera réputée constituer une sollicitation des Partenaires USANA.

Les Partenaires dont l'échelon est directeur Rubis ou plus haut, ou qui gagnent au moins 50 000 CAD par année, ne peuvent ni adhérer ni participer à toute entreprise de vente directe concurrente pendant la durée de la Convention

et pour une période de six (6) mois suivant la péremption ou la résiliation de la Convention par l'une ou l'autre des Parties, pour quelque raison que ce soit. Les Partenaires qui sont actifs au sein d'une entreprise de vente directe concurrente seront tenus de renoncer à leur commerce de distribution dans cette entreprise lorsqu'ils atteindront l'échelon de directeur Rubis ou un revenu annuel d'au moins 50 000 CAD.

Les Partenaires peuvent exercer des activités au sein d'autres entreprises de vente directe, à condition qu'ils demeurent conformes aux présentes Modalités et politiques et qu'ils avisent USANA dans les cinq (5) jours ouvrables après avoir été recrutés par toute entreprise de vente directe. Les Partenaires qui se joignent à une autre entreprise de vente directe n'ont pas le droit de :

- avoir accès à l'information confidentielle sur les clients d'USANA, y compris, sans s'y limiter, les listes de clients comprises dans le Système accélérateur d'entreprise;
- être admissible à des avantages de reconnaissance, y compris des voyages incitatifs, des prises de parole lors d'événements, etc.;
- transférer leur entreprise; et
- participer aux programmes Leadership ou de primes offertes à l'élite d'USANA.

L'entreprise a mis à la disposition des Partenaires son information confidentielle, précieuse et constituant un secret commercial confidentiel de l'entreprise, ainsi qu'une formation spécialisée et des stratégies de vente et de marketing. Les Partenaires reconnaissent et conviennent par les présentes que la présente section est équitable et raisonnable, qu'elle est nécessaire à la protection des activités de l'entreprise et de ses Affiliés, et qu'elle n'empêche pas les Partenaires de gagner leur vie.

21. PRODUITS CONCURRENTS ET NON-SOLLICITATION

Les Partenaires ne doivent pas affirmer ni laisser entendre que l'adhésion à USANA est une condition pour bénéficier de toute autre occasion d'affaires ou pour acheter un autre produit ou service. Les Partenaires ne doivent pas non plus affirmer que des produits ou des occasions d'affaires qui ne proviennent pas d'USANA sont recommandés, encouragés ou essentiels à la réussite au sein d'USANA. Il est interdit aux Partenaires de cibler spécifiquement ou d'approcher des Partenaires ou des Clients privilégiés afin de les amener à participer à tout programme de formation non approuvé par USANA.

22. MARAUDAGE ENTRE LIGNÉES

Le maraudage entre lignées est rigoureusement interdit. « Le Maraudage entre lignées » est défini comme le recrutement ou la tentative de recrutement d'une personne physique ou morale qui est actuellement Affilié ou Client privilégié, ou pour laquelle USANA a déjà en dossier une Convention de Partenaire, ou qui a déjà été assujettie à une telle convention au cours des six (6) mois précédents dans une lignée de parrainage différente.

- Les Partenaires ne sont pas autorisés à dénigrer, discréditer ou invalider d'autres Partenaires ou Affiliés dans le but d'inciter un autre Partenaire ou Affilié à se joindre à l'équipe du premier Partenaire.
- Les Partenaires ne doivent pas promettre plus de succès au sein de leur propre équipe qu'au sein d'une autre.
- Si un Partenaire est approché par, ou approche, un Partenaire ou un Affilié d'une autre lignée, il doit rediriger et encourager ce Partenaire ou cet Affilié à retourner vers sa lignée ascendante d'origine.
- Lorsqu'un Partenaire potentiel, un Affilié ou un Client privilégié accompagne un Partenaire à une réunion ou à un événement USANA, aucun autre Partenaire USANA ne peut démarcher le client potentiel en vue de le recruter pour adhérer à USANA pendant une période de quatorze (14) jours, sauf si et jusqu'à ce que le Partenaire qui a amené le client potentiel à l'événement informe l'autre Partenaire que le client potentiel a choisi de ne pas adhérer à USANA et que ledit Partenaire ne démarche plus le client potentiel en vue de le recruter pour adhérer à USANA, selon la première éventualité. Le non-respect de cette politique nuit particulièrement à la croissance et aux ventes des entreprises des autres Partenaires ainsi qu'aux activités d'USANA.

23. DÉNIGREMENT INTERDIT

Les Partenaires ne doivent pas dénigrer, ridiculiser, discréditer, se moquer, rabaisser, dénoncer ni agir de manière déloyale envers USANA, les autres Partenaires ou Affiliés, les produits, le programme de rémunération, les employés d'USANA, d'autres entreprises (y compris des concurrents), ou les produits, services ou activités commerciales d'autres entreprises. Au sens de la présente section, « dénigrant » s'entend de toute communication défavorable et/ou négative, qu'elle soit vraie ou fausse. Rien dans la présente section ne doit être interprété comme interdisant à un Partenaire de déposer une accusation ou une plainte, y compris de contester la validité de la clause de renonciation des présentes Modalités et politiques, auprès de tout organisme de réglementation fédéral ou provincial, ou de tout autre organisme local d'application de la loi, ou de participer à toute enquête menée par un organisme de réglementation fédéral ou provincial ou par tout autre organisme local d'application de la loi, étant entendu que les Partenaires ont renoncé à tout droit à une réparation pécuniaire, ou encore de se conformer aux obligations des Partenaires de fournir un témoignage ou des renseignements véridiques, tel qu'exigé par un tribunal ou par la loi.

24. UNE SEULE ENTREPRISE PAR PARTENAIRE

Un Partenaire ne peut exploiter, recevoir une rémunération ou détenir un intérêt de propriété, juridique ou bénéficiaire, que dans une seule entreprise, à titre de membre, d'entrepreneur individuel, d'actionnaire, de fiduciaire ou de bénéficiaire. Toutefois, malgré cette règle, le conjoint ou la conjointe d'un Partenaire peut également être recruté(e) comme Partenaire et exploiter une deuxième entreprise, pourvu que l'entreprise du conjoint ou de la conjointe soit

placée sous l'un des Centres d'affaires du Partenaire et non dans une organisation transversale (à moins que le Partenaire ait exploité son entreprise pendant une période raisonnable avant son mariage avec un autre Partenaire ou ait hérité de l'entreprise avant son mariage avec un autre Partenaire). L'entreprise du conjoint ou de la conjointe doit être une véritable entreprise indépendante, exploitée par ce dernier ou cette dernière.

25. CODEMANDEURS

Si un Partenaire choisit d'inclure une autre personne dans son entreprise, ce Partenaire peut présenter une nouvelle demande et la Convention de Partenaire avant d'ajouter cette personne comme codemandeur à la Convention. Un Partenaire qui souhaite exploiter une entreprise USANA à titre de codemandeur devra :

- respecter les exigences relatives à la demande de Partenaire et à l'âge minimal, telles que prévues dans la Convention;
- ne pas avoir déjà détenu une participation dans une entreprise ni en avoir exploité une.

Un seul codemandeur peut s'ajouter à un commerce de distribution. Un groupe de personnes qui désire exploiter conjointement une entreprise doit soumettre une demande d'adhésion à titre de société, de partenariat ou de fiducie. Le demandeur initial doit demeurer partie à la Convention initiale lorsqu'un codemandeur est ajouté. Toutefois, si le Partenaire initial choisit de mettre fin à sa relation d'affaires avec USANA à l'égard de l'entreprise détenue conjointement, il doit le faire conformément aux modalités de la Convention, et le codemandeur sera assujéti à la politique de transfert et devra soumettre une Demande de transfert d'entreprise.

Un Partenaire ne peut ni ajouter ni retirer un codemandeur dans l'intention de contourner les modalités de la Convention. Le retrait de tout demandeur ou codemandeur de l'entreprise doit se faire conformément aux modalités de la Convention et est soumis à l'approbation d'USANA, à sa discrétion. Après avoir approuvé la demande de transfert, si USANA apprend qu'il y a eu, de la part de l'ancien Partenaire (Cédant) et/ou du codemandeur du Cédant, un comportement ou une activité qui contreviendrait à la Convention, USANA peut sanctionner le commerce de distribution transféré pour cette violation.

26. CESSION DE LA PRÉSENTE CONVENTION

Un Partenaire (un « Cédant ») peut vendre ou céder son entreprise à une personne physique, une société de personnes, une fiducie ou une société par actions (un « Cessionnaire ») après avoir demandé et obtenu l'approbation d'USANA, ladite approbation étant à la seule et absolue discrétion d'USANA. Le processus d'examen et d'approbation ne commencera pas tant qu'USANA n'aura pas reçu toute la documentation exigée dans le formulaire de Demande de transfert d'entreprise disponible sur The Hub et que toutes les Parties auront signé et accepté de se conformer aux conditions générales dudit formulaire.

USANA n'approuvera pas la vente ni le transfert d'une entreprise :

- impliquant un Partenaire actuellement en infraction de la Convention ou faisant l'objet d'une enquête;
- à toute personne physique ou morale qui est un Partenaire actuel ou qui détient une participation dans toute entreprise, ou qui a déjà détenu une participation dans une entreprise ou en a exploité une;
- si l'une des Parties fait actuellement partie d'une autre entreprise de vente directe;
- si le paiement pour l'achat de l'Entreprise est financé par le Cédant ou le Cessionnaire ne correspond pas à la valeur marchande; ou
- si USANA détermine que l'achat par le Cessionnaire ou le transfert à ce dernier ne serait pas dans le meilleur intérêt d'USANA ni des Partenaires de la lignée ascendante ou descendante de l'entreprise.

USANA n'autorisera pas non plus la vente ou le transfert d'une entreprise, à moins que le vendeur et l'acheteur se soient conformés à toutes les exigences prévues au formulaire de Demande de transfert d'entreprise.

Le Cessionnaire accepte l'entreprise « TELLE QUELLE ». Aucun changement de lignée de parrainage ne peut résulter du transfert d'une entreprise. Tous les montants dus au Cédant par le Cessionnaire dans le cadre de la vente ou du transfert d'une entreprise doivent être payés en totalité au plus tard à la date du transfert. À la suite du transfert d'une Entreprise, le Cédant ne peut détenir aucun intérêt financier dans l'entreprise, y compris, sans s'y limiter, la réception de tout paiement provenant de l'entreprise ou du Cessionnaire après la date de transfert. Le Cédant ne peut également recevoir aucune compensation de l'entreprise pour les ventes effectuées après la date de transfert. En outre, un Cédant ne peut pas participer à la gestion ou au contrôle d'une entreprise après la date de transfert, y compris, sans s'y limiter, fournir des conseils commerciaux généraux au Cessionnaire.

À titre de contrepartie additionnelle à l'approbation du transfert, si celle-ci est accordée, et en sus des restrictions applicables aux Partenaires dont le contrat a été résilié énoncées dans les Modalités et politiques d'USANA, le Cédant s'engage expressément à ne travailler, pendant un an suivant la signature par USANA de la présente Demande de transfert d'entreprise, ni pour ni avec aucune entreprise de vente directe concurrente, à titre d'employé, d'entrepreneur indépendant ou autrement. Le Cédant déclare et accepte que cette restriction de travail pour ou avec une entreprise de vente directe concurrente est raisonnable afin de protéger les intérêts commerciaux et de propriété d'USANA et du Cessionnaire. Le Cédant convient en outre que cette restriction est raisonnable quant à sa durée d'un an et déclare, reconnaît et convient que la conformité expresse à cette restriction n'imposera pas un fardeau indu. Les Parties reconnaissent et conviennent que, si le Cédant travaille pour ou avec une entreprise concurrente de vente directe en infraction de la présente disposition, USANA peut résilier la Convention du Cessionnaire et réclamer tous autres dommages-intérêts ou toute autre réparation auxquels elle peut avoir droit. USANA se réserve également le droit de résilier la Convention de Cessionnaire et de réclamer des dommages-

intérêts, ou d'exercer tout autre recours auquel elle pourrait avoir droit, si elle apprend que le Cédant a contrevenu à l'une ou l'autre des dispositions du Contrat de Partenaire ou aux Modalités et politiques d'USANA, ou que toute déclaration ou tout autre renseignement accompagnant la présente demande de transfert d'entreprise est faux(-se) ou incomplet(-ète).

Avant tout transfert de l'entreprise à un tiers, USANA détient un droit de premier refus sur l'acquisition de l'entreprise. USANA aura le droit d'acquérir l'entreprise pour le moindre montant :

- Les mêmes conditions que celles offertes à et acceptées par un tiers prêt, disposé et en mesure d'exécuter.
- La juste valeur marchande de l'entreprise, telle que déterminée par un expert en évaluation d'entreprises, choisi d'un commun accord par USANA et le Partenaire. Le coût d'acquisition d'une évaluation est à la charge d'USANA.

27. SÉPARATION DES PARTENAIRES D'AFFAIRES

Si une entreprise détenue conjointement est dissoute ou transférée à une partie des propriétaires d'origine, les personnes physiques ou morales qui ont cédé leur propriété dans l'entreprise d'origine peuvent présenter une demande en tant que nouveau(x) Partenaire(s) seulement après six (6) mois sans aucune activité commerciale USANA, ce qui comprend, sans s'y limiter, la formation, la promotion des produits ou de l'occasion d'affaires et le recrutement.

28. RÉSILIATION PAR L'ENTREPRISE

L'entreprise peut, à sa discrétion, résilier la présente Convention sans préavis au Partenaire si l'un des événements suivants survient :

- Le Partenaire ou l'entreprise du Partenaire (ou les deux) devient insolvable ou fait l'objet d'une déclaration de faillite.
- Le Partenaire et/ou l'entreprise du Partenaire fait l'objet d'une faillite volontaire ou involontaire, ou de toute autre procédure liée à sa liquidation ou à sa solvabilité, laquelle n'est pas rejetée dans les quatre-vingt-dix (90) jours civils suivant son dépôt.
- Le Partenaire et/ou l'entreprise du Partenaire effectue une cession au profit des créanciers.

29. CHANGEMENTS DE PARRAIN ET DE PLACEMENT

USANA n'autorisera aucun changement de placement ni de parrain, sauf dans les circonstances suivantes :

- Lorsqu'un Partenaire a été amené à adhérer à USANA par des moyens frauduleux ou contraires à l'éthique.
- Si, en raison d'une erreur d'un Partenaire, un placement et/ou un parrain incorrect a été attribué, un changement de placement et/ou de parrain peut être effectué afin de corriger l'erreur, à condition qu'une demande de changement soit soumise dans les dix (10) jours suivant l'adhésion.

- Si l'entreprise d'un Partenaire est inactive pendant six (6) mois consécutifs, le Partenaire peut résilier son entreprise existante et présenter immédiatement une nouvelle demande auprès d'un autre parrain. Aux fins de cette politique uniquement, le terme « inactif » signifie qu'aucune commande de produit n'est passée dans aucun des Centres d'affaires du Partenaire.

Si un Partenaire met fin à son entreprise par écrit, le Partenaire peut rejoindre le parrain de son choix après avoir terminé une période d'attente de six (6) mois consécutifs, période pendant laquelle l'ancien Partenaire ne peut s'engager dans aucune activité commerciale USANA (tel que défini dans cette section) soit pour lui-même, soit indirectement pour un autre Partenaire. Pendant la période d'attente de six (6) mois, les Partenaires ne peuvent pas résilier leur entreprise pour ensuite adhérer à titre d'Affilié dans un emplacement différent.

30. ADHÉSIONS CONFLICTUELLES

Chaque Partenaire potentiel a le droit absolu de choisir son propre parrain. En règle générale, le premier Partenaire qui effectue un travail significatif avec un Partenaire potentiel est considéré comme ayant le premier droit au parrainage. Dans le cas où un Partenaire potentiel, ou tout Partenaire au nom d'un Partenaire potentiel, soumet plus d'une Convention de Partenaire à USANA indiquant un parrain différent sur chacune, l'entreprise considérera comme valide la première Convention de Partenaire qu'elle reçoit, accepte et traite. En cas de question concernant le parrainage d'un Partenaire, la décision finale sera prise par USANA.

31. ANTI-MANIPULATION

Afin d'assurer la conformité aux lois applicables aux entreprises de vente directe, la manipulation du programme de rémunération par un Partenaire, ou par tout Partenaire collaborant avec un tiers, est strictement interdite. La manipulation comprend sans s'y limiter :

- adhésions fictives, y compris l'utilisation de coordonnées ou de pièces d'identité fausses ou incomplètes, ou d'information qui ne peut pas être vérifiée au moyen d'efforts raisonnables;
- recrutement de personnes qui n'étaient pas au courant de leur adhésion, qui ont peu ou pas de connaissances au sujet de leur entreprise, ou qui n'ont aucune intention d'exploiter une entreprise;
- recrutement de personnes à titre de Partenaires ou d'Affiliés qui souhaitaient uniquement être des clients;
- les achats excessifs de produit, ou le don de produits, tels que déterminés par l'entreprise à sa seule discrétion, aux seules fins de se rendre admissible à des commissions, des primes ou un avancement dans le programme de rémunération. Un Partenaire ne peut pas acheter plus de produits qu'il est raisonnablement en mesure de revendre à des consommateurs finaux ou de consommer personnellement au cours de toute période cyclique de quatre semaines, ni encourager d'autres personnes à le faire;

- le recours abusif au retour de marchandises contre remboursement;
- la participation aux achats dans la lignée descendante (passer une commande de vente dans un Centre d'affaires autre que celui où la vente a été enregistrée); et
- le défaut de soumettre les demandes de Partenaire ou de Client privilégié dans un délai d'un jour ouvrable.

Les Partenaires conviennent que l'entreprise peut ajuster ou récupérer toute rémunération octroyée à la suite d'une manipulation du programme de rémunération, que le bénéficiaire de ce prix ait été ou non complice de la manipulation. Le Partenaire s'engage à restituer tous les montants que l'entreprise détermine avoir été attribués à la suite de la manipulation du programme de rémunération ou à remplir tous les documents nécessaires permettant à l'entreprise de retenir les montants sur les paiements futurs au Partenaire.

32. VENTES AUTORISÉES

Les Partenaires ne sont autorisés à vendre des produits qu'aux Clients, tels que définis dans les présentes. Il est interdit aux Partenaires de vendre ou céder des produits à toute personne physique ou morale dont il connaît ou soupçonne l'intention de revendre lesdits produits. Il est interdit aux Partenaires de vendre ou céder à un tiers toute quantité de produits supérieure à celle que ledit tiers peut utiliser pour son usage personnel dans une période cyclique de quatre (4) semaines.

33. ACTIONS DES MEMBRES DE MAISONNÉE, DES PARTENAIRES, DES PERSONNES MORALES ASSOCIÉES AUX PARTENAIRES OU DES TIERS

Si un membre de maisonnée immédiate du Partenaire, y compris, sans s'y limiter, son/sa conjoint(e) ou conjoint(e) de fait, se livre à toute activité qui, si elle était effectuée par le Partenaire, contreviendrait à toute disposition de la présente Convention, cette activité sera réputée constituer un manquement imputable au Partenaire. Un Partenaire sera tenu responsable de toute violation des présentes Modalités et politiques commise par une personne morale (p. ex., une société ou une société de personnes) associée à ce dernier en tant que Partenaire. En outre, si un tiers agissant au nom d'un Partenaire, ou avec l'aide active ou passive de celui-ci, adopte un comportement qui constituerait une violation de la présente Convention, le comportement du tiers peut être imputé au Partenaire, et il peut être mis fin à l'entreprise du Partenaire.

34. ENTREPRISE INTERNATIONALE

Les Partenaires peuvent vendre et promouvoir les produits, l'occasion d'affaires USANA et les services, ou recruter ou inscrire tout Partenaire ou client potentiel uniquement dans les pays où USANA est autorisée à faire des affaires, comme annoncé dans les communications officielles d'USANA. Un Partenaire qui souhaite exercer ses activités commerciales dans un pays autorisé autre que son pays de résidence où il a adhéré doit se conformer à toutes les lois

et tous les règlements applicables dans cet autre pays, y compris de n'y vendre que les produits précisément conçus, formulés, étiquetés et approuvés pour ce marché.

35. BABYCARE

Nonobstant la politique d'affaires internationale, seuls les ressortissants chinois inscrits auprès de BabyCare à titre de Partenaires BabyCare peuvent exercer des activités commerciales en Chine continentale. Les Partenaires non enregistrés auprès de BabyCare ne peuvent pas exercer d'activités commerciales en Chine continentale, ce qui inclut, mais sans s'y limiter, la formation, la promotion et le recrutement en Chine. Les Partenaires ne peuvent expédier aucun produit USANA vers la Chine.

36. RESPECT DE LA LOI

Les Partenaires doivent se conformer à toutes les lois et à tous les règlements fédéraux, provinciaux et territoriaux, ainsi qu'aux règlements administratifs, le cas échéant, applicables à l'entreprise d'un Partenaire.

37. EXIGENCES EN MATIÈRE DES PRODUITS DE SOINS ET DE CONTRÔLE DE LA QUALITÉ

Les Partenaires ne sont pas autorisés, de quelque manière que ce soit, à réétiqueter, modifier ou trafiquer les étiquettes de quelque produit USANA, renseignement, document, emballage ou programme que ce soit. Les produits USANA doivent être vendus uniquement dans leur emballage d'origine. Tout réemballage ou réétiquetage par un Partenaire peut invalider l'assurance responsabilité qui le protège, ce qui peut l'exposer à de sérieuses sanctions civiles et pénales. Sans délai après réception des produits, les Partenaires doivent inspecter les produits et leur emballage pour déceler tout dommage, défaut, joint de sécurité endommagé, indice d'altération ou toute autre non-conformité (un « Défaut »). En cas de défectuosité, il est interdit au Partenaire de vendre la marchandise et il doit en faire rapport à USANA. Les Partenaires doivent également inspecter régulièrement le stock pour repérer les produits dont la date de péremption est passée ou imminente et retirer ces produits du stock. Les Partenaires ne sont pas autorisés à vendre des produits dont la durée de conservation est dépassée, expirée, ou qui expirent dans les quatre-vingt-dix (90) jours. Les produits doivent être conservés dans un endroit frais et sec, à l'abri de la lumière directe du soleil et dans un environnement où les produits et leurs emballages ne risquent pas d'être physiquement endommagés. Les Partenaires doivent également coopérer avec USANA concernant tout rappel de produit ou de toute autre initiative de diffusion d'information sur la sécurité des consommateurs.

38. REÇU DE VENTE AU DÉTAIL

Les Partenaires sont tenus de fournir aux clients de détail soit un reçu électronique, soit deux (2) copies papier du reçu officiel de vente au détail d'USANA. Le Partenaire doit conserver les copies de tous ses reçus de vente pendant une période de deux (2) ans et, sur demande, les soumettre à USANA pour examen.

39. COMMISSIONS ET AJUSTEMENTS

Les commissions et primes sont versées en fonction des ventes de produits. Conséquemment, USANA rajuste tout montant de commissions et de primes lorsqu'une vente est suivie d'un retour de marchandise ou d'un remboursement. Après le traitement d'un remboursement ou d'une rétrofacturation, USANA déduira les points de ventes de groupe attribuables au produit retourné ou faisant l'objet d'une rétrofacturation des points de ventes du Partenaire de la lignée ascendante.

USANA verse des commissions chaque semaine. Le Partenaire doit vérifier ses commissions et signaler à USANA toute erreur ou anomalie dans les trente (30) jours suivant la date du chèque de commission. Les erreurs ou divergences qui ne sont pas signalées à USANA dans le délai de trente (30) jours seront réputées avoir été acceptées par le Partenaire.

Aucun montant ne devra être versé aux Partenaires ni être accepté par ceux-ci pour une vente, sauf au moment de la livraison des produits.

À moins que la loi ne l'exige autrement, les commissions et primes qu'USANA n'est pas en mesure de verser à un Partenaire après les tentatives infructueuses d'USANA pour localiser le Partenaire seront assujetties à la politique d'USANA sur les commissions non réclamées.

40. TAXES DE VENTE

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

41. LIVRAISON ET RISQUE DE PERTE

USANA peut confier à un transporteur public la livraison de produits à des Partenaires. Si USANA expédie les produits par l'entremise d'un transporteur public, les Partenaires acceptent de payer les frais de transport, de manutention et autres frais d'expédition applicables, afin de couvrir le coût d'expédition des produits de l'entrepôt d'USANA à l'adresse d'expédition du Partenaire. La livraison des produits est réputée effectuée lorsqu'USANA remet les produits à un transporteur public. Le titre de propriété des produits appartient aux Partenaires qui doivent du même coup assumer le risque de perte ou de dommage pendant le transport.

42. POLITIQUE DE RETOUR

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

Les Partenaires doivent honorer cette garantie de remboursement envers leurs clients de détail personnels. Si un client au détail d'un Partenaire n'est pas satisfait d'un produit USANA, pour quelque raison que ce soit, il

peut le retourner au Partenaire auprès de qui il l'a acheté. Si le client de détail demande un remboursement, le Partenaire qui lui a vendu le produit doit immédiatement rembourser au client de détail le prix d'achat (moins les frais d'expédition). Comme USANA n'accepte aucun produit retourné directement par un client au détail, celui-ci doit retourner le produit au Partenaire qui le lui a vendu. Ledit Partenaire doit ensuite adresser une demande de remboursement ou d'échange au Service à la clientèle.

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

Retours de produits et d'outils de vente : les acheteurs peuvent également retourner tout produit ou outil de vente dans un délai d'un an après la date d'achat pour un remboursement à cent pour cent (100 %) (moins les frais d'expédition) si le produit est en état d'être revendu. Le produit est jugé en état de revente s'il n'a été ni déballé ni utilisé et si son emballage et son étiquette n'ont pas été modifiés ni endommagés. Un produit n'est pas jugé en état de revente s'il est clairement identifié au moment de l'achat comme un article non retournable, en liquidation, éliminé ou saisonnier, ou s'il est retourné dans les trois (3) mois précédant la date de péremption indiquée.

Les outils de vente peuvent être retournés à l'entreprise pour un remboursement intégral (100 %) s'ils sont actuellement commercialisables. Pour être dans un état commercialisable, tout outil de vente doit être :

- non déballé et inutilisé;
- ni endommagé ni modifié; et
- être dans un état propre à la revente au prix régulier.

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

43. RETOUR DE MARCHANDISE SUIVANT UNE ANNULATION

Tout client, Client privilégié ou Partenaire nouvellement recruté pourra annuler son achat initial dans les dix (10) jours civils suivants et d'en obtenir le remboursement intégral. L'explication de ce droit figure sur le reçu de vente.

44. RETOURS DE MARCHANDISE ABUSIFS

Si USANA détermine qu'un Partenaire fait un usage abusif de la garantie de satisfaction, ledit Partenaire sera remboursé conformément à la politique de retour de marchandises, mais son entreprise USANA pourra être résiliée.

45. DURÉE ET RENOUVELLEMENT D'UNE ENTREPRISE USANA

La durée d'un Contrat de Partenaire est d'un an (sous réserve d'une résiliation anticipée conformément aux présentes Modalités et politiques). USANA renouvellera automatiquement l'entreprise du Partenaire à la date anniversaire de la demande d'adhésion du Partenaire.

46. ENQUÊTE ET DÉNONCIATION DES INFRACTIONS

Si USANA estime ou a raison de croire qu'un Partenaire a contrevenu ou contrevient à une disposition, notamment sans s'y limiter des présentes Modalités et politiques, le service Éthique et information d'USANA mènera une enquête sur la conduite alléguée. USANA se réserve le droit de retenir les primes, commissions ou autres formes de rémunération pendant la durée d'une enquête. Les conclusions de l'enquête seront soumises au comité d'Éthique qui prendra une décision. Si, à l'issue de l'examen de l'enquête, le comité d'Éthique juge approprié de prendre des mesures, y compris, sans s'y limiter, la résiliation de la Convention de Partenaire, le service Éthique et information avisera le Partenaire de ses conclusions. L'avis par écrit peut être transmis au Partenaire par tout moyen raisonnable dans un cadre commercial, y compris, sans s'y limiter, l'envoi d'un courriel à l'adresse figurant au dossier USANA dudit Partenaire.

47. CONFORMITÉ

Toute contravention à la Convention de Partenaire, toute conduite illégale, frauduleuse, trompeuse ou contraire à l'éthique, ainsi que tout agissement ou toute omission d'agir de la part d'un Partenaire qu'USANA estime raisonnablement de nature à nuire à sa réputation ou à sa cote d'estime, peut entraîner la suspension et même la résiliation de l'entreprise dudit Partenaire, et/ou l'imposition de toute autre sanction appropriée dans un cas de conduite répréhensible.

48. PROCÉDURE D'APPEL

Un Partenaire ou un ancien Partenaire peut faire appel auprès du comité d'appel du service Éthique et information d'USANA. L'appel du Partenaire doit être soumis par écrit et reçu par le service Éthique et information. Si le Partenaire présente un appel, celui-ci sera examiné par le service Éthique et information et soumis au comité d'appel du service Éthique. Le comité d'appel du service Éthique examinera la décision du comité du service Éthique et communiquera sa décision au Partenaire. La décision du comité d'appel du service Éthique sera irrévocable. Avant d'intenter toute action en justice, le Partenaire doit épuiser tous les recours que prévoit le processus d'appel d'USANA.

49. CONSÉQUENCES D'UNE RÉSILIATION

À compter de la date d'effet de la résiliation par un Partenaire de son entreprise, pour quelque raison que ce soit, l'ancien Partenaire n'aura aucun droit, titre, réclamation ni intérêt relativement à son ancienne entreprise, à l'équipe que l'ancien Partenaire dirigeait, ni à toute prime et/ou commission provenant des ventes générées par son ancienne équipe. À la suite de la résiliation, pour quelque raison que ce soit, du statut de Partenaire, l'ancien Partenaire ne doit pas se présenter comme Partenaire USANA, n'a pas le droit de vendre des produits ou des services USANA, doit retirer toute enseigne USANA de la vue du public et doit cesser d'utiliser tout autre matériel portant un logo, une marque de commerce ou une marque de service d'USANA. Un Partenaire qui

résilie volontairement sa Convention ne recevra des commissions et des primes que pour la dernière semaine civile complète précédant la résiliation.

Un Partenaire dont la Convention est résiliée sans son consentement par USANA ne percevra des commissions et des primes que pour la dernière semaine civile complète précédant la résiliation. Cependant, si des montants ont été retenus dans le cadre d'une enquête, le Partenaire n'y a pas droit, que la résiliation ait été volontaire ou involontaire. Le Partenaire n'a aucun autre droit de recevoir des commissions ou des primes à la suite de la résiliation.

Si un Partenaire souhaite de nouveau adhérer à USANA après la résiliation involontaire de sa convention à la suite d'une enquête menée par le comité d'Éthique, ce Partenaire doit soumettre une demande, par l'entremise du service Éthique, afin de pouvoir à nouveau adhérer, après avoir respecté une période d'attente d'au moins douze (12) mois suivant la date de résiliation.

50. PROTECTION DE L'INFORMATION CONFIDENTIELLE

L'information confidentielle d'USANA comprend, sans s'y limiter, les listes de Partenaires, d'Affiliés et/ou de clients tenues par USANA, ainsi que tous les renseignements protégés à titre de secrets commerciaux pouvant se retrouver en la possession d'un Partenaire, de même que les données incluses dans les rapports de généalogie. Un Partenaire ne peut utiliser l'information confidentielle d'USANA à aucune autre fin que le développement de son entreprise. Afin de protéger l'intégrité de la marque et la propriété intellectuelle d'USANA, un Partenaire s'engage, en son propre nom ou au nom d'un tiers, à ne pas :

- divulguer de l'information confidentielle à un tiers; ou
- utiliser les rapports et les renseignements qui y figurent à toute autre fin que de développer et d'exploiter son entreprise USANA.

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

51. INDEMNISATION

Le Partenaire convient d'indemniser et de dégager USANA de toute responsabilité à l'égard de toute réclamation, de tout dommage, de toute perte, de toute amende, de toute pénalité, de tout jugement, de tout règlement ou de toute autre dépense, y compris, sans s'y limiter, les honoraires raisonnables des avocats d'USANA, qui découlent de tout manquement du Partenaire à la Convention, d'une mauvaise utilisation des produits, d'une violation de la loi, ou de tout autre acte ou omission survenant au cours et dans le cadre de l'exploitation de son entreprise. Les dispositions de la présente section demeurent en vigueur après la résiliation de la Convention.

52. MODIFICATIONS

USANA peut, à sa discrétion, laquelle doit être exercée de manière raisonnable et de bonne foi, modifier de temps à autre la Convention, y compris, sans s'y limiter, les présentes Modalités et politiques. Les modifications

entreront en vigueur trente (30) jours après la publication de l'avis de modification sur The Hub. Une communication par courriel sera également envoyée à l'adresse de courriel du Partenaire figurant au dossier. Sauf disposition contraire de la Convention sur le règlement des litiges prévue à la section 65, les Partenaires conviennent que, trente (30) jours après cet avis, toute modification prend effet et est automatiquement intégrée aux Modalités et politiques ou à la Convention à titre de disposition applicable et contraignante. Un Partenaire peut refuser toute modification proposée en résiliant sa Convention avant la date d'entrée en vigueur desdites modifications. La poursuite de la participation d'un Partenaire dans le cadre de l'occasion d'affaires à compter de la date d'entrée en vigueur de toute modification de la Convention, ou après celle-ci, vaut acceptation de la Convention modifiée.

Sauf consentement exprès d'un Partenaire, aucune modification n'aura d'effet rétroactif à l'égard des actes survenus avant sa date d'entrée en vigueur.

53. ACCEPTATION DES RISQUES

Même si la participation d'un Partenaire à une réunion, un événement, une activité, un atelier, une retraite ou un rassemblement en lien avec USANA découle en tout ou en partie d'une invitation d'USANA ou d'une entente avec l'entreprise, le Partenaire convient qu'il effectue tout déplacement lié à sa participation à titre d'entrepreneur indépendant et non en qualité d'employé, d'agent ou de fonctionnaire de l'entreprise. Il convient donc d'assumer tous les risques et responsabilités liés à un tel déplacement.

54. MODIFICATION DE LA DISPENSE DE PARRAINAGE

Si un Partenaire change indûment de parrain, USANA se réserve le droit unique et exclusif de déterminer le sort final de l'équipe que le Partenaire a développée dans sa deuxième lignée de parrainage. Les Partenaires renoncent à toute réclamation à l'encontre d'USANA et de ses Parties liées relatives à ou découlant de la décision d'USANA concernant la disposition de toute équipe qui se développe sous un Partenaire ayant changé de parrain de manière incorrecte.

55. CONVENTION INTÉGRÉE

La Convention constitue l'expression finale de l'entente et de l'accord entre les Partenaires et l'entreprise (collectivement, les « Parties ») relativement à toutes les questions abordées dans la Convention et remplace toutes les conventions antérieures et concomitantes (verbales ou écrites) conclues entre les Parties. La Convention ainsi modifiée invalide les notes, mémorandums, présentations, discussions et descriptions précédemment en usage relativement à ladite Convention. La Convention ne peut d'aucune façon être changée ou modifiée, sauf comme il est prévu aux présentes. L'existence de la Convention en vigueur ne peut être contestée en faisant valoir un protocole de la Convention, verbal ou écrit, antérieur allégué. En cas de divergence entre les termes de la Convention et les déclarations verbales faites à un Partenaire par un employé de l'entreprise ou un autre

Partenaire, les termes et exigences écrits exprès de la Convention prévaudront.

56. CAS DE FORCE MAJEURE

USANA ne sera pas responsable ni redevable envers le Partenaire, et ne sera pas réputée être en défaut ou avoir enfreint la présente Convention, en cas de manquement ou de retard dans l'exécution de toute stipulation de la présente Convention, lorsque et dans la mesure où un tel manquement ou retard est causé par ou résulte d'actes indépendants de la volonté d'USANA, y compris, sans s'y limiter, les événements de force majeure suivants (« Événement(s) de force majeure ») : (a) cas fortuits; (b) inondation, incendie, tremblement de terre, tsunami, épidémies, pandémies [y compris la pandémie du nouveau coronavirus de 2019 (COVID-19)], autres désastres ou catastrophes; (c) guerre, invasion, hostilités (qu'elles soient déclarées ou non), menaces ou actes terroristes, émeute ou autres troubles civils; (d) ordre ou loi gouvernementale; (e) mesures, embargos ou blocus en vigueur à la date de la présente Convention ou après celle-ci; (f) mesure prise par toute autorité gouvernementale; (g) état d'urgence national ou régional; (h) grèves, arrêts ou ralentissements de travail, ou autres perturbations industrielles; (i) pénurie d'alimentation électrique adéquate ou d'infrastructures de transport adéquates; et (j) d'autres événements échappant au contrôle raisonnable d'USANA.

57. INDEMNITÉ DE DÉPART

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

58. SURVIE

Les dispositions de la présente Convention énoncées aux sections 20, 32, 24, 50, 51, 52 et 65, ainsi que tous les recours en cas de manquement à celles-ci, demeureront en vigueur après la résiliation ou la péremption de la présente Convention.

59. RENONCIATION

Le fait pour USANA de ne pas exercer, ou de retarder l'exercice, de tout droit ou recours prévu à la Convention ne constitue pas une renonciation à ce droit ou recours; de même, une renonciation ponctuelle ou partielle à un manquement à une disposition de la Convention ne vaut pas et ne saurait être interprétée comme une renonciation à un manquement subséquent; de même, l'exercice ponctuel ou partiel de tout droit ou recours prévu à la Convention n'exclut pas tout autre exercice ou un exercice ultérieur de ce droit ou recours, ni l'exercice de tout autre droit ou recours conféré par les présentes ou par la loi. Une

disposition ne sera écartée qu'en de rares occasions, auquel cas cette décision sera communiquée par écrit et signée par un représentant autorisé d'USANA. Cette disposition ne s'applique qu'au cas précis en cause.

60. AUCUN RECOURS

Les Partenaires devraient obtenir leurs propres conseils professionnels (juridiques, financiers, fiscaux, etc.) relatifs à leur entreprise. USANA ne fournit pas de conseils professionnels aux Partenaires.

61. TITRES

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

62. TRADUCTIONS

Dans la mesure permise par les lois en vigueur, s'il existe la moindre divergence entre la version en anglais des Modalités et politiques et de la Convention et toute traduction de ces documents, la version en anglais prévaudra.

Pour les Partenaires au Québec, les Parties reconnaissent que la version en français de la présente Convention a d'abord été présentée, mais elles ont opté pour la version en anglais. Les Parties confirment qu'il est de leur volonté que la présente Convention, ainsi que tous les autres documents s'y rapportant, y compris tout avis, soient rédigés en anglais seulement.

63. TERMES COMMENÇANT PAR UNE MAJUSCULE

Tous les termes commençant par une majuscule utilisés aux présentes et qui ne sont pas autrement définis dans les présentes Modalités et politiques auront le sens qui leur est attribué dans le programme de rémunération.

64. RENSEIGNEMENTS PERSONNELS ET DROIT À LA VIE PRIVÉE

USANA traitera les renseignements personnels des Partenaires conformément à notre politique de confidentialité [USANA.com](https://www.usana.com). La politique de confidentialité présente en détail nos pratiques de traitement des renseignements personnels ainsi que vos droits en matière de protection des renseignements personnels. Si vous n'acceptez pas les modalités de notre politique de confidentialité, veuillez ne pas accepter les Modalités et politiques actuelles des Partenaires USANA.

65. CONVENTION SUR LE RÈGLEMENT DES LITIGES

Tous les litiges découlant de la présente la Convention ou s'y rapportant, ou relatifs à toute relation juridique avec un Partenaire liée à ou découlant de la présente Convention, seront tranchés de façon définitive par voie d'arbitrage conformément aux Règles d'arbitrage de l'Institut d'arbitrage et de médiation du Canada (les « Règles de l'IAMC »), sous réserve des modifications énoncées ci-

dessous. Les Parties peuvent, d'un commun accord et par écrit, convenir de règles d'arbitrage différentes ou modifiées. La présente disposition englobe tous les litiges et réclamations mettant en cause USANA, les Affiliés d'USANA et l'ensemble de leurs actionnaires, dirigeants, directeurs, employés, Partenaires, contractants, représentants et agents respectifs, ainsi que le programme de rémunération et les produits d'USANA. La présente convention d'arbitrage demeure en vigueur malgré toute résiliation ou péremption de la Convention de Partenaire. Les Parties renoncent expressément à tout droit de participer à un recours collectif ou à toute action représentative à l'égard de tout litige qui doit être soumis à l'arbitrage.

L'arbitrage aura lieu dans la province ou le territoire où réside le Partenaire.

La décision de l'arbitre sera définitive et non susceptible d'appel, sauf si le montant des dommages-intérêts adjugés dépasse 2 000 000 USD, auquel cas les Parties disposeront des droits d'appel prévus par la législation provinciale ou territoriale applicable en matière d'arbitrage.

Pour les réclamations d'un montant de 1 000 000 USD ou moins, l'affaire sera tranchée par un arbitre unique, soit convenu d'un commun accord par les Parties dans les deux semaines suivant la signification de l'avis d'arbitrage, soit désigné conformément aux Règles de l'IAMC. Pour toute réclamation de plus de 1 000 000 USD, le tribunal arbitral doit être composé de trois arbitres. Chaque partie doit choisir un arbitre et les Parties doivent convenir, d'un commun accord, du troisième arbitre dans les deux semaines suivant la signification de l'avis d'arbitrage. Si les Parties ne s'entendent pas sur le troisième arbitre, les deux arbitres choisis par les Parties doivent nommer le troisième arbitre. Les frais de l'arbitre ou des arbitres seront à la charge des Parties, à parts égales.

Procédures d'arbitrage : nonobstant les Règles de l'IAMC, ce qui suit s'appliquera à toutes les procédures d'arbitrage :

- Les Parties conviennent que les délais sont de rigueur.
- L'arbitrage se déroulera en anglais (avec des interprètes appropriés, au besoin).
- Les Parties se verront accorder un temps égal pour présenter leurs causes respectives, y compris les contre-interrogatoires.
- La décision de l'arbitre ou des arbitres sera finale et contraignante pour les Parties et pourra, au besoin, être homologuée par un tribunal compétent. Toute requête ou action visant à confirmer, annuler, modifier ou autrement obtenir un jugement portant sur le prix doit se conformer aux dispositions des présentes. En outre, dans toute la mesure permise par la loi, toute Partie qui entend faire exécuter un prix rendu par un ou plusieurs arbitres doit déposer le prix sous scellé afin de maintenir la protection de l'information confidentielle, et les Parties conviennent et consentent par les présentes au dépôt sous scellé d'un tel acte de procédure, requête ou ordonnance.
- L'arbitre ou le tribunal arbitral n'a pas le pouvoir d'accorder des dommages-intérêts punitifs, sauf si une loi ou un texte législatif en vigueur en dispose

expressément autrement.

- La sentence arbitrale consistera en une déclaration écrite indiquant le règlement de chaque réclamation. La sentence comportera également un énoncé écrit concis des constatations et des conclusions essentielles sur lesquelles repose la sentence.
- L'arbitrage doit se faire à titre individuel et non dans le cadre d'un recours collectif ni d'une instance consolidée.
- Les Parties renoncent expressément à leur droit à un procès devant jury ou devant tout tribunal, sauf dans la mesure expressément prévue aux présentes.
- L'arbitre ou les arbitres jouissent d'un pouvoir discrétionnaire absolu sur le processus de communication préalable et de production de documents, sauf qu'ADR Chambers ne peut administrer ni un arbitrage impliquant plusieurs demandeurs ni un arbitrage collectif. À cet égard, les Parties conviennent expressément qu'elles ne peuvent faire valoir des réclamations contre l'autre partie qu'à titre individuel et non à titre de membre d'un groupe dans le cadre d'une procédure prétendument collective ou représentative, y compris, sans s'y limiter, tout recours collectif ou tout arbitrage collectif. Le ou les arbitres ne peuvent pas joindre ni consolider les réclamations de plus d'une partie sans le consentement écrit de toutes les Parties à l'instance d'arbitrage concernées. ADR Chambers ne peut administrer ni un arbitrage impliquant plusieurs demandeurs ni un arbitrage collectif, car les Parties conviennent expressément que l'arbitrage sera limité exclusivement au règlement de demandes individuelles.

Toute procédure d'arbitrage découlant de la présente Convention doit être intentée au plus tard un an après la survenance du litige. Le défaut d'engager une procédure d'arbitrage en temps opportun entraîne l'irrecevabilité absolue de toute procédure d'arbitrage relative au litige et vaut renonciation audit litige. Dans les deux (2) semaines suivant la nomination de l'arbitre ou des arbitres, les Parties doivent convenir d'un calendrier procédural couvrant toutes les étapes de l'arbitrage, y compris la ou les dates d'audience. À défaut, l'arbitre ou les arbitres ordonneront un calendrier.

Tant que l'arbitrage est en cours, il est interdit de présenter des requêtes interlocutoires, d'interjeter appel ou d'introduire toute autre instance devant quelque tribunal que ce soit. Toutefois, rien dans la présente Convention ne saurait empêcher USANA de saisir le tribunal compétent, à Toronto, afin d'obtenir des ordonnances provisoires ou interlocutoires, ou toute autre mesure de redressement, pour sauvegarder et protéger les intérêts d'USANA avant, pendant ou après toute procédure d'arbitrage.

Protection de l'information confidentielle :

- Les Parties reconnaissent et conviennent qu'USANA détient des secrets commerciaux de grande valeur et de l'information confidentielle, tels que définis dans les Modalités et politiques. Les Parties conviennent de prendre toutes les mesures nécessaires pour protéger contre toute divulgation au public de tels secrets

commerciaux et information confidentielle dans toute procédure intentée en vertu de la présente Convention d'arbitrage individuelle, de la politique de règlement des litiges et de la renonciation au recours collectif.

- À l'exception des discussions des réclamations avec des témoins de bonne foi du litige, aucune des Parties ne doit, verbalement ou par écrit, discuter, publier ou autrement diffuser les réclamations, allégations, bien-fondé, preuves, positions, actes de procédure, témoignages, décisions, prix, ordonnances, questions, ou tout autre aspect du litige à tout tiers, y compris, sans s'y limiter, toute divulgation sur Internet ou sur toute plateforme de médias sociaux ou de blogue, avant, pendant ou après toute phase du processus de règlement des litiges, à moins qu'une exemption précise prévue dans la présente disposition relative au règlement des litiges ne s'applique. Sans limiter la généralité de ce qui précède, les Parties ne divulgueront pas à des tiers :
 - i. le fond ou le fondement de la controverse, du litige ou de la réclamation;
 - ii. la substance ou le contenu de toute offre de règlement ou de discussions ou offres de règlement associées au litige;
 - iii. les écritures, leur contenu ou les pièces qui y sont annexées, déposées dans le cadre de toute procédure d'arbitrage;
 - iv. le contenu de tout témoignage ou autre preuve présenté(e) lors d'une audience d'arbitrage ou obtenu par la découverte dans le cadre d'un arbitrage;
 - v. les modalités ou le montant de toute sentence arbitrale ou;
 - vi. les décisions de l'arbitre ou des arbitres sur les questions de procédure et/ou de fond en jeu dans l'affaire.

Les Partenaires qui ne souhaitent pas être assujettis à la présente clause d'arbitrage peuvent s'en retirer en avisant l'entreprise par écrit de leur intention à cet effet, et ce, dans les trente (30) jours suivant la signature de leur Convention de Partenaire. L'avis doit indiquer clairement le nom du Partenaire et son souhait de se soustraire à cette clause d'arbitrage. L'avis doit être transmis par courriel à l'adresse ArbitrationOptOut@USANAinc.com ou en envoyant une lettre signée et datée par le Partenaire à l'adresse :

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

Droit applicable et compétence : sauf disposition contraire aux présentes, et dans toute la mesure permise par les lois en vigueur, tout autre dossier ou litige non assujetti à l'arbitrage sera exclusivement porté devant la Cour supérieure de la province ou du territoire où réside le Partenaire, à l'exclusion de tous les autres lieux et forums, et le Partenaire renonce par la présente à toute objection à ce lieu, y compris celles fondées sur la compétence personnelle et le forum non conveniens.

Sauf disposition contraire aux présentes, et dans toute la mesure permise par la loi en vigueur, la présente Convention doit être interprétée conformément aux lois de la province ou du territoire où réside le Partenaire et régie par celles-ci, sans égard aux règles relatives au choix de la loi en vigueur ou aux principes de conflits de lois.

Aucune disposition de la présente Convention ne saurait avoir pour effet d'empêcher l'accès à toute procédure applicable de plainte ou d'enquête prévue par la loi.

Renonciation au recours collectif : DANS TOUTE LA MESURE PERMISE PAR LA LOI, LES PARTIES (Y COMPRIS LES PARTIES LIÉES) CONVIENNENT QUE TOUTE DEMANDE, DEMANDE RECONVENTIONNELLE OU TOUT LITIGE QU'UNE PARTIE POURRAIT INTENTER CONTRE L'AUTRE NE PEUT L'ÊTRE QU'À TITRE INDIVIDUEL ET NON EN QUALITÉ DE DEMANDEUR OU DE MEMBRE D'UN GROUPE DANS LE CADRE DE TOUTE INSTANCE PRÉTENDUMENT COLLECTIVE, REPRÉSENTATIVE OU DE GROUPE.

Renonciation aux dommages : dans tout recours découlant de la Convention ou s'y rapportant, les Parties renoncent à toute réclamation en dommages-intérêts consécutifs, indirects, accessoires, spéciaux, exemplaires, punitifs ou majorés, ou pour pertes de profits ou de revenus, découlant de, se rapportant à ou liés à tout manquement à la Convention, et ce, indépendamment (a) du caractère prévisible ou non de tels dommages-intérêts, (b) du fait que la partie en manquement ait été avisée ou non de la possibilité de tels dommages, ou (c) du fondement juridique ou d'équité (contrat, responsabilité délictuelle, garantie ou autre) sur lequel repose la réclamation. Les Parties renoncent en outre à toute demande de dommages-intérêts exemplaires et punitifs. Rien dans la présente disposition ni dans la présente Convention n'a pour effet ni de restreindre ni de limiter le droit d'une partie de réclamer des dommages-intérêts liquidés, tels que prévus aux présentes.

Honoraires et frais juridiques : chaque partie à un litige doit assumer ses propres honoraires et frais juridiques.

66. DÉFINITIONS

Activité commerciale : toute activité de formation, de promotion de produit ou de l'occasion d'affaires et/ou de recrutement.

Adhésion (recruter) : l'acte de conclure un contrat avec l'entreprise pour exploiter une entreprise indépendante.

Affilié : un entrepreneur indépendant autorisé par l'entreprise, en vertu de la Convention, à acheter, promouvoir et revendre des produits aux clients et à participer au programme de paiement des commissions pour les Affiliés de l'entreprise. Le lien entre l'Affilié et l'entreprise est régi par la Convention d'Affilié.

Centre d'affaires : le centre des activités de développement des affaires d'un Partenaire, par l'entremise duquel des produits sont achetés et des points de ventes sont accumulés.

Client : une personne qui achète le produit aux fins d'un usage personnel et qui n'a pas l'intention de revendre le produit à un tiers.

Client privilégié : une personne qui achète des produits pour sa consommation personnelle directement auprès d'USANA à prix réduit. Les Clients privilégiés ne sont pas autorisés à revendre des produits et ne participent pas au programme de rémunération.

Conjoint de fait : une personne sans lien de parenté et non mariée, qui partage le même domicile qu'un Partenaire et entretient une relation intime et engagée, qui n'est pas juridiquement reconnue comme un mariage par la province ou le territoire où résident les partenaires.

Demande (ou « Demande de Partenaire ») : le formulaire rempli et signé par une personne qui souhaite conclure une Convention de Partenaire avec l'entreprise.

Entreprise : le compte créé lorsqu'une personne physique ou morale de nature commerciale conclut une relation contractuelle avec l'entreprise.

Entreprise de vente directe : une entreprise qui vend des produits ou des services directement aux consommateurs par l'entremise d'un réseau de vendeurs indépendants, en dehors d'un commerce de détail.

Entreprise de vente directe concurrente : une entreprise de vente directe, y compris une entreprise à tout stade de constitution, même à l'état conceptuel, qui vend ou a l'intention de vendre des suppléments nutritionnels, des produits alimentaires et énergétiques, des produits pour soins de la peau, ou tout autre produit de santé et de bien-être similaire aux produits ou en concurrence avec ceux-ci.

Équipe : une équipe d'un Partenaire se compose de tous les Clients privilégiés et de tous les Partenaires qui se trouvent en dessous dans l'organisation des ventes.

Information confidentielle : information relative aux activités d'USANA, qui peut être fournie ou mise à la disposition des Partenaires, par écrit, par voie électronique, verbalement ou sous toute autre forme, et qui est de nature confidentielle, exclusive et/ou généralement non accessible au public, y compris, sans s'y limiter, les secrets commerciaux d'USANA, sa propriété intellectuelle, l'identité et les coordonnées des Partenaires et des clients, ainsi que les données figurant dans les rapports de généalogie ou d'autres rapports non publics.

La Convention (ou « la Convention de Partenaire ») : le contrat juridiquement contraignant entre l'entreprise et le Partenaire, composé de la demande du Partenaire, des Modalités et politiques et du programme de rémunération.

Lignée ascendante : la lignée directe de Partenaires qui se trouvent au-dessus d'un Partenaire dans l'organisation des ventes.

Lignée descendante : tous les Partenaires se trouvant sous un Partenaire donné au sein d'une lignée de parrainage.

Matériel officiel d'USANA : le matériel publicitaire et informatif que l'entreprise fournit concernant les produits et l'occasion d'affaires.

Occasion d'affaires : activités déterminées par l'entreprise comme constituant la promotion des produits de l'entreprise ou de son programme de rémunération.

Organisation transversale : les Partenaires qui ne sont ni directement au-dessus ni au-dessous d'un Partenaire donné dans la lignée de placement liée à son parrainage.

Outils de vente : matériel, de quelque nature que ce soit, créé par l'entreprise aux fins de vente de produits, de recrutement ou de formation des Partenaires.

Partenaire : un entrepreneur indépendant autorisé par l'entreprise, en vertu de la Convention, à acheter et à revendre des produits, à recruter d'autres Partenaires et à participer au programme de rémunération de l'entreprise. La relation d'un Partenaire avec l'entreprise est régie par la Convention. Aux fins de l'application et/ou de l'interprétation des termes des présentes Modalités et politiques, le terme « Partenaire » s'entend de toute entreprise, partenariat ou raison sociale en association avec le Partenaire.

Parrain : le Partenaire qui parraine un autre Partenaire ou un Affilié dans le cadre de l'occasion d'affaires USANA.

Parties liées : tout dirigeant, directeur, propriétaire, employé, agent ou personne morale affiliée d'USANA. Les Parties liées sont réputées être des tiers bénéficiaires de la Convention aux fins de celle-ci qui s'y réfère expressément, y compris, sans s'y limiter, la Convention sur le règlement des litiges figurant à la section 65.

Période cyclique de quatre semaines : un bloc de quatre périodes de paie consécutives (quatre vendredis).

Placement : le positionnement d'un Partenaire dans la lignée descendante de son parrain.

Points de ventes : les points générés à partir des ventes de produits effectuées par un Partenaire.

Points de ventes de groupe : les points de ventes donnant droit à des commissions, provenant des ventes de produits générées par l'équipe d'un Partenaire.

Produits : les produits que les Partenaires sont autorisés à commercialiser et à vendre en vertu de la Convention.

Programme de rémunération : le plan spécifique utilisé par l'entreprise qui décrit les détails et les exigences de la structure de rémunération pour les Partenaires.

Rapport de généalogie : un rapport généré par l'entreprise qui fournit des renseignements exclusifs relatifs à l'identité et aux ventes de l'équipe d'un Partenaire.

« S'abonner et économiser » : dix (10) pour cent de moins que le prix préférentiel. L'option « S'abonner et économiser » est facultative et peut être mise en pause, annulée ou reprise en tout temps.

The Hub : le logiciel de back office d'USANA.

Trousse de bienvenue : une sélection de matériel de formation de l'entreprise et de documentation de soutien aux activités commerciales que chaque nouveau Partenaire achète. La trousse de bienvenue est vendue aux Partenaires à prix coûtant et ne donne droit à aucune commission. Les trousse de bienvenue sont disponibles à l'achat, mais ce n'est pas une obligation.

USANA ou entreprise : USANA Canada.

Ventes directes : activités de vente directe, de marketing de réseau ou de marketing multiniveau.



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

USANA Canada Co.

80 Innovation Drive

Woodbridge, ON L4H 02T

Date d'entrée en vigueur : le 11 octobre 2025
LE.02.01.02 09/25

CCR-02422 fr CA 10/25