

Politiques et procédures - Canada

ENTRÉE EN VIGUEUR LE 1^{er} NOVEMBRE 2024

SECTION 1 - OBJECTIFS DES POLITIQUES ET PROCÉDURES DE LIFEVANTAGE

SECTION 2 – INTRODUCTION

- 2.1 Politiques et Procédures intégrées à l'Accord de Consultant LifeVantage
- 2.2 Objectif des politiques
- 2.3 Modifications de l'Accord
- 2.4 Retards
- 2.5 Sévérité
- 2.6 Renonciation
- 2.7 Langue
- 2.8 Droit de résiliation

SECTION 3 - DEVENIR UN CONSULTANT LIFEVANTAGE

- 3.1 Conditions requises pour devenir Consultant LifeVantage
- 3.2 Demande d'adhésion à LifeVantage par télécopie ou par Internet
- 3.3 Renouvellement de l'activité d'un Consultant LifeVantage

SECTION 4 - GESTION D'UNE ACTIVITÉ DU CONSULTANT LIFEVANTAGE

- 4.1 Respect du Plan de rémunération de LifeVantage
- 4.2 Entités commerciales
- 4.3 Mineurs
- 4.4 Une Activité du Consultant LifeVantage par personne et une par ménage
 - 4.4.1 Actions des membres du ménage ou des personnes affiliées
- 4.5 Statut d'entrepreneur indépendant
- 4.6 Inscription/placement ou sponsoring
- 4.7 Changements apportés à l'entreprise d'un Consultant de LifeVantage
 - 4.7.1 Général
 - 4.7.2 Ajout d'un co-demandeur
 - 4.7.3 Changement d'enrôleur
 - 4.7.4 Changement de Sponsor de placement
 - 4.7.5 Annulation et nouvelle demande
- 4.8 Organisation en aval des comptes vacants
- 4.9 Vente, transfert ou cession d'une Activité du Consultant de LifeVantage
- 4.10 Séparation d'une Activité du Consultant de LifeVantage
- 4.11 Succession
- 4.12 Transfert au décès d'un Consultant de LifeVantage
- 4.13 Transfert en cas d'incapacité d'un Consultant de LifeVantage
- 4.14 Erreurs ou questions
- 4.15 Faillite

SECTION 5 - RESPONSABILITÉS DES CONSULTANTS LIFEVANTAGE

- 5.1 Changement d'adresse, de téléphone ou de courriel
- 5.2 Obligations de développement continu
 - 5.2.1 Formation continue
 - 5.2.2 Responsabilités commerciales permanentes
- 5.3 Non-dénigrement
- 5.4 Fournir des documents aux demandeurs
- 5.5 Signalement des violations de la politique
- 5.6 Réclamations des entreprises

SECTION 6 - CONFLITS D'INTÉRÊT

- 6.1 Non-sollicitation
 - 6.1.1 Interdiction de recrutement concurrentiel
 - 6.1.2 Interdiction de recrutement après résiliation
 - 6.1.3 Interdiction de promotion croisée simultanée
 - 6.1.4 Remèdes
- 6.2 Cibler d'autres vendeurs directs
- 6.3 Sponsoring croisé
- 6.4 Mise en attente de demandes ou de commandes
- 6.5 Cumul

SECTION 7 - COMMUNICATION ET CONFIDENTIALITÉ DES CONSULTANTS LIFEVANTAGE

- 7.1 Activité de l'organisation de marketing (rapports généalogiques)
- 7.2 Communication et protection des données



SECTION 8 - PUBLICITÉ

- 8.1 Général
- 8.2 Marques et droits d'auteur
- 8.3 Réclamations et actions non autorisées
- 8.3.1 Indemnisation
- 8.3.2 Réclamations produits
- 8.3.3 Créances sur le revenu
- 8.3.4 Utilisation de noms et d'images de célébrités
- 8.3.5 Interaction avec le Conseil consultatif scientifique et les autres Consultants de l'entreprise
- 8.4 Médias de masse
- 8.4.1 Interdiction des promotions utilisant les médias de masse
- 8.4.2 Interviews aux médias
- 8.5 Internet
- 8.5.1 Général
- 8.5.2 Sites web de Consultant de LifeVantage
- 8.5.3 Médias sociaux et autres sites web
- 8.5.3.1 Les pages publiques officielles de LifeVantage sur Facebook (ou similaires)
- 8.5.3.2 Pages Facebook fermées de Consultants LifeVantage (ou similaires)
- 8.5.3.3 Autre utilisation de l'internet
- 8.5.4 Utilisation de propriété intellectuelle tiers
- 8.5.5 Respect de la vie privée
- 8.5.6 Professionnalisme
- 8.5.7 Publications interdites
- 8.5.8 Réponse aux messages négatifs en ligne
- 8.5.9 Annulation de votre activité LifeVantage
- 8.5.10 Courrier électronique
- 8.5.11 Petites annonces en ligne
- 8.5.12 Sites web d'enchères en ligne
- 8.5.13 Commerce de détail en ligne
- 8.5.13.1 Dommages-intérêts liquidés
- 8.5.13.2 Mesures injonctives
- 8.5.13.3 Coopération avec les enquêtes
- 8.5.14 Bannières publicitaires
- 8.5.15 Lien pourriel
- 8.5.16 Soumission de médias numériques (par exemple, YouTube, iTunes, Photo Bucket, etc.)
- 8.5.17 Liens sponsorisés, annonces payantes au clic (PPC) et recherche payante
- 8.6 Pollustage et télécopies non sollicitées
- 8.7 Télémarketing
- 8.8 Prix annoncé du produit

SECTION 9 - RÈGLES ET RÈGLEMENTS

- 9.1 Identification
- 9.2 Impôts sur le revenu
- 9.3 Assurance
- 9.3.1 Couverture des poursuites commerciales
- 9.3.2 Couverture de la responsabilité du fait des produits
- 9.4 Marketing international
- 9.5 Respect des lois et ordonnances
- 9.5.1 Ordonnances locales
- 9.5.2 Respect des lois applicables
- 9.5.3 Lois anti-corruption
- 9.5.4 Pas de système de vente pyramidale

SECTION 10 - VENTES

- 10.1 Points de vente commerciaux
- 10.2 Salons professionnels, expositions et autres forums de vente
- 10.3 Achats de stocks excédentaires interdits
- 10.4 Interdiction d'achat de bonus
- 10.5 Interdiction de reconditionnement et de réétiquetage

SECTION 11 - EXIGENCES EN MATIÈRE DE VENTE

- 11.1 Vente de produits
- 11.2 Volume des ventes
- 11.3 Aucune restriction territoriale
- 11.4 Règle des 70 % pour les ventes
- 11.5 Reçus de ventes
- 11.6 Annulation de l'Accord de vente avec le consommateur final



SECTION 12 - RABAIS, PRIMES ET COMMISSIONS

- 12.1 Rabais, primes et qualifications des commissions
- 12.1.1 Ajustement des rabais, primes et commissions
- 12.1.2 Frais de paiement de la commission
- 12.1.3 Annulation au cours des premiers 30 jours
- 12.2 Commissions et crédits non réclamés
- 12.3 Voyages de motivation et récompenses
- 12.4 Rapports
- 12.4.1 Rapports sur l'organisation du marketing
- 13.4.2 Indemnisation du rapport

SECTION 13 - GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT DE STOCKS

- 13.1 Garantie du produit
- 13.2 Rachat de stocks
- 13.3 Exceptions à la politique de remboursement

SECTION 14 - RÈGLEMENT DES LITIGES ET VOIES DE RECOURS

- 14.1 Limitation des recours
- 14.2 Étapes du règlement des litiges et procédures générales de règlement des litiges
 - 14.2.1 Négociation informelle
 - 14.2.2 Médiation
 - 14.2.3 Arbitrage administré par ADR Chambers
- 14.4 Confidentialité des procédures de règlement des litiges
- 14.5 Dommages-intérêts forfaitaires en cas de violation de l'obligation de confidentialité
- 14.6 Mesures d'urgence et injonctives
- 14.7 Différends non soumis à la procédure de règlement des différends en trois étapes
 - 14.7.1 Action en exécution d'une sentence ou d'une ordonnance d'arbitrage
 - 14.7.2 Demandes d'aide d'urgence
 - 14.7.3 Sanctions disciplinaires
- 14.8 Remèdes
- 14.9 Renonciation à un recours collectif
- 14.10 Droit applicable
- 14.11 Honoraires et frais d'avocat
- 14.12 Sanctions disciplinaires, manquements et recours
- 14.13 Résidents du Québec
- 14.14 Procédure statutaire de plainte ou d'enquête

SECTION 15 - COMMANDE

- 15.1 Clients
- 15.2 Achat de produits LifeVantage
- 15.3 Politiques générales de commande
- 15.4 Politique d'expédition et de commande différée
- 15.5 Confirmation de la commande
- 15.6 Abandon de produits

SECTION 16 - PAIEMENT ET EXPÉDITION

- 16.1 Dépôts
- 16.2 Fonds insuffisants
- 16.3 Restrictions sur l'utilisation des cartes de crédit par des tiers
- 16.4 Taxes sur les ventes, sur la valeur ajoutée, sur le chiffre d'affaires ou taxes équivalentes

SECTION 17 - INACTIVITÉ ET ANNULATION

- 17.1 Effet de l'annulation
- 17.2 Annulation pour cause d'inactivité
- 17.3 Annulation involontaire
- 17.4 Annulation volontaire
- 17.5 Non-renouvellement
- 17.6 Reclassement en tant que client
- 17.7 Résiliation pour raisons de commodité

SECTION 18 - DÉFINITIONS

SECTION 1 - OBJECTIFS DES POLITIQUES ET PROCÉDURES DE LIFEVANTAGE

LifeVantage Canada Ltd, sa Société mère et ses Sociétés affiliées (ci-après, « **LifeVantage** » ou « **la Société** ») ont élaboré les lignes directrices suivantes pour aider la Société et ses Consultants LifeVantage à réussir mutuellement leur relation. Les Politiques et Procédures de LifeVantage offrent les avantages suivants :

- 1) Protéger les droits de tous les Consultants LifeVantage en fournissant un cadre dans lequel chaque Consultant de LifeVantage peut travailler d'une manière éthique, efficace, et sûre;
- 2) Offrir à tous les Consultants LifeVantage des chances égales et équitables;
- 3) Définir la relation contractuelle entre LifeVantage et ses Consultants LifeVantage; et
- 4) Informer les Consultants LifeVantage des questions de conformité et des exigences réglementaires que LifeVantage demande à tous les Consultants LifeVantage de comprendre dans le cadre de notre collaboration à la promotion des produits et des opportunités de LifeVantage.

SECTION 2 – INTRODUCTION

2.1 - Incorporé à l'Accord de Consultant LifeVantage

Les Politiques et Procédures de LifeVantage (le « **Manuel** » ou les « **P&P** »), dans leur forme actuelle et telles qu'elles sont modifiées de temps à autre, sont incorporées à l'Accord de Consultant de LifeVantage (l'« **Accord de Consultant de LifeVantage** » ou l'« **Accord** ») et en font partie intégrante. Dans les présentes P&P, lorsque le terme « **Accord** » est utilisé, il désigne collectivement la Demande et l'Accord de Consultant LifeVantage, les présentes P&P, le Plan de rémunération LifeVantage (le « **Plan de rémunération** »), le Contrat de bureau virtuel LifeVantage (Accord de Back-office), la Politique de confidentialité LifeVantage et le Contrat d'utilisation du site Web, ainsi que tous les Formes d'entité commerciale applicables. Ces documents sont incorporés par référence dans l'Accord de Consultant LifeVantage. Sauf définition contraire dans le présent document, les termes commençant par une majuscule ont la signification indiquée à la section 18 des lignes directrices. Il incombe à chaque Consultant de LifeVantage de lire, comprendre, respecter et s'assurer qu'il est au fait de la version la plus récente des P&P et qu'il exerce ses activités dans le cadre de celles-ci. Lors de l'inscription d'un nouveau Consultant de LifeVantage, il incombe à l'Enrôleur (tel que défini ci-dessous) de fournir la version la plus récente du présent Manuel et du Plan de rémunération au candidat avant qu'il ne signe l'Accord. Toutes les conditions contenues dans les P&P sont soumises aux conditions contenues dans l'Accord de Consultant LifeVantage. En cas de divergence entre une disposition de l'Accord de Consultant de LifeVantage et les P&P ou le Plan de rémunération de LifeVantage, les P&P prévalent.

2.2 - Objet des politiques

LifeVantage est une Société de vente directe qui commercialise des produits par l'intermédiaire de Consultants LifeVantage. Il est important que tous les Consultants de LifeVantage comprennent que leur succès dépend de l'intégrité de tous ceux qui commercialisent les produits LifeVantage. Afin de définir clairement la relation qui existe entre les Consultants de LifeVantage et LifeVantage, et de fixer explicitement les normes d'une conduite professionnelle acceptable, LifeVantage a établi le présent Accord. Les Consultants de LifeVantage sont tenus de se conformer à toutes les conditions énoncées dans l'Accord, ainsi qu'à toutes les lois applicables régissant leurs activités et leur conduite. Il est particulièrement important que tous les Consultants de LifeVantage lisent et respectent l'Accord. Veuillez lire attentivement les informations contenues dans ce Manuel. Il explique et régit les relations entre LifeVantage Consultants et la Société. Toute question relative à une politique ou à une règle doit être adressée au Département de conformité et de formation de LifeVantage.

2.3 - Modifications de l'Accord

Étant donné que les lois applicables, ainsi que l'environnement commercial, changent périodiquement, LifeVantage se réserve le droit de modifier toute partie de l'Accord. La Société notifie toute modification de l'Accord par une ou plusieurs des méthodes suivantes : (1) affichage sur le site web officiel de la Société; (2) courrier électronique (e-mail/courriel); (3) envois spéciaux de la Société; ou (4) affichage dans le Back-office de votre Consultant. La version la plus récente et la plus contrôlée se trouve à l'adresse suivante : <https://www.lifevantage.com/ca-en/support/resources>. Toute modification de l'Accord entre en vigueur 30 jours après notification par l'une des méthodes indiquées ci-dessus. Une fois le(s) amendement(s) publié(s), vous pouvez choisir de le(s) rejeter. Si vous les refusez, votre Accord prendra fin et ne sera pas renouvelé. Si vous n'êtes pas disposé à accepter ces changements, vous devez en informer LifeVantage par écrit avant que le changement n'entre en vigueur, en contactant le Département de conformité et de formation de LifeVantage. En signant l'Accord, vous acceptez de vous conformer à tous les amendements ou modifications dûment notifiés que LifeVantage choisit d'apporter à l'Accord.

Si le Consultant de LifeVantage continue d'acheter ou de vendre des produits de la Société, de s'inscrire et/ou d'accepter des remises, des commissions, ou des primes de LifeVantage, ces actions seront considérées comme une acceptation de toute modification de l'Accord dûment notifiée. Toute modification apportée à l'Accord par le biais des procédures de notification et de retrait prévues dans la présente section ne s'applique pas rétroactivement à des comportements antérieurs à la date d'entrée en vigueur de l'Accord modifié et ne modifie pas les procédures de règlement des litiges prévues à la section 14.

2.4 - Retards

LifeVantage n'est pas responsable des retards ou des défaillances dans l'exécution de ses obligations lorsque l'exécution est rendue commercialement impossible en raison de circonstances échappant à son contrôle raisonnable. Cela inclut, sans s'y limiter, les grèves, les difficultés de travail, les émeutes, les guerres, les incendies, les décès, la réduction des sources d'approvisionnement d'une partie, les décrets

ou ordonnances du gouvernement, les troubles civils ou les crises de santé publique, y compris, sans s'y limiter, les épidémies ou les pandémies.

2.5 - Divisibilité

Si une disposition de l'Accord, dans sa forme actuelle ou telle qu'elle peut être modifiée, est jugée invalide ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, seule la ou les parties invalides de la disposition seront supprimées, et les autres conditions et dispositions resteront pleinement en vigueur et seront interprétées comme si la disposition invalide ou inapplicable n'avait jamais fait partie de l'Accord.

2.6 - Renonciation

La Société ne renonce jamais à son droit d'insister sur le respect de l'Accord et des lois applicables régissant la conduite d'un Consultant de LifeVantage. Le fait que LifeVantage n'exerce pas un droit ou un pouvoir en vertu de l'Accord ou n'insiste pas sur le strict respect par un Consultant LifeVantage d'une obligation ou d'une disposition de l'Accord, et qu'aucune coutume ou pratique des parties ne soit en désaccord avec les termes de l'Accord, ne constitue pas une renonciation au droit de LifeVantage d'exiger le respect exact de l'Accord. La renonciation par LifeVantage ne peut être affectée que par écrit par un agent autorisé de la Société. La renonciation de LifeVantage à toute violation de par un Consultant de LifeVantage n'affecte pas les droits de LifeVantage en ce qui concerne toute violation ultérieure et n'affecte en aucune façon les droits ou obligations de tout autre Consultant de LifeVantage. De même, tout retard ou omission de la part de LifeVantage dans l'exercice d'un droit découlant d'une violation n'affecte ni ne compromet les droits de LifeVantage concernant cette violation ou toute autre violation ultérieure. L'allégation ou l'existence d'une réclamation ou d'une cause d'action d'un Consultant de LifeVantage contre LifeVantage ne constitue pas une défense contre l'application par LifeVantage de toute modalité ou disposition de l'Accord.

2.7 - Langue

Les parties reconnaissent que le présent Accord a été rédigé en langue anglaise à leur demande expresse. Les parties déclarent et reconnaissent que le présent Accord a été rédigé en français selon leur volonté expresse.

2.8 - Droit de résiliation

Chaque Consultant de LifeVantage est conscient des droits de résiliation sans motif, tels qu'ils sont définis dans l'Accord.

SECTION 3 - DEVENIR UN CONSULTANT LIFEVANTAGE

RÈGLES DE CONDUITE

Chaque Consultant de LifeVantage s'engage à :

- 1) Se conduire et mener ses activités en tant que Consultant LifeVantage de manière honnête, de manière morale, et légale afin de contribuer à la protection de l'opportunité LifeVantage pour tous;
- 2) Veiller à ce que leurs activités soient honorables afin de donner une bonne image d'eux-mêmes et de LifeVantage;
- 3) Parler en bien de LifeVantage, ainsi que de ses concurrents;
- 4) Présenter honnêtement le produit LifeVantage conformément à la documentation de LifeVantage, y compris les allégations de santé et les avantages exacts et légalement autorisés;
- 5) Expliquer honnêtement et complètement le Plan de rémunération de LifeVantage;
- 6) Respecter la vie privée d'autrui et ne pas divulguer ses revenus personnels ni ceux des autres;
- 7) Prendre au sérieux ses responsabilités d'enrôleur et de lignée montante, y compris en aidant, et en soutenant ceux qui font partie de leur organisation de marketing;
- 8) Respecter les politiques de garantie et de retour des produits pour eux-mêmes et pour leurs clients;
- 9) Respecter les relations professionnelles entre LifeVantage et tout conseiller, endosseur, ou affilié en parlant d'eux de manière appropriée et en s'abstenant de les contacter;
- 10) Les demandes de renseignements des médias doivent être adressées à LifeVantage;
- 11) Respecter les relations établies entre les Enrôleurs et les Enrôlés afin d'éviter les conflits d'intérêt avec d'autres Consultants, les Enrôleurs, et les Enrôlés; et
- 12) Respecter l'Accord.

3.1 - Conditions requises pour devenir Consultant LifeVantage

Pour devenir Consultant LifeVantage, chaque candidat doit :

- 1) Être âgé d'au moins dix-huit (18) ans et avoir la capacité juridique de conclure un contrat;
- 2) Disposer d'un numéro d'assurance sociale ou d'un numéro d'entreprise valide pour votre entreprise; et
- 3) Soumettre à LifeVantage un Accord de Consultant LifeVantage dûment complété et signé.

La Société se réserve le droit de rejeter toute demande d'adhésion ou de renouvellement annuel en tant que Consultant LifeVantage, à sa seule et entière discrétion. L'Accord entre en vigueur dès l'acceptation de l'Accord de Consultant LifeVantage par la Société, comme indiqué dans le présent document.

3.2 - Demande d'adhésion à LifeVantage par télécopie ou par Internet

En plus de la demande en ligne ou de l'envoi d'un Accord de Consultant LifeVantage, le demandeur peut également envoyer par télécopie à LifeVantage un Accord de Consultant LifeVantage dûment rempli. Les candidats qui s'inscrivent par télécopie doivent s'assurer qu'ils télécopient toutes les pages de l'Accord de Consultant LifeVantage à LifeVantage.

3.3 - Renouvellement de l'activité du Consultant LifeVantage

La durée de l'Accord est d'un (1) an à compter de la date de son acceptation par LifeVantage.

SECTION 4 - GESTION D'UNE ACTIVITÉ DU CONSULTANT LIFEVANTAGE

4.1 - Respect du Plan de rémunération de LifeVantage

Les Consultants de LifeVantage doivent respecter les conditions du Plan de rémunération de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas proposer l'opportunité LifeVantage par le biais de, ou en combinaison avec, tout autre système, programme ou méthode de commercialisation autre que celle spécifiquement énoncée dans la documentation officielle de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Consultants actuels ou potentiels de LifeVantage à participer à LifeVantage d'une manière qui diffère de l'opportunité de LifeVantage telle qu'elle est présentée dans les documents officiels de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Consultants actuels ou potentiels de LifeVantage à signer un accord ou un contrat autre que les accords officiels de LifeVantage pour devenir Consultant de LifeVantage. De même, les Consultants de LifeVantage ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Consultants de LifeVantage, actuels ou potentiels, à effectuer des achats ou des paiements auprès d'une personne ou d'une autre entité pour participer au Plan de rémunération de LifeVantage et aux opportunités de LifeVantage autres que celles identifiées dans l'Accord et/ou dans la documentation officielle de LifeVantage.

4.2 - Entités commerciales

Une société, une société à responsabilité limitée, une société de personnes, une fiducie ou un équivalent local (collectivement dénommés « Entité commerciale ») peut demander à devenir Consultant de LifeVantage en soumettant à LifeVantage une copie de ses documents de corporation, ainsi qu'un Formulaire d'entité commerciale dûment rempli. Si un Consultant de LifeVantage s'est inscrit en ligne, tous les documents requis et le Formulaire d'entité commerciale correspondant doivent être soumis à LifeVantage dans les trente (30) jours suivant l'inscription en ligne. S'ils ne sont pas reçus dans le délai de 30 jours, l'Accord de Consultant LifeVantage sera automatiquement résilié. Un Consultant de LifeVantage peut changer de statut auprès du même enrôleur et passer d'une personne physique à une société morale, une société de capitaux, une fiducie ou un équivalent local, ou d'un type d'entité à un autre, en remplissant correctement un Formulaire de demande de changement de nom auprès du Département de conformité et de formation de LifeVantage. Les formulaires doivent être signés par tous les actionnaires, les partenaires, les administrateurs, les membres, les propriétaires ou toute autre partie détenant une participation dans l'entité commerciale concernée ou assumant des responsabilités de gestion à son égard (collectivement, les « parties affiliées »). L'entité commerciale et toutes les parties affiliées sont individuellement, conjointement, et solidairement responsables de toute dette, responsabilité, réclamation et/ou autre obligation envers LifeVantage, y compris le respect et l'exécution de toutes les obligations de l'Accord.

4.3 - Mineurs

Une personne reconnue comme mineure dans sa juridiction de résidence ne peut pas être Consultant LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas enrôler ou recruter des mineurs ou des personnes incapables de conclure légalement un contrat pour devenir Consultant de LifeVantage.

4.4 - Une Activité du Consultant LifeVantage par personne et par ménage

Sous réserve des dispositions des Articles 4.11 à 4.13, un Consultant de LifeVantage ne peut exploiter ou détenir une participation, légale ou équitable, en tant qu'entreprise individuelle, partenaire, actionnaire, fiduciaire, membre, propriétaire, ou bénéficiaire, que dans une seule entreprise de Consultant de LifeVantage. Les personnes d'une même unité familiale ne peuvent pas s'inscrire ou avoir des intérêts dans plus

d'une Activité du Consultant LifeVantage (voir l'Article 6.5 « Cumul »). Une « unité familiale » est définie comme les conjoints et les enfants mineurs (tels que définis à l'Article 4.3) vivant ou exerçant une activité professionnelle à la même adresse. Les Consultants peuvent inscrire leur conjoint(e) en tant que Client. À partir du 1^{er} février 2024, aucun nouveau centre d'affaires ne sera autorisé et tous les centres d'affaires existants, qu'ils soient actifs ou non, seront supprimés et ne seront pas réintégrés. Tous les comptes qui étaient placés ou inscrits directement sous le centre d'affaires seront placés et/ou inscrits sous le compte principal. Une unité familiale ayant un intérêt dans plus d'une Activité du Consultant LifeVantage peut avoir plus d'une Activité de consultant LifeVantage seulement si cette Activité de consultant a été activée avant le 1^{er} février 2024. À partir du 1^{er} février 2024, une unité familiale ne peut pas participer ou détenir une participation dans plus d'une Activité de consultant LifeVantage.

4.4.1 - Actions des membres du ménage ou des personnes affiliées

Si un membre du ménage immédiat d'un Consultant de LifeVantage se livre à une activité qui, si elle était exercée par le Consultant de LifeVantage, violerait une disposition de l'Accord, cette activité sera considérée comme une violation de la part du Consultant de LifeVantage et LifeVantage pourra prendre des mesures disciplinaires à l'encontre du Consultant de LifeVantage en vertu de l'Accord. De même, si une personne associée d'une manière ou d'une autre à une entité commerciale (collectivement « **Personne affiliée** ») viole le contrat, cette action sera considérée comme une violation de la part de l'entité commerciale et LifeVantage pourra prendre des mesures disciplinaires à l'encontre de l'entité commerciale.

4.5 - Statut d'entrepreneur indépendant

Les Consultants de LifeVantage sont des entrepreneurs consultants indépendants et non des employés de la Société. Les Consultants de LifeVantage ne sont pas des acheteurs d'une franchise ou d'une opportunité commerciale. L'Accord entre LifeVantage et ses Consultants LifeVantage ne crée pas de relation employeur/employé, d'agence, de partenariat, ou de coentreprise entre la Société et un Consultant LifeVantage. LifeVantage peut, à sa discrétion, exiger des documents notariés avant d'apporter des changements à l'Activité du Consultant de LifeVantage. Veuillez prévoir un délai de trente (30) jours à compter de la réception de la demande par LifeVantage pour son traitement. Le Consultant de LifeVantage est responsable du paiement de tous les impôts applicables à la rémunération qu'il perçoit en tant que Consultant de LifeVantage. Un Consultant de LifeVantage n'a pas l'autorité (expresse ou implicite) de lier la Société à une quelconque obligation. Chaque Consultant de LifeVantage fixe ses propres objectifs, horaires et méthodes de vente, pour autant qu'ils respectent les termes de l'Accord et toutes les lois applicables.

4.6 - Enrôlement/placement ou parrainage

Tous les Consultants actifs de LifeVantage de bonne réputation, peuvent enrôler et placer (parrainer) des candidats Consultants éligibles dans LifeVantage. Chaque Consultant potentiel a le droit ultime de choisir son propre enrôleur et son propre sponsor de placement. Si deux Consultants de LifeVantage prétendent être l'enrôleur et/ou le sponsor de placement du même nouveau Consultant ou Client de LifeVantage, la Société présumera que la première demande reçue par la Société est déterminante, mais la Société conservera le droit de déterminer et de trancher à sa discrétion toutes les questions d'adhésion litigieuses.

4.7 - Changements apportés à l'entreprise d'un Consultant de LifeVantage

4.7.1 - Généralités

Chaque Consultant de LifeVantage doit immédiatement informer LifeVantage de toute modification des informations contenues dans son Accord de Consultant de LifeVantage et/ou dans son Formulaire d'entité commerciale, selon le cas. Les Consultants de LifeVantage peuvent modifier leur Accord de Consultant LifeVantage existant en soumettant une demande écrite de formulaire de demande de changement de nom, un Accord de Consultant LifeVantage dûment signé et tout document justificatif requis.

4.7.2 - Ajout d'un codemandeur

Pour ajouter un codemandeur (personne physique ou morale) à un Accord de Consultant LifeVantage existant, la Société exige une demande écrite, ainsi qu'un Accord de Consultant LifeVantage dûment rempli et signé. Pour éviter que le Contrat ne soit contourné en ce qui concerne les transferts et/ou les cessions d'un Contrat de Consultant LifeVantage, le demandeur initial doit rester la partie principale de l'Accord de Consultant LifeVantage initial. Si le Consultant initial de LifeVantage souhaite mettre fin à sa relation avec la Société, il doit transférer ou céder son Activité de Consultant de LifeVantage conformément à l'Accord. Si l'Accord n'est pas respecté, l'Activité du Consultant de LifeVantage peut être annulée par LifeVantage dès le retrait du Consultant initial de LifeVantage. Toutes les primes de vente et les commissions seront envoyées au compte et/ou à l'adresse d'enregistrement du Consultant initial de LifeVantage. Des frais de traitement sont perçus pour chaque modification demandée. Ces frais doivent être joints à la demande écrite et à l'Accord de Consultant LifeVantage dûment rempli. Veuillez noter que toute demande de modification liée à un changement d'Enrôleur ou de Sponsor de placement est traitée séparément ci-dessous.

4.7.3 - Changement d'enrôleur

Afin de protéger l'intégrité de toutes les Organisations de marketing et le travail exigeant de tous les Consultants de LifeVantage, LifeVantage décourage fortement les changements d'Enrôleurs ou de Sponsor de placement. Le maintien de l'intégrité du placement est essentiel pour le succès de chaque Consultant de LifeVantage et des organisations de marketing. Par conséquent, le transfert d'une Activité du Consultant LifeVantage d'un enrôleur à un autre est rarement autorisé. Les demandes de modification doivent être soumises en contactant le Département de conformité et de formation de LifeVantage et doivent inclure la raison de la modification. Toute modification sera laissée à l'entière discrétion de la Société. Si la modification est approuvée, une seule modification sera autorisée par activité du consultant. Un changement d'Enrôleur ne sera pris en considération que dans les deux (2) cas suivants :

4.7.3.1 - Dans les cas d'incitation frauduleuse ou de sponsoring contraire à l'éthique, un Consultant de LifeVantage peut demander à être transféré/changé vers une autre organisation en conservant l'intégralité de son organisation de marketing. Toutes les demandes de transfert/modification alléguant des pratiques d'inscription frauduleuses sont évaluées au cas par cas.

4.7.3.2 - Le Consultant de LifeVantage qui souhaite effectuer un transfert ou un changement soumet un Formulaire de demande de changement de l'Enrôleur dûment rempli et signé, qui doit inclure les approbations écrites et les signatures requises, comme indiqué dans le formulaire de demande de changement de l'Enrôleur. Les photocopies ou les télécopies de signatures ne sont pas acceptés. Le Consultant de LifeVantage qui demande le transfert doit payer des frais de traitement pour les frais administratifs et le traitement des données. Si le Consultant de LifeVantage qui transfère souhaite également déplacer l'un des Consultants de LifeVantage de son Organisation marketing, chaque Consultant de LifeVantage en aval doit obtenir un Formulaire de demande de changement d'enrôleur dûment rempli et le renvoyer à LifeVantage avec les frais de traitement (c'est-à-dire que le Consultant de LifeVantage qui transfère/change et chaque Consultant de LifeVantage de son organisation marketing multiplié par les frais de traitement représente le coût de déplacement d'une organisation de LifeVantage). Les Consultants LifeVantage de la ligne descendante de l'organisation marketing ne seront pas transférés avec le Consultant LifeVantage qui transfère ou change d'organisation, à moins que toutes les exigences de cette section ne soient satisfaites. Les Consultants de LifeVantage qui demandent le transfert ou le changement doivent prévoir un délai de trente (30) jours à compter de la réception par LifeVantage du Formulaire de demande de changement de l'enrôleur dûment rempli et du paiement des frais de traitement.

4.7.4 - Changement de parrainage

Les nouveaux Consultants inscrits qui n'ont pas été placés sous un parrainage particulier au moment de l'inscription seront, par défaut, placés immédiatement sous la position de leur recruteur. Si un parrain n'a pas été choisi à la fin des trente (30) premiers jours d'inscription, l'agent d'inscription devient l'Enrôleur et les changements ultérieurs doivent être effectués conformément au Formulaire de demande de changement de parrainage dûment rempli et signé, qui doit inclure les approbations écrites et les signatures requises, comme indiqué dans le Formulaire de demande de changement de parrainage. Le Consultant de LifeVantage qui demande la modification doit payer des frais de traitement pour les frais administratifs et le traitement des données. Les Consultants de LifeVantage qui demandent le changement doivent prévoir un délai de trente (30) jours après la réception par LifeVantage du formulaire de demande de changement de parrainage de placement pour le traitement de la demande, le temps qu'une décision soit prise. Si la modification est approuvée, un seul changement de parrainage de placement sera autorisé par Consultant LifeVantage.

4.7.5 - Annulation et nouvelle demande

Un Consultant LifeVantage peut changer d'Organisation marketing en annulant volontairement son activité de Consultant LifeVantage et en restant inactif (c'est-à-dire en n'achetant pas de produits LifeVantage pour la revente, en ne vendant pas de produits LifeVantage, en ne s'inscrivant pas, en n'assistant pas à des fonctions LifeVantage, en ne participant pas à toute autre forme d'activité de Consultant LifeVantage ou en n'exploitant une autre activité de Consultant LifeVantage) pendant six (6) mois civils consécutifs. Après une période d'inactivité de six (6) mois civils consécutifs, l'ancien Consultant de LifeVantage peut présenter une nouvelle demande sous l'égide d'un nouvel enrôleur. LifeVantage envisage de renoncer à la période d'attente de six (6) mois dans des circonstances exceptionnelles. Ces demandes de dérogation doivent être soumises par écrit au Département de conformité et de formation de LifeVantage.

4.8 - Organisation descendante des comptes vacants

Lorsqu'un compte de Consultant LifeVantage est annulé, les postes de la ligne descendante dans une organisation de marketing ne sont pas automatiquement reconduites. Au contraire, lorsqu'un poste est annulé, le poste libéré restera dans sa position actuelle d'inscription et de placement dans l'organisation de marketing, et son organisation de lignée descendante restera intacte, au moins jusqu'à ce que LifeVantage ait récupéré tous les coûts et toutes les pertes, y compris les frais d'avocat, associés à la raison pour laquelle le poste a été libéré, comme la résiliation d'un Consultant et les événements qui s'y rapportent ou qui ont conduit à cette résiliation. Cette provision inclut tous les coûts, frais et dépenses liés à un litige qui pourrait résulter d'une telle résiliation ou y être lié. Une fois que LifeVantage détermine, à sa discrétion, qu'elle a récupéré tous ces coûts et pertes, le poste de Consultant vacant sera inactif dans l'arbre d'inscription mais pourra être retiré de l'arbre de placement par LifeVantage. Toute demande de changement d'enrôleur et/ou de sponsor d'un poste de la lignée descendante dans l'organisation de marketing du compte libéré doit être faite conformément aux Articles 4.7.3 ou 4.7.4 des présentes conditions générales, selon le cas. Aucun Consultant de LifeVantage n'aura de droit acquis ou de réclamation (1) à l'égard d'un poste annulé au sein d'une organisation de marketing ; ou (2) à l'égard du moment de l'annulation et/ou du changement d'enrôleur ou de sponsor. Nonobstant ce qui précède, le volume généré par le poste vacant et son organisation de marketing en ligne descendante sera comprimé comme indiqué dans le Plan de rémunération.

4.9 - Vente, transfert ou cession d'une activité de Consultant LifeVantage

Bien qu'une Activité de Consultant LifeVantage soit une entreprise privée, exploitée de manière indépendante, la vente, le transfert ou la cession d'une Activité de Consultant LifeVantage, ainsi que la vente, le transfert ou la cession d'une participation dans une entité commerciale qui possède ou exploite une Activité de Consultant LifeVantage, sont soumis à certaines restrictions en vertu de l'Accord. Si un Consultant LifeVantage souhaite vendre, transférer ou céder son activité de Consultant LifeVantage ou sa participation dans une entité commerciale qui possède ou exploite une activité de Consultant LifeVantage, ce Consultant doit recevoir l'autorisation écrite de la Société, qui a le droit d'approuver ou de refuser cette vente, ce transfert ou cette cession à sa discrétion. Toute vente, tout transfert ou toute cession de ce type doit satisfaire aux critères minimaux suivants :

- 1) Si l'acheteur, le bénéficiaire du transfert ou le cessionnaire est un Consultant actif de LifeVantage, il doit d'abord mettre fin à son activité de Consultant LifeVantage actuelle et attendre au moins six (6) mois avant de pouvoir détenir une autre activité de Consultant LifeVantage;
- 2) LifeVantage doit approuver la transaction par écrit;
- 3) Le Consultant LifeVantage qui vend, transfère ou cède doit être en règle et ne pas avoir enfreint l'une des conditions de l'Accord pour être autorisé à vendre, transférer ou céder une Activité de Consultant LifeVantage;
- 4) Aucune vente, cession ou transfert ne peut entraîner une modification de la ligne d'affiliation ou de l'organisation marketing de l'activité de Consultant vendue, cédée ou transférée, tant en amont qu'en aval;
- 5) Le Consultant LifeVantage qui vend, transfère ou cède doit offrir à la Société un droit de préemption pour l'achat ou l'acquisition de l'entreprise ou de l'intérêt aux mêmes conditions que celles convenues avec le bénéficiaire potentiel. La Société dispose d'un délai de trente (30) jours à compter de la date de réception de l'offre écrite du Consultant LifeVantage vendeur, cédant ou transférant pour exercer son droit de préemption;
- 6) L'acheteur, le bénéficiaire du transfert ou le cessionnaire doit être ou devenir un Consultant LifeVantage qualifié. L'acheteur, le bénéficiaire du transfert ou le cessionnaire doit alors signer et soumettre à la Société un nouveau l'Accord de Consultant LifeVantage et accepter toutes les conditions de l'Accord, y compris les conditions générales;
- 7) Le Consultant LifeVantage qui vend, transfère ou cède doit attendre une période de six (6) mois à compter de la date de la vente, du transfert ou de la cession de son activité de Consultant LifeVantage avant de pouvoir s'inscrire à nouveau en tant que Consultant LifeVantage; et
- 8) Toutes les parties à la transaction proposée doivent signer tous les documents demandés par la Société dans le cadre de la transaction.

Le respect de ces critères minimaux pour la vente, le transfert ou la cession d'une activité de Consultant LifeVantage ne garantit pas que la Société approuvera cette vente, ce transfert ou cette cession. L'approbation d'une telle transaction est toujours laissée à la discrétion de LifeVantage.

4.10 - Séparation d'une activité de consultant de LifeVantage

Les Consultants de LifeVantage exploitent parfois leur activité de Consultant de LifeVantage en tant que conjoints par l'intermédiaire d'une entité commerciale. Lorsqu'un mariage prend fin ou qu'une entité commerciale est dissoute, des dispositions doivent être prises pour s'assurer que toute séparation ou division de l'entité commerciale est effectuée de manière à ne pas affecter négativement les intérêts et les revenus d'autres Consultants LifeVantage en lignée montante ou en descendante de l'entreprise. Si les parties qui se séparent ne parviennent pas à défendre au mieux les intérêts des autres Consultants de LifeVantage et de la Société, LifeVantage peut résilier involontairement et immédiatement l'Accord. En aucun cas, la ligne descendante des conjoints qui divorcent ou se séparent légalement ou d'une entité commerciale qui se dissout ne sera divisée en fonction des demandes ou des souhaits des parties qui divorcent ou se séparent légalement. De même, LifeVantage ne partagera en aucun cas les commissions et les bonus entre des conjoints qui divorcent ou qui se séparent légalement ou entre des membres d'entités commerciales qui se dissolvent. LifeVantage ne reconnaîtra qu'une seule entreprise et n'émettra qu'un seul paiement de commissions par activité de Consultant LifeVantage par cycle de commission. Les paiements de commissions sont versés à la personne ou à l'entité commerciale figurant sur l'Accord de Consultant LifeVantage. Si les parties à une procédure de divorce ou de dissolution ne parviennent pas à résoudre un différend concernant la disposition des commissions et la propriété de l'activité de Consultant LifeVantage, les commissions continueront d'être versées au membre principal ou au demandeur sur le compte. Si un ancien(ne) conjoint(e) ou une ancienne personne affiliée a renoncé à tous ses droits dans le cadre de son activité de Consultant LifeVantage d'origine, il est libre de s'inscrire auprès de l'organisme d'affiliation de son choix, à condition de respecter les exigences relatives à la période d'attente énoncées dans l'Accord. Dans ce cas, l'ancien(ne) conjoint(e) ou partenaire n'a aucun droit sur l'organisation marketing en ligne descendante de son ancienne organisation. L'ancien(ne) conjoint(e), partenaire commercial(e) et/ou personne affiliée doit créer une nouvelle organisation de marketing de la même manière que tout autre nouveau Consultant de LifeVantage.

4.11 - Succession

En cas de décès ou d'incapacité d'un Consultant de LifeVantage, son activité de Consultant de LifeVantage peut être transmise à ses héritiers ou successeurs. Les documents juridiques appropriés doivent être soumis à la Société pour s'assurer que le transfert est correct. Par conséquent, un Consultant de LifeVantage devrait consulter son avocat pour l'aider à préparer un testament ou une autre procédure testamentaire. Lorsqu'une activité de Consultant de LifeVantage est transférée par testament ou autre procédure testamentaire, le successeur légal acquiert le droit de percevoir toutes les distributions financières (telles que définies ici) gagnées sur l'organisation de marketing du Consultant de LifeVantage décédé, conformément au Plan de rémunération de LifeVantage en vigueur.

Le(s) successeur(s) intéressé(s) doit/doivent :

- 1) Signer un Accord de Consultant LifeVantage;
- 2) Respecter les conditions et les dispositions de l'Accord;
- 3) Répondre à tous les critères de qualification du statut du Consultant LifeVantage décédé;

- 4) Les primes et les commissions d'une Activité de Consultant de LifeVantage transféré conformément au présent article seront versées en une seule fois au(x) successeur(s) légal(aux) en droit. Ce(s) successeur(s) doit(vent) fournir à LifeVantage une « adresse d'enregistrement » et des informations sur le compte pour tous les paiements de primes et de commissions; et
- 5) Si l'Activité du consultant LifeVantage est léguée à plusieurs successeurs légaux, ceux-ci doivent constituer une entité commerciale et acquérir un numéro d'entreprise, un numéro d'identification national ou tout autre numéro d'identification équivalent. LifeVantage remettra à chaque Consultant de LifeVantage tous les paiements de primes et de commissions ainsi que les formulaires fiscaux requis par l'autorité fiscale compétente.

4.12 - Transfert au décès d'un Consultant de LifeVantage

Pour effectuer un transfert testamentaire d'une Activité de consultant de LifeVantage, le successeur doit fournir les renseignements suivants à LifeVantage :

- 1) Une copie certifiée conforme de l'acte de décès;
- 2) Une copie notariée du testament ou de tout autre document établissant le droit du successeur à l'Activité du consultant LifeVantage; et
- 3) Un Accord de Consultant LifeVantage complété et signé. Si le successeur est déjà Consultant LifeVantage, la Société peut accorder une dérogation à la règle d'une (1) activité de Consultant LifeVantage par foyer, sur demande écrite du successeur en droit.

4.13 - Transfert en cas d'incapacité d'un Consultant de LifeVantage

Pour effet le transfert d'une activité de Consultant LifeVantage en raison de l'incapacité du Consultant, un représentant légalement désigné doit fournir les éléments suivants à LifeVantage : (1) une copie notariée d'une nomination en tant que fiduciaire ou autre représentant légalement désigné; (2) une copie notariée de l'acte de fiducie ou autre document établissant le droit du fiduciaire d'administrer l'activité de Consultant LifeVantage; et (3) un accord de Consultant LifeVantage dûment rempli et signé par le fiduciaire. Si le représentant désigné est déjà un Consultant LifeVantage, la Société peut accorder une dérogation à la règle d'une (1) Activité du consultant LifeVantage par ménage sur demande écrite du représentant désigné.

4.14 - Erreurs ou questions

Si un Consultant de LifeVantage a des questions ou croit que des erreurs ont été commises concernant les commissions, les primes, les rapports d'activité des organisations de marketing ou les frais de carte de crédit, le Consultant de LifeVantage doit communiquer avec LifeVantage et/ou l'aviser par écrit dans les soixante (60) jours suivant la date de l'erreur présumée ou de l'incident en question. LifeVantage ne sera pas responsable des erreurs, omissions ou problèmes non signalés à la Société dans les soixante (60) jours suivant l'erreur présumée ou l'incident en question.

4.15 - Faillite

La vente, le transfert ou la cession d'une Activité de consultant de LifeVantage par le biais d'une faillite sont interdits. Cette interdiction s'applique si un Consultant dépose son bilan et que son poste de Consultant ou son activité de Consultant serait autrement intégré à une masse en faillite ou à un actif à vendre ou à céder dans le cadre de la procédure. Une activité de Consultant ne peut en aucun cas être transférée à une autre personne ou entité dans le cadre d'une procédure de faillite, que ce soit par le Consultant, le syndic de faillite, une cour ou autre. À moins qu'un Consultant ne soit autorisé à conserver son activité de Consultant dans le cadre de la résolution de la procédure de faillite, cette activité de Consultant est réputée annulée et le poste de Consultant libéré à la date du dépôt de bilan.

SECTION 5 - RESPONSABILITÉS DES CONSULTANTS LIFEVANTAGE

5.1 - Changement d'adresse, de téléphone ou de courriel

Pour garantir la livraison en temps voulu des produits, du matériel de soutien et du paiement des commissions de vente, il est extrêmement important que vos adresses auprès de LifeVantage soient à jour. Une adresse postale est requise pour l'expédition, car les produits LifeVantage ne seront pas livrés à une boîte postale. Les Consultants de LifeVantage qui prévoient de déménager doivent envoyer tout changement d'adresse, de téléphone, ou de courriel au Département d'assistance aux Consultants de LifeVantage. Si un Consultant LifeVantage fait actuellement l'objet d'une commande d'abonnement mensuel, la commande d'abonnement sera automatiquement mise à jour en fonction de la nouvelle adresse. Si plus d'un avis de changement d'adresse ou d'un contrat de commande d'abonnement a été soumis à LifeVantage, l'avis le plus récent remplacera les avis précédents. Veuillez prévoir un délai de trente (30) jours après la réception de l'avis ou du nouveau contrat d'abonnement par LifeVantage pour le traitement.

5.2 - Obligations de développement continu

5.2.1 - Responsabilité permanente

Les Consultants de LifeVantage qui inscrivent de nouveaux Consultants de LifeVantage exercent une fonction d'assistance réelle pour s'assurer que leur organisation de marketing exploite correctement leur activité de Consultants de LifeVantage conformément à l'Accord. Les Consultants de LifeVantage doivent être en contact et en communication permanente avec les Consultants de LifeVantage de leur organisation de marketing. Les exemples de ces contacts et communications peuvent inclure, sans s'y limiter, les bulletins d'information, la



correspondance écrite, les réunions personnelles, les contacts téléphoniques, les messages vocaux, le courrier électronique, et l'accompagnement de leurs Consultants LifeVantage aux réunions, sessions de formation et autres fonctions de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage qui sont les sponsors motivent et assistent également les nouveaux Consultants de LifeVantage dans la connaissance des produits de LifeVantage, les techniques de vente efficaces, le Plan de rémunération de LifeVantage, et le respect de l'Accord. La communication avec les Consultants LifeVantage de ligne descendante de l'organisation de marketing doit veiller à ce que les Consultants LifeVantage ne fassent pas de réclamations abusives sur les produits ou les revenus et ne se livrent pas à une conduite illégale ou inappropriée.

5.2.2 - Responsabilités permanentes en matière de vente

Quel que soit leur niveau de réussite, les Consultants de LifeVantage doivent s'efforcer de promouvoir continuellement et personnellement les ventes en générant de nouveaux clients et en servant leurs clients existants, ainsi qu'en promouvant ce même comportement de vente à la clientèle au sein de leur organisation de marketing.

5.3 - Non-dénigrement

LifeVantage souhaite offrir à ses Consultants LifeVantage les meilleurs produits, le meilleur Plan de rémunération et le meilleur service de l'industrie. Par conséquent, nous apprécions vos critiques et commentaires constructifs. Tous les Consultants acceptent par la présente que ces commentaires soient soumis par écrit au Département d'assistance aux Consultants de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne doivent cependant pas dénigrer, rabaisser ou faire des remarques négatives sur LifeVantage, d'autres Consultants de LifeVantage, les produits de LifeVantage, le Plan de rémunération de LifeVantage ou tout administrateur, dirigeant ou employé de LifeVantage, à moins que ces déclarations ne soient véridiques et ne soient exigées par une procédure judiciaire contraignante.

5.4 - Fournir des documents aux demandeurs

Un Consultant enrôleur doit fournir la version la plus récente de l'Accord, y compris les P&P et le Plan de rémunération de LifeVantage, à la personne ou aux personnes qu'il envisage d'enrôler pour devenir Consultant de LifeVantage avant que ce candidat ne signe un Accord de Consultant de LifeVantage. L'Accord de Consultant LifeVantage le plus récent peut être consulté sur le site web officiel de LifeVantage.

5.5 - Signalement des violations de la politique

Les Consultants de LifeVantage qui ont connaissance d'une violation de la politique par un autre Consultant de LifeVantage doivent soumettre un rapport écrit de la violation directement à l'attention du Département de conformité et de formation de LifeVantage. Les détails de tout incident, tels que les dates, le nombre d'occurrences, les personnes impliquées et toute documentation à l'appui, doivent être inclus dans le rapport.

5.6 - Réclamations des entreprises

Il est interdit de prétendre ou de laisser entendre qu'un Consultant de LifeVantage bénéficie d'avantages ou de privilèges particuliers auprès de la Société ou qu'il est exempté de quelque manière que ce soit des mêmes obligations et exigences que tous les autres Consultants de LifeVantage.

SECTION 6 - CONFLITS D'INTÉRÊT

Sauf accord contraire écrit avec la Société, pendant la durée de l'Accord, les Consultants de LifeVantage peuvent participer à d'autres activités de vente directe, de marketing de réseau ou de marketing multiniveau (collectivement « activités de marketing de réseau »), et les Consultants de LifeVantage peuvent s'engager dans des activités de vente liées à des produits et services autres que ceux de LifeVantage, s'ils le désirent. Afin d'éviter les conflits d'intérêt et de loyauté ainsi que la violation de l'Accord, les Consultants de LifeVantage doivent respecter ce qui suit :

6.1 - Non-sollicitation et recrutement

6.1.1 - Interdiction de recrutement simultané

Pendant la durée de l'Accord, et dans la mesure maximale autorisée par la loi, un Consultant LifeVantage ne peut pas recruter directement ou indirectement d'autres Consultants LifeVantage pour une autre entreprise de marketing de réseau (une « activité concurrente »).

6.1.2 - Interdiction de recruter après résiliation

À la suite de l'annulation ou de la résiliation d'un Accord de Consultant de LifeVantage, qu'elle soit volontaire ou involontaire et quelle que soit la raison de l'annulation ou de la résiliation, et pendant une période de deux (2) ans par la suite, un ancien Consultant ne peut pas recruter un Consultant de LifeVantage pour des activités concurrentielles. Les Consultants stipulent qu'étant donné que les activités concurrentes sont menées dans le monde entier, souvent par l'intermédiaire de réseaux d'entrepreneurs indépendants dispersés au Canada et à l'étranger, et que les affaires sont couramment menées par Internet et par téléphone, tout effort visant à limiter artificiellement la portée géographique de cette disposition de non-sollicitation la rendrait totalement inefficace. Par conséquent, les Consultants acceptent que cette disposition de non-sollicitation s'applique dans tous les pays où LifeVantage exerce ses activités au moment où la restriction est applicable. Les Consultants conviennent que le champ d'application géographique de cette disposition est raisonnable et renoncent à toute réclamation ou défense selon laquelle la disposition de non-sollicitation est nulle ou annulable en raison de l'étendue de son champ d'application géographique. Les parties ont l'intention de faire appliquer cette disposition dans toute la mesure du possible. Dans la mesure où un tribunal compétent détermine qu'une partie de cette disposition est inapplicable, les parties conviennent que la disposition peut être réformée pour lui donner effet dans

toute la mesure permise par la loi.

6.1.3 - Interdiction de promotion croisée simultanée

Pendant la durée de l'Accord, il est également interdit aux Consultants de LifeVantage d'utiliser leurs activités commerciales de LifeVantage pour promouvoir une opportunité commerciale non LifeVantage ou des produits concurrents non LifeVantage ou de proposer de telles opportunités commerciales non LifeVantage ou des produits concurrents non LifeVantage à d'autres Consultants de LifeVantage, que cette opportunité commerciale ou ces produits soient ou non liés à des entreprises de marketing de réseau. En particulier, et sans limitation, un Consultant de LifeVantage ne peut pas :

- 1) Produire, offrir ou transférer de la documentation, de la documentation électronique, des médias électroniques ou tout autre matériel promotionnel de quelque nature que ce soit d'une autre opportunité commerciale qui est utilisée par le Consultant de LifeVantage ou toute autre personne pour recruter des Consultants de LifeVantage ou des clients pour cette autre opportunité commerciale;
- 2) Vendre, offrir de vendre ou promouvoir des produits ou services concurrents autres que ceux de LifeVantage à des Consultants ou clients de LifeVantage (tout produit appartenant à la même catégorie de produits génériques qu'un produit de LifeVantage est considéré comme concurrent (par exemple, tout supplément nutritionnel ou produit de soins personnels appartient à la même catégorie générique que les suppléments nutritionnels de LifeVantage et/ou les produits de soins personnels et est donc un produit concurrent, quelles que soient les différences de coût, de qualité, d'ingrédients ou de teneur en nutriments));
- 3) Offrir des produits de LifeVantage ou promouvoir le Plan de rémunération de LifeVantage en conjonction avec des produits, des services, des plans d'affaires, des opportunités ou des incitations; ou
- 4) Proposer des produits, des services, un plan d'affaires, une opportunité ou une incitation non liés à LifeVantage lors d'une réunion, d'un séminaire, d'un lancement, d'une convention ou d'une autre fonction de LifeVantage, ou immédiatement après un tel événement.

Dans la mesure où un Consultant de LifeVantage souhaite promouvoir ou offrir un produit ou un service non concurrent de LifeVantage, cette promotion doit se faire indépendamment de la promotion des produits ou des services de LifeVantage.

6.1.4 - Recours

Chaque Consultant stipule qu'en cas de violation d'une partie quelconque du présent Article 6.1, LifeVantage subira un préjudice irréparable et qu'il sera difficile de calculer l'étendue totale des dommages subis par LifeVantage. Le Consultant stipule donc que LifeVantage aura droit à une injonction temporaire, préliminaire et permanente immédiate contre le Consultant et tous ceux qui agissent de concert avec lui afin d'empêcher et d'interdire toute violation de cette section. Ce recours s'ajoute à tout autre recours légal auquel LifeVantage peut prétendre, y compris les sanctions disciplinaires prévues par l'Accord et le recouvrement des dommages causés par le manquement d'un Consultant. Les dispositions du présent Article 6.1 survivent à la résiliation de l'Accord.

6.2 - Cibler d'autres vendeurs directs

LifeVantage n'encourage pas les Consultants de LifeVantage à cibler la force de vente d'une autre société de vente directe pour vendre des produits LifeVantage ou pour devenir des Consultants de LifeVantage pour LifeVantage, et LifeVantage n'encourage pas non plus les Consultants de LifeVantage à solliciter ou à inciter les membres de la force de vente d'une autre société de vente directe à enfreindre les conditions de leur contrat avec une telle autre société.

6.3 - Sponsoring croisé

Les sponsorings croisés, réels ou tentés, sont strictement interdits. Le « sponsoring croisé » est défini comme l'inscription d'une personne ou d'une entité qui est déjà un Client de LifeVantage ou un Consultant de LifeVantage et/ou qui l'a été au cours des six (6) mois civils précédents, dans une ligne d'inscription ou de sponsoring différente. L'utilisation du nom d'un conjoint ou d'un parent, de noms commerciaux, de noms d'entreprise (« agissant pour le compte »), de noms d'emprunt, de Sociétés, de partenariats, de fiducies, de numéros d'identification fédéraux, de numéros de TPS ou de numéros d'identification fictifs pour contourner cette politique ou toute autre disposition de l'Accord est strictement interdite. Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas rabaisser, discréditer ou diffamer d'autres Consultants de LifeVantage dans le but d'inciter un autre Consultant de LifeVantage à faire partie de l'organisation de marketing du premier Consultant de LifeVantage. Nonobstant ce qui précède, la présente politique n'interdit pas le transfert d'une Activité de Consultant LifeVantage conformément au présent Manuel. Si un sponsoring croisé est découvert, il doit être immédiatement porté à l'attention de la Société. LifeVantage peut prendre des mesures à l'encontre des Consultants de LifeVantage qui ont changé d'organisation et/ou des Consultants de LifeVantage qui ont encouragé ou participé au sponsoring croisé. LifeVantage peut également déplacer tout ou partie des Consultants LifeVantage fautifs vers leur organisation de ligne descendante d'origine, si la Société estime qu'il est équitable et faisable de le faire. Toutefois, LifeVantage n'est pas tenu de déplacer l'organisation de marketing en ligne descendante du Consultant LifeVantage sponsorisé, et la disposition finale de l'organisation de marketing demeure à l'entière discrétion de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage renoncent à toute réclamation et à toute cause d'action contre LifeVantage découlant de la disposition de l'organisation de marketing du Consultant de LifeVantage sponsorisé par croisement ou s'y rapportant.

6.4 - Mise en attente de demandes ou de commandes

Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas manipuler les enrôlements de nouveaux demandeurs et l'achat de produits. Tous les contrats de Consultant de LifeVantage et toutes les commandes de produits doivent être envoyés à LifeVantage dans les quarante-huit (48) heures suivant leur signature par un Consultant de LifeVantage ou leur passation par un client, respectivement.

6.5 - Cumul

« LeCumul » est strictement interdit. Le terme Cumul comprend : (1) l'omission de transmettre à LifeVantage ou la détention d'un Accord de Consultant LifeVantage plus de deux (2) jours ouvrables après sa signature; (2) la violation de la règle d'un seul Accord de Consultant LifeVantage par foyer; et/ou (3) l'enrôlement de personnes ou d'entités commerciales fictives pour devenir des Consultants ou des Clients LifeVantage.

SECTION 7 - COMMUNICATION ET CONFIDENTIALITÉ DES CONSULTANTS LIFEVANTAGE

7.1 - Activité de l'organisation de marketing (rapports généalogiques)

Les rapports d'activité des organisations de marketing peuvent être consultés par les Consultants de LifeVantage sur le site officiel de LifeVantage. L'accès des Consultants de LifeVantage aux rapports d'activité de leur organisation de marketing est protégé par un mot de passe. Tous les rapports d'activité des organisations de marketing et les informations qu'ils contiennent sont confidentiels et constituent des informations exclusives et des secrets commerciaux qui appartiennent exclusivement à LifeVantage. Les rapports d'activité des organisations de marketing sont fournis aux Consultants de LifeVantage dans la plus stricte confidentialité et sont mis à la disposition des Consultants de LifeVantage dans le seul but d'aider les Consultants de LifeVantage à travailler avec leur organisation de marketing respectif au développement de leur Activité de Consultant de LifeVantage et des organisations de marketing des ventes. Les Consultants de LifeVantage doivent utiliser les rapports d'activité de leur organisation de marketing pour les aider et les motiver à augmenter leurs ventes et soutenir leurs clients. Le Consultant de LifeVantage et LifeVantage reconnaissent et conviennent que, sans cet Accord de confidentialité et de non-divulgaration, LifeVantage ne fournirait pas de rapports d'activité de l'organisation de marketing au Consultant de LifeVantage. Un Consultant de LifeVantage ne doit pas, en son nom propre ou au nom d'une autre personne, d'un partenariat, d'une association, d'une société ou d'une autre entité :

- 1) Divulguer directement ou indirectement à un tiers toute information contenue dans un rapport d'activité d'une organisation de marketing;
- 2) Divulguer directement ou indirectement le mot de passe ou tout autre code d'accès à leur rapport d'activité de l'organisation de marketing;
- 3) Utiliser les informations pour faire concurrence à LifeVantage ou à toute autre fin que la promotion de leur activité de Consultant LifeVantage;
- 4) Recruter ou solliciter un Consultant ou un Client de LifeVantage figurant sur un rapport, ou tenter d'une manière ou d'une autre d'influencer ou d'inciter un Consultant ou un Client de LifeVantage à modifier sa relation d'affaires avec LifeVantage;
- 5) Utiliser ou divulguer à toute personne, partenariat, association, société ou autre entité toute information contenue dans un rapport d'activité d'une organisation de marketing. À la demande de la Société, tout Consultant actuel ou ancien de LifeVantage retournera l'original et toutes les copies des rapports d'activité de l'organisation de marketing à la Société; et
- 6) L'accès d'un Consultant de LifeVantage ou d'un tiers à ces données par rétro-ingénierie, surveillance de la frappe au clavier ou par tout autre moyen constitue une violation de l'Accord et des présentes P&P générales.

Les dispositions du présent Article 7.1 restent en vigueur après la résiliation de l'Accord.

7.2 - Communication et protection des données

Chaque Consultant de LifeVantage accepte que LifeVantage ou une partie agissant en son nom puisse contacter un Consultant de LifeVantage par courriel ou aux numéros de téléphone ou de télécopieur indiqués sur la demande ou mis à jour sur son compte. Les Consultants comprennent que leur consentement n'est pas une condition d'achat. Les Consultants de LifeVantage acceptent la Politique de confidentialité de LifeVantage et l'Accord d'utilisation du site Web lorsqu'ils signent l'Accord. LifeVantage est le responsable du traitement de toutes les informations personnelles (telles que définies dans la Politique de confidentialité de LifeVantage et l'Accord d'utilisation du site Web) qui peuvent être fournies à LifeVantage lors de la passation d'une commande de produits ou de services en provenance de l'Union européenne. Les Consultants de LifeVantage acceptent que LifeVantage ou une partie agissant en son nom recueille auprès d'eux des renseignements personnels, notamment leur nom, leur date de naissance, leur sexe, leur adresse, leur numéro de téléphone et de télécopieur, leurs coordonnées bancaires et leur numéro de carte de crédit, et qu'ils transmettent ces renseignements à LifeVantage Corporation, qui est située aux États-Unis d'Amérique, dans le but d'exécuter des commandes et de verser des commissions. LifeVantage Corporation peut fournir des renseignements personnels sur les Consultants et les clients de LifeVantage à ses partenaires d'expédition et aux entreprises de traitement des cartes de crédit dans le but de traiter les commandes. Les Consultants de LifeVantage consentent à ce que LifeVantage transfère les données à ces fins. Les Consultants de LifeVantage peuvent demander une copie de leurs informations personnelles, ou les corriger, les supprimer ou les mettre à jour, en contactant LifeVantage par écrit, par courrier ou en envoyant un courriel à compliance@lifevantage.com.

SECTION 8 - PUBLICITÉ

8.1 - Généralités

Afin de préserver et de promouvoir la bonne réputation et les marques établies de LifeVantage et de ses produits, et de veiller à ce que la promotion de LifeVantage, de l'opportunité LifeVantage et des produits LifeVantage soit conforme à l'intérêt public et évite toute conduite ou pratique discourtisive, trompeuse, mensongère, contraire à l'éthique ou immorale, tous les Consultants de LifeVantage, à l'exception de ceux

qui disposent d'une expérience significative telle que définie ci-dessous, sont encouragés à n'utiliser que les aides à la vente et le matériel de soutien produits par LifeVantage. La Société a soigneusement conçu ses produits, leurs étiquettes, son Plan de rémunération et son matériel promotionnel afin de s'assurer que la présentation de chaque aspect de LifeVantage est juste, véridique, justifiée et conforme aux exigences juridiques vastes et complexes de toutes les lois applicables. Dans le cas où un Consultant expérimenté de LifeVantage, qui a atteint le rang de Consultant principal 1 ou plus (tel que défini dans le Plan de rémunération) ou, s'il n'est pas Consultant principal 1 ou plus, qui a le rang de Consultant exécutif I ou plus (tel que défini dans le Plan de rémunération) accepte, par écrit, de soutenir le Consultant de LifeVantage et d'assumer la responsabilité des actions du Consultant de LifeVantage, LifeVantage peut exiger que le Consultant de LifeVantage lui soumette des documents de marketing supplémentaires, produit du matériel de marketing supplémentaire de quelque nature que ce soit, y compris, mais sans s'y limiter, des publicités de tout type, des dépliants, des brochures, des médias numériques, des sites Web, des enregistrements audio, des affiches ou des bannières, LifeVantage exige que ce matériel soit soumis à l'approbation du Département de conformité et de formation de LifeVantage avant qu'il ne puisse être utilisé ou rendu public. Tous les documents proposés peuvent être envoyés au Département de conformité et de formation de LifeVantage à l'adresse suivante : compliance@lifevantage.com. Si le Consultant de LifeVantage ne reçoit pas d'autorisation écrite spécifique pour l'utilisation de ce matériel, la demande sera considérée comme refusée. En outre, LifeVantage se réserve le droit, à sa discrétion, de modifier ou d'interrompre des documents précédemment approuvés par le Consultant de LifeVantage. Tous ces matériels ne peuvent être vendus et ne peuvent être donnés que gratuitement. LifeVantage se réserve en outre le droit, à sa discrétion, de refuser ou d'annuler l'approbation de tout outil de vente, matériel promotionnel, publicité ou autre documentation, et les Consultants de LifeVantage renoncent à toute demande de dommages-intérêts ou de rémunération découlant d'une telle annulation ou s'y rapportant. Nonobstant toute disposition contraire des présentes, les Consultants de LifeVantage ne peuvent prétendre que les documents ou le matériel qu'ils ont rédigés ou produits ont été approuvés par le Département de conformité et de formation de LifeVantage ou qu'ils sont « approuvés par le service de conformité », même s'ils ont reçu l'approbation du Département de conformité et de formation de LifeVantage pour leur matériel de marketing conformément au présent Article 8.1. Ces politiques de conformité étant essentielles à la stabilité à long terme de LifeVantage et à la préservation de l'opportunité pour tous, les violations de ces politiques seront strictement appliquées. Le fait de ne pas obtenir l'approbation d'un matériel de marketing supplémentaire, quel qu'il soit, et/ou de ne pas mettre en œuvre les politiques contenues dans tout matériel peut entraîner l'une ou l'autre des actions prévues dans l'Accord, y compris, mais sans s'y limiter, les actions suivantes :

- 1) Lettre d'avertissement formelle et/ou mise à l'épreuve ;
- 2) Suspension des commissions ;
- 3) Cessation de l'activité de Consultant de LifeVantage ; et
- 4) Litige en vue d'obtenir des dommages et intérêts pour LifeVantage.

Tous les Consultants de LifeVantage qui créent leurs propres publicités dans le cadre de cette section déclarent et garantissent à la Société que la publicité n'enfreint aucune loi locale applicable. Les Consultants de LifeVantage acceptent d'indemniser la Société et de la dégager de toute responsabilité en cas de perte, de réclamation, de responsabilité ou d'action résultant d'une violation du présent Article 8.1. Cette disposition reste en vigueur après la résiliation de l'Accord.

8.2 - Marques et droits d'auteur

Aucun Consultant de LifeVantage ne doit utiliser les noms commerciaux, les marques de commerce, les dessins ou les symboles de LifeVantage sans son autorisation écrite préalable. Par exemple, sauf dans des circonstances limitées spécifiquement abordées dans les présentes, les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas utiliser ou tenter d'enregistrer « LifeVantage », « Protandim », « LifeVantage TrueScience », « AXIO », « Nrf2 Synergizer », « NRF1 Synergizer », « NAD Synergizer », « LFN » ou toute autre marque commerciale de LifeVantage, tout autre nom de produit ou tout dérivé lié à la Société pour l'utiliser dans un nom de domaine Internet, AdWords, pages de médias sociaux ou blogs, adresse électronique, nom d'utilisateur, noms d'équipe, numéros de téléphone ou toute autre adresse ou titre ou pseudonymes en ligne qui pourraient prêter à confusion ou être trompeurs ou mensongers, dans la mesure où ils amènent les individus à croire ou à supposer que la communication provient de LifeVantage ou est la propriété de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas produire pour la vente ou toute autre utilisation un enregistrement des présentations audio ou numériques produites par la Société. Le nom « LifeVantage », « Protandim » et d'autres noms pouvant être adoptés par LifeVantage sont des exemples de noms commerciaux, de marques déposées et de marques de service appartenant à la Société. En tant que telles, ces marques ont une grande valeur pour LifeVantage et sont fournies aux Consultants de LifeVantage pour qu'ils les utilisent uniquement d'une manière expressément autorisée. L'utilisation des marques de LifeVantage sur tout article non produit par la Société est interdite, sauf dans les cas suivants :

Nom du Consultant LifeVantage

Consultant entrepreneur indépendant de LifeVantage

Tous les Consultants de LifeVantage doivent se présenter comme Consultants entrepreneurs indépendants de LifeVantage sur tout support publicitaire et sous leur propre nom. Aucun Consultant de LifeVantage ne peut placer, utiliser ou afficher des publicités utilisant le nom ou le logo de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas répondre au téléphone en disant « LifeVantage », « LifeVantage Canada » ou de toute autre manière qui pourrait faire croire à l'appelant qu'il a rejoint les bureaux de LifeVantage. De même, il est interdit aux Consultants de LifeVantage d'utiliser les noms de personnes ou d'entreprises, les marques de commerce, les dessins ou les symboles dans le cadre de leurs activités de Consultant de LifeVantage sans le consentement écrit du propriétaire.

8.3 - Réclamations et actions non autorisées

8.3.1 - Indemnisation

Un Consultant de LifeVantage est entièrement responsable de toutes les déclarations verbales et écrites qu'il fait au sujet des produits de LifeVantage et du Plan de rémunération de LifeVantage et qui ne sont pas expressément contenues dans les Documents officiels de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage acceptent d'indemniser LifeVantage et ses administrateurs, dirigeants, employés et agents, et de les dégager de toute responsabilité, y compris, mais sans s'y limiter, les jugements, les pénalités civiles, les remboursements, les honoraires d'avocat, les frais de justice ou les pertes d'affaires encourues par LifeVantage à la suite des déclarations ou des actions non autorisées du Consultant de LifeVantage. Cette disposition survivra à la résiliation de l'Accord.

8.3.2 - Réclamations sur les produits

Aucune revendication, y compris les témoignages personnels, concernant les propriétés thérapeutiques, curatives ou bénéfiques des produits proposés par LifeVantage ne peut être faite, à l'exception de celles contenues dans les documents officiels de LifeVantage. En particulier, aucun Consultant de LifeVantage ne peut prétendre que les produits de LifeVantage sont utiles pour guérir, traiter, diagnostiquer, atténuer ou prévenir toute maladie ou tout signe ou symptôme de maladie, ou qu'ils suggèrent ou impliquent une relation entre l'un des produits proposés par LifeVantage (ou leurs composants) et la santé, ou qu'ils possèdent de toute façon des propriétés à cet effet. Non seulement ces réclamations constituent des violations des politiques de LifeVantage, mais elles peuvent également violer les lois et règlements applicables, y compris, mais sans s'y limiter, les lois et règlements nationaux, provinciaux ou locaux (municipaux, communaux ou autres).

Un Consultant de LifeVantage qui fournit des témoignages sur l'expérience d'un produit, quel que soit le support, doit prendre soin de divulguer son affiliation à LifeVantage, c'est-à-dire qu'il doit être un Consultant indépendant de LifeVantage®, être honnête dans son témoignage sur son expérience personnelle et affirmer qu'il ne prétend pas que son expérience est le résultat typique qu'ont connu les consommateurs.

8.3.3 - Réclamations sur les revenus

Il est important que tous les Consultants de LifeVantage soient pleinement informés et aient des attentes réalistes en ce qui concerne les possibilités de revenus associées au statut de Consultant de LifeVantage. Par conséquent, les Consultants de LifeVantage ne doivent pas faire de déclarations inappropriées, fausses, trompeuses ou mensongères (même si elles sont vraies), qu'elles soient explicites ou implicites, concernant l'opportunité de revenu ou toute garantie de revenu de quelque nature que ce soit. Des exemples de revenus hypothétiques utilisés pour expliquer le fonctionnement du Plan de rémunération de LifeVantage et fondés uniquement sur des projections mathématiques peuvent être présentés aux Consultants LifeVantage potentiels, à condition que le Consultant LifeVantage qui utilise ces exemples hypothétiques indique clairement au(x) Consultant(s) LifeVantage potentiel(s) que ces revenus sont hypothétiques et qu'il montre également la déclaration de revenus typique de LifeVantage.

8.3.4 - Utilisation de noms et d'images de célébrités

Aucun nom ou image d'une célébrité ne peut être publié par les Consultants de LifeVantage en association avec LifeVantage sans l'accord écrit préalable de LifeVantage.

8.3.5 - Interaction avec le Conseil scientifique et les autres Consultants de la Société

LifeVantage occupe une position unique sur le marché grâce à ses relations privilégiées avec de nombreux scientifiques, spécialistes du marketing, des relations publiques (« PR »), des entreprises et des juristes de premier plan. Afin de préserver ces relations dans l'intérêt de tous les Consultants de LifeVantage et de la Société, les Consultants de LifeVantage doivent : (1) respecter strictement les politiques publicitaires de la Société; et (2) s'abstenir de tout contact avec un membre du conseil d'administration de la Société, du Conseil consultatif scientifique ou d'un autre consultant ou conseiller de la Société, sans l'Accord écrit préalable de la Société.

8.4 - Les médias de masse

8.4.1 - Interdiction des promotions utilisant les médias de masse

Sauf autorisation spécifique dans les présentes, les Consultants LifeVantage ne peuvent utiliser aucune forme de publicité dans les médias ou autres communications de masse pour promouvoir les produits ou l'opportunité. Il s'agit notamment de reportages ou d'articles promotionnels sur des émissions télévisées, des journaux télévisés, des émissions de divertissement, des publicités sur Internet, etc. La promotion des produits ne peut se faire que par contact personnel ou par le biais de documents produits et distribués par la Société ou par les Consultants de LifeVantage, conformément à l'Accord. Les Consultants de LifeVantage peuvent placer des annonces d'opportunités génériques dans les juridictions autorisant ce type d'annonces, mais uniquement en conformité avec le présent Manuel et dans le respect de la législation en vigueur. Pour éviter toute ambiguïté, tout Consultant de LifeVantage qui a l'intention de placer une annonce d'opportunité générique dans sa juridiction doit obtenir au préalable l'autorisation écrite de LifeVantage indiquant qu'une telle action est légalement autorisée.

8.4.2 - Interviews aux médias

Les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas promouvoir les produits ou l'occasion par le biais d'entrevues avec les médias, d'articles dans des publications, de rapports de presse, de communiqués de presse ou de toute autre source d'information publique, commerciale ou industrielle, à moins d'avoir obtenu l'autorisation écrite de la Société. Cela inclut les publications privées, les publications payantes ou les publications de « groupes fermés ». Les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas s'adresser aux médias au nom de la Société et ne peuvent pas affirmer qu'ils ont été autorisés par la Société à s'exprimer en son nom. Tous les contacts avec les médias ou toutes les demandes de renseignements doivent être immédiatement adressés à la Société.

8.5 - Internet

8.5.1 - Généralités

Indépendamment du respect de l'Accord et des politiques qui y sont énoncées, tous les Consultants de LifeVantage sont personnellement responsables de leurs publications en ligne et de toute autre activité en ligne liée à LifeVantage. Par conséquent, même si un Consultant de LifeVantage ne possède pas ou n'exploite pas un blog ou un site de médias sociaux, si un Consultant de LifeVantage publie sur un tel site des informations relatives à LifeVantage ou pouvant être rattachées à LifeVantage, le Consultant de LifeVantage est responsable de la publication et doit agir de manière à construire, renforcer et améliorer la réputation, l'image et la position de LifeVantage au sein de la communauté. Les Consultants de LifeVantage sont également responsables des messages publiés sur tout site Web externe dont ils sont propriétaires, qu'ils exploitent ou qu'ils contrôlent. Les Consultants de LifeVantage doivent divulguer leur nom complet sur tous les profils de médias sociaux pertinents qui se rapportent à LifeVantage et à ses produits ou activités, et chacun doit s'identifier ostensiblement comme un « Consultant entrepreneur indépendant de LifeVantage ». Les messages anonymes ou l'utilisation d'un pseudonyme sont interdits. Les Consultants de LifeVantage doivent éviter les conversations, commentaires, images, vidéos, audios, applications ou tout autre contenu adulte, blasphématoire, discriminatoire ou vulgaire. La détermination de ce qui est inapproprié est à la seule discrétion de la Société et les Consultants de LifeVantage en infraction feront l'objet de mesures disciplinaires. Les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas utiliser le spam de blog, le référencement abusif ou toute autre méthode de reproduction massive pour laisser des commentaires sur un site Web, un blog ou un tableau d'affichage. Les commentaires que les Consultants de LifeVantage créent ou laissent en ligne doivent être utiles, uniques, pertinents et spécifiques à l'article du blog. En règle générale, les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas utiliser de références géographiques dans les noms de page/titres ou URL de leurs médias sociaux ou sites web externes liés à LifeVantage. À des fins de clarification et pour éviter tout doute, en dehors d'un URL par défaut ou d'une modification approuvée d'un URL par défaut, les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas utiliser les termes « LifeVantage », « Protandim » ou toute dérivation de ceux-ci, dans toute adresse de site Web externe ou URL connexe (par exemple, www.jillsellsProtandim.com ou www.blogspot.lifevantageofCanada.com). Tout site web externe contenant « LifeVantage » ou « Protandim », d'autres noms de produits et de programmes de LifeVantage, ou toute dérivation de ceux-ci dans l'URL, doit être transféré à LifeVantage ou fermé/interrompu à la demande de LifeVantage. Le Consultant de LifeVantage ne peut en aucun cas vendre ce nom de domaine à un tiers sans l'Accord écrit préalable de LifeVantage.

8.5.2 - Sites web des Consultants de LifeVantage

Si un Consultant de LifeVantage souhaite utiliser une page Web pour promouvoir son activité de Consultant de LifeVantage, il ne peut le faire que par l'intermédiaire du programme de site Web reproduit de la Société, en utilisant le modèle officiel de LifeVantage. Ce programme permet aux Consultants de LifeVantage de faire de la publicité sur Internet et d'utiliser une page d'accueil qui peut être personnalisée avec les coordonnées du Consultant de LifeVantage. Ces sites Internet permettent au Consultant de LifeVantage d'avoir une présence professionnelle et approuvée par la Société sur Internet. Les ventes en ligne ne peuvent être générées qu'à partir du site Web reproduit de LifeVantage d'un Consultant LifeVantage. Un Consultant de LifeVantage ne doit pas utiliser d'annonces « aveugles » sur Internet qui font état de produits ou de revenus qui sont en fin de compte associés aux produits de LifeVantage, à l'occasion ou au Plan de rémunération de LifeVantage.

8.5.3 - Médias sociaux et autres sites web

Les sites web externes non répliqués, en particulier les sites de médias sociaux, sont des sites qui permettent d'établir des relations. Bien que l'établissement de relations soit une partie importante du processus de vente, les sites Web externes, y compris, mais sans s'y limiter, les sites de médias sociaux, ne peuvent pas être utilisés comme moyen direct de générer des ventes ou d'expliquer l'opportunité de revenu ou le produit LifeVantage.

8.5.3.1 - Les pages publiques officielles de LifeVantage sur Facebook (ou similaires)

LifeVantage dispose d'une page Facebook publique officielle qu'elle utilise pour inviter les clients et investisseurs potentiels à se renseigner sur la Société. Elle n'est pas destinée à être utilisée par les Consultants de LifeVantage pour vendre des produits ou promouvoir leur entreprise, ni pour interagir avec d'autres Consultants de LifeVantage ou des consommateurs. En tant que tel, le Consultant de LifeVantage ne peut pas placer d'informations de liaison sur la page Facebook publique de LifeVantage, ni afficher de prix, de promotions, de matériel de marketing, de ventes, de publicités ou d'annonces relatives à leurs activités. LifeVantage se réserve le droit de supprimer tout message publié sur la page Facebook officielle de la Société, à sa seule discrétion.

8.5.3.2 - Pages Facebook (ou similaires) fermées des Consultants LifeVantage

LifeVantage créera également une communauté Facebook fermée à l'usage de la Société et des Consultants de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne peuvent rejoindre ces groupes qu'avec l'accord de LifeVantage, et tout le contenu et les discussions seront protégés par un mot de passe et interdits au public. Aucun Consultant de LifeVantage ne doit permettre l'accès à de tels groupes ou diffuser

des informations provenant de ceux-ci.

8.5.3.3 - Autre utilisation d'Internet

Les Consultants de LifeVantage peuvent utiliser l'Internet, les sites de réseaux sociaux, les blogs, les médias sociaux et les applications, ainsi que d'autres sites dont le contenu est basé sur la participation de l'utilisateur et le contenu généré par l'utilisateur, les forums, les tableaux d'affichage, les blogs, les wikis et les podcasts pour faire ce qui suit :

- 1) Communiquer des informations préliminaires sur LifeVantage ou sur leur participation à LifeVantage;
- 2) Diriger les utilisateurs vers leur site Web répliqué de LifeVantage; et
- 3) Ne publier que des documents de soutien commercial produits par LifeVantage, dont la publication a été approuvée par LifeVantage et qui proviennent de la « boîte à outils Internet » approuvée par la Société.

Cette utilisation est autorisée à condition (1) qu'elle soit accessoire à l'utilisation principale du site Web ou du forum, (2) qu'elle ne contienne pas d'informations fausses ou trompeuses sur LifeVantage, ses produits ou ses opportunités commerciales, et (3) qu'elle soit conforme aux autres politiques énoncées dans le présent document, y compris, sans s'y limiter, les politiques relatives à l'utilisation des marques, des noms commerciaux et des autres propriétés intellectuelles de LifeVantage.

8.5.4 - Utilisation de la propriété intellectuelle de tiers

Si les Consultants de LifeVantage utilisent les marques de commerce, les noms commerciaux, les marques de service, les droits d'auteur ou la propriété intellectuelle d'un tiers dans une publication en ligne, il leur incombe de s'assurer qu'ils ont reçu la licence appropriée pour utiliser cette propriété intellectuelle et qu'ils ont payé les frais de licence appropriés. Toute propriété intellectuelle d'un tiers doit être dûment référencée comme étant la propriété du tiers, et le Consultant de LifeVantage doit adhérer à toutes les restrictions et conditions que le propriétaire de la propriété intellectuelle impose à l'utilisation de sa propriété.

8.5.5 - Respect de la vie privée

Les Consultants de LifeVantage doivent toujours respecter la vie privée des autres dans leurs messages. Ils ne doivent pas se livrer à des commérages ou avancer des rumeurs sur une personne, une entreprise ou des produits ou services concurrents. Les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas mentionner le nom d'autres personnes ou entités dans leurs messages, sauf s'ils ont l'autorisation écrite de la personne ou de l'entité qui fait l'objet de leur message.

8.5.6 - Professionnalisme

Les Consultants de LifeVantage doivent s'assurer que leurs messages sont véridiques et exacts. Cela implique qu'ils vérifient les faits dans tous les documents qu'ils publient en ligne. Ils doivent également vérifier soigneusement leurs messages pour s'assurer qu'ils ne contiennent pas d'erreurs d'orthographe, de ponctuation ou de grammaire. L'utilisation d'un langage offensant est interdite.

8.5.7 - Publications interdites

Les Consultants de LifeVantage ne peut pas faire d'affichages ou de liens vers des affichages ou d'autres documents qui :

- 1) Sont sexuellement explicites, obscènes ou pornographiques;
- 2) Sont offensants, profane, haineux, menaçants, nuisibles, diffamatoires, calomnieux, harcelants ou discriminatoires (qu'ils soient fondés sur la race, l'ethnie, la croyance, la religion, le sexe, l'identité de genre, l'orientation sexuelle, le handicap physique ou autre);
- 3) Sont graphiquement violents, y compris les images de jeux vidéo violents;
- 4) Sollicitent tout comportement illicite;
- 5) Se livrent à des attaques personnelles à l'encontre d'une personne, d'un groupe ou d'une entité;
- 6) Constituent une violation des droits de propriété intellectuelle de la Société ou d'un tiers ; ou
- 7) Font des déclarations inappropriées, fausses, trompeuses ou mensongères (même si elles sont vraies) concernant les produits de la Société ou les opportunités d'affaires.

8.5.8 - Répondre aux messages négatifs en ligne

Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas converser avec une personne qui publie un message négatif à leur rencontre, à l'encontre d'autres Consultants de LifeVantage ou à l'encontre de LifeVantage. Ils doivent signaler les messages négatifs à la Société à l'adresse : compliance@lifevantage.com. Répondre à de tels messages négatifs ne fait qu'alimenter une discussion avec une personne rancunière qui ne s'astreint pas aux mêmes exigences que LifeVantage, et nuit donc à la réputation et à la bonne volonté de LifeVantage.

8.5.9 - Annulation de votre contrat LifeVantage

Si l'activité d'un Consultant de LifeVantage est annulée pour quelque raison que ce soit, il doit cesser d'utiliser le nom de LifeVantage et toutes les marques de commerce, noms commerciaux, marques de service et autres propriétés intellectuelles de LifeVantage, ainsi que tous les dérivés de ces marques et propriétés intellectuelles, dans toutes les publications et tous les sites Web externes qu'il utilise, et ce dès que possible, et au plus tard quatorze (14) jours à compter de la date d'annulation. En outre, toute publication d'un Consultant de LifeVantage sur un site de médias sociaux sur lequel ce Consultant s'est précédemment identifié comme étant affilié à LifeVantage, doit être révisée pour indiquer clairement que ce Consultant ne fait plus partie de la Société.

8.5.10 - Correspondance par messagerie électronique

Les Consultants de LifeVantage doivent utiliser les clauses de non-responsabilité suivantes dans toute correspondance électronique lorsqu'ils discutent de LifeVantage ou de l'opportunité de LifeVantage :

L'expéditeur de ce courriel est un Consultant de LifeVantage et, en tant que tel, un contractant indépendant de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne sont pas des employés de LifeVantage. Si vous avez des questions sur la Société, veuillez contacter le service d'assistance aux Consultants de LifeVantage par téléphone au 1 (866) 460-7241, ou par courrier électronique à l'adresse support@lifevantage.com. Ce message électronique (y compris les pièces jointes) contient des informations qui peuvent être confidentielles et/ou juridiquement privilégiées. Sauf si vous en êtes le destinataire, vous ne pouvez pas utiliser, copier ou divulguer à quiconque le message ou toute information contenue dans le message ou dans les pièces jointes qui ont été envoyées avec ce courriel. Si vous avez reçu ce message par erreur, veuillez en informer l'expéditeur par courrier électronique et supprimer le message. La divulgation et/ou l'utilisation non autorisée des informations contenues dans ce courrier électronique peut entraîner une responsabilité civile et pénale. Les Consultants de LifeVantage doivent se conformer à la législation canadienne anti-pourriel.

8.5.11 - Petites annonces en ligne

Les Consultants actuels et anciens de LifeVantage ne peuvent pas utiliser les petites annonces en ligne (y compris, mais sans s'y limiter, Craigslist) pour lister, vendre ou vendre au détail des produits spécifiques de LifeVantage, des ensembles de produits ou des lots de produits ou l'opportunité LifeVantage.

8.5.12 - Sites d'enchères en ligne

Sauf interdiction légale, les produits LifeVantage et l'opportunité d'affaires ne peuvent pas être listés sur eBay, Trademe, Amazon, Alibaba ou d'autres enchères en ligne, et les Consultants LifeVantage ne peuvent pas recruter ou sciemment autoriser ou faciliter un tiers à vendre des produits LifeVantage sur eBay, Amazon ou d'autres magasins ou enchères en ligne.

8.5.13 - Vente au détail en ligne

Pour la sécurité et la satisfaction de ceux qui utilisent les produits LifeVantage, et pour protéger les intérêts commerciaux légitimes de LifeVantage et de ses Consultants LifeVantage, LifeVantage interdit strictement la vente de ses produits à des tiers qui les revendront à leur tour par quelque moyen que ce soit. Les Consultants de LifeVantage ne peuvent en aucun cas : (1) recruter ou permettre à un tiers de vendre des produits LifeVantage sur Internet (y compris, mais sans s'y limiter, par le biais d'un magasin de détail en ligne, d'un site de commerce électronique ou d'un site de vente aux enchères); ou (2) vendre ou fournir des produits LifeVantage à un tiers dont le Consultant LifeVantage sait ou a des raisons de penser qu'il vendra de tels produits sur Internet.

8.5.13.1 - Dommages-intérêts liquidés

En cas de violation des dispositions énoncées aux paragraphes 8.5.11, 8.5.12 ou 8.5.13, le Consultant de LifeVantage sera tenu de verser des dommages-intérêts forfaitaires d'un montant égal à dix (10) fois le prix de détail total des marchandises vendues en violation du présent contrat. En acceptant cela, les parties reconnaissent et comprennent que le préjudice subi par LifeVantage à la suite d'une telle violation peut être irréparable ou extrêmement difficile à quantifier.

8.5.13.2 - Mesures injonctives

En plus (et non à la place) de tout autre recours dont elle dispose en vertu du présent contrat, LifeVantage a le droit de demander une injonction immédiate et ex parte à l'encontre du Consultant de LifeVantage pour remédier à toute violation de la Section 8 du présent Accord.

8.5.13.3 - Coopération aux enquêtes

Afin d'aider LifeVantage dans sa tâche importante d'identification de la (des) source(s) de produits potentiellement détournés, le Consultant de LifeVantage convient que, sur demande écrite de LifeVantage, le Consultant de LifeVantage fournira rapidement à LifeVantage une liste de toutes les personnes auxquelles le Consultant de LifeVantage a vendu des produits LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage doivent tenir des registres à jour de ces ventes et obtenir des informations d'identification sur toutes les personnes à qui des produits sont vendus. En outre, les Consultants de LifeVantage suspendront rapidement toutes les ventes ou expéditions de produits à toute personne que LifeVantage identifie par écrit comme pouvant détourner des produits de LifeVantage.

8.5.14 - Bannières publicitaires

Le Consultant de LifeVantage peut placer des bannières publicitaires sur les sites Web de tiers (tels que décrits ci-dessous), à condition toutefois de n'utiliser que des modèles et des images approuvés par LifeVantage à partir de l'onglet Outils du Bureau virtuel, et de ne pas indiquer de prix, de remises ou de promotions pour un produit de LifeVantage dans cette publicité. Toute bannière publicitaire liée à LifeVantage sur ces sites Web doit renvoyer directement aux sites Web reproduits.

8.5.15 - Liens pourriel

Les liens pourriels sont définis comme de multiples soumissions consécutives d'un contenu identique ou similaire dans des blogs, des wikis, des livres d'or, des sites web ou d'autres forums de discussion en ligne accessibles au public et ne sont pas autorisés. Cela inclut le pollupostage de blogs, le pollupostage de commentaires de blogs et/ou le référencement abusif. Tous les commentaires qu'un Consultant de LifeVantage fait sur les blogs, les forums, les livres d'or, etc. doivent être uniques, informatifs et pertinents.

8.5.16 - Soumission de médias numériques (par exemple, YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas télécharger, soumettre ou publier du contenu vidéo, audio ou photo lié à LifeVantage sur un site Web.

8.5.17 - Liens sponsorisés, annonces payantes au clic (PPC) et recherche payante

Les Consultants de LifeVantage ne sont pas autorisés à acheter, à organiser ou à utiliser de quelque manière que ce soit des liens sponsorisés de recherche payante ou des annonces de paiement au clic (PPC) dans le cadre de leur activité de Consultant de LifeVantage.

8.6 - Pollupostage et courriers électroniques non sollicités

Sauf dans les cas prévus dans le présent Manuel, les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas envoyer ou transmettre des télécopies non sollicitées, des courriels de masse, des courriels non sollicités ou des « pourriels » dans le cadre de l'exploitation de leur activité de Consultant de LifeVantage. Les termes « télécopie non sollicitée » et « courrier électronique non sollicité » désignent la transmission par téléphone, télécopie ou courrier électronique, respectivement, de tout matériel ou information faisant la publicité ou la promotion de LifeVantage, de ses produits, de son opportunité ou de tout autre aspect de la Société, qui est transmis à toute personne, à l'exception d'une télécopie ou d'un courrier électronique qui ne sont pas compris dans ces termes : (1) à tout destinataire ayant reçu au préalable une invitation ou une autorisation expresse de sa part; ou (2) à toute personne avec laquelle le Consultant de LifeVantage a établi une relation professionnelle ou personnelle, dans chaque cas dans la mesure où la loi applicable l'autorise. L'expression « relation d'affaires ou personnelle établie » désigne une relation antérieure ou existante formée par une communication bilatérale volontaire entre un Consultant de LifeVantage et une personne, sur la base : (1) d'une demande de renseignements, d'une demande, d'un achat ou d'une transaction par la personne concernant les produits offerts par le Consultant de LifeVantage; ou (2) d'une relation personnelle ou familiale, qui n'a pas été interrompue par l'une ou l'autre des parties.

8.7 - Télémarketing

Les autorités locales compétentes ont toutes des réglementations qui limitent les pratiques de télémarketing. De nombreuses autorités disposent de règlements sur l'interdiction d'appeler dans le cadre de leurs lois sur le télémarketing. Bien que LifeVantage ne considère pas les Consultants LifeVantage comme des « télévendeurs » au sens traditionnel du terme, ces réglementations gouvernementales définissent largement les termes « télévendeur » et « télémarketing », de sorte que l'action par inadvertance d'un Consultant LifeVantage d'appeler une personne dont le numéro de téléphone est inscrit sur un registre « ne pas appeler » pourrait l'amener à enfreindre la loi. En outre, ces règlements ne doivent pas être pris à la légère, car ils peuvent être assortis de sanctions et d'amendes importantes par infraction. Par conséquent, les Consultants de LifeVantage ne doivent pas faire de télémarketing dans le cadre de leur activité de Consultant de LifeVantage. Le terme « télémarketing » désigne le fait de passer un ou plusieurs appels téléphoniques à une personne physique ou morale pour l'inciter à acheter un produit ou un service de LifeVantage, ou pour la recruter en vue d'une opportunité de LifeVantage. « Les appels à froid » effectués auprès de clients potentiels ou de Consultants de LifeVantage pour promouvoir les produits ou services de LifeVantage ou l'opportunité de LifeVantage constituent du télémarketing et sont interdits. En outre, les Consultants de LifeVantage ne doivent pas utiliser de systèmes de composition automatique de numéros de téléphone ou de listes téléphoniques aléatoires dans le cadre de leur activité de Consultant de LifeVantage. L'expression « système de composition automatique des numéros de téléphone » désigne un équipement qui a la capacité de : (1) stocker ou produire des numéros de téléphone à appeler à l'aide d'un générateur de numéros aléatoires ou séquentiels; et (2) composer ces numéros. En outre, les Consultants de LifeVantage reconnaissent et acceptent de se conformer aux directives en matière de télémarketing.

8.8 - Prix annoncé du produit

LifeVantage peut fournir de temps à autre aux Consultants de LifeVantage des prix de vente au détail suggérés pour la vente des produits, qui sont les prix auxquels LifeVantage recommande aux Consultants de LifeVantage de vendre les produits. Les Consultants de LifeVantage acceptent que toute publicité concernant le prix des produits soit véridique et ne contienne pas de déclarations trompeuses. Toute violation de cette obligation relative aux prix trompeurs par un Consultant de LifeVantage constitue une violation de l'Accord et peut entraîner des mesures punitives, y compris, mais sans s'y limiter, toute action prévue dans l'Accord.

SECTION 9 - RÈGLES ET RÈGLEMENTS

9.1 - Identification

Tous les Consultants de LifeVantage sont tenus de fournir à LifeVantage leur numéro de taxe sur les marchandises et services (TPS) ou un numéro d'identification équivalent délivré par le gouvernement, selon le cas, dans l'Accord de Consultant de LifeVantage. Lors de l'enrôlement, la Société fournira au Consultant LifeVantage un numéro d'identification unique par lequel il sera identifié. Ce numéro sera utilisé pour passer des commandes et suivre les distributions financières.

9.2 - Impôts sur le revenu

Tout Consultant de LifeVantage est responsable du paiement de tous les impôts applicables sur tout revenu généré en tant que Consultant de LifeVantage. Si un Consultant de LifeVantage est exonéré d'impôt, le numéro d'identification fiscale, le numéro d'identification national, le numéro de TPS ou tout autre numéro d'identification équivalent, selon le cas, doit être fourni à LifeVantage. LifeVantage sera, dans tous les cas, autorisée à retenir toute taxe de quelque nature que ce soit, comme l'exigent toutes les lois applicables, qu'elle soit prélevée au niveau fédéral, national, étatique/provincial ou local (municipalité, commune ou autre) (une « unité politique »), et facturera, évaluera ou ajoutera aux montants qui vous sont ou vous seront facturés toute taxe sur la valeur ajoutée, les ventes, le chiffre d'affaires ou les taxes équivalentes, comme l'exigent toutes les lois applicables de toute unité politique ayant compétence pour exiger de LifeVantage qu'elle agisse de la sorte. LifeVantage ne fournira à chaque Consultant que les rapports fiscaux et/ou les formulaires de déclaration fiscale similaires de la juridiction dans laquelle LifeVantage est elle-même établie, mais uniquement si et dans la mesure où cela est requis par une loi ou un règlement applicable, et ne fournira en outre les rapports fiscaux et/ou les formulaires de déclaration fiscale similaires de la juridiction dans laquelle chaque Consultant de LifeVantage est établi que si et dans la mesure où LifeVantage est tenue de le faire par une loi ou un règlement applicable.

9.3 - Assurance

9.3.1 - Couverture des poursuites commerciales

Un Consultant de LifeVantage peut souhaiter souscrire une assurance pour ses activités de Consultant de LifeVantage. Sachez que la plupart des polices d'assurance habitation ne couvrent pas les blessures liées à l'activité professionnelle, ni le vol ou la détérioration des stocks ou du matériel de l'entreprise. Chaque Consultant de LifeVantage doit contacter son agent d'assurance pour s'assurer que ses biens sont protégés. Pour ce faire, il suffit souvent d'ajouter un simple avenant « poursuites commerciales » à la police d'assurance propriétaires-occupants actuelle.

9.3.2 - Couverture de la responsabilité du fait des produits

LifeVantage souscrit une assurance pour protéger la Société et les Consultants de LifeVantage contre les actions en responsabilité du fait des produits. La police d'assurance de la Société étend la couverture aux Consultants de LifeVantage tant qu'ils commercialisent des produits LifeVantage dans le cadre de leur activité normale et conformément aux politiques de la Société et aux lois et règlements en vigueur. La police de responsabilité du fait des produits de LifeVantage peut ne pas étendre la couverture aux réclamations ou actions résultant d'une mauvaise conduite du Consultant de LifeVantage dans la commercialisation des produits.

9.4 - Marketing international

Les Consultants de LifeVantage ne sont autorisés à enrôler des Clients ou des Consultants que dans les pays où LifeVantage est autorisée à exercer ses activités, comme annoncé dans les documents officiels de LifeVantage ou sur le site Web de la Société. Nonobstant ce qui précède, les Consultants de LifeVantage ne sont pas autorisés (1) à exploiter une Activité de consultant en dehors du pays dans lequel leur Activité de consultant est enregistrée ou (2) à exporter des produits à une adresse située en dehors du pays dans lequel leur entreprise de conseil est enregistrée, sauf s'il s'agit d'une consommation personnelle, dont le montant peut être déterminé par LifeVantage à sa discrétion. Si un Consultant de LifeVantage déménage dans un autre pays et souhaite gérer son Activité de Consultant à partir de ce nouveau pays, il doit remplir et soumettre un Formulaire de changement de pays et recevoir l'approbation de LifeVantage avant d'exploiter son Activité de Consultant dans le nouveau pays.

Avant l'ouverture officielle d'un pays, l'activité autorisée du Consultant de LifeVantage est limitée à la fourniture de cartes de visite et à la conduite, à l'organisation ou à la participation à des réunions ne comptant pas plus de cinq (5) participants, y compris le Consultant de LifeVantage. Les autres participants doivent être des connaissances personnelles ou des connaissances de connaissances personnelles. Ces réunions doivent se tenir dans un domicile ou un établissement public, mais ne peuvent pas se tenir dans une chambre d'hôtel privée. Le comportement du Consultant de LifeVantage avant l'ouverture du marché est interdit sur tous les marchés :

9.4.1 - Toutes les techniques de démarchage à froid (solicitation de personnes qui ne sont pas des connaissances personnelles antérieures

du Consultant LifeVantage qui prend contact) sont strictement interdites dans les marchés non autorisés;

9.4.2 - Importer ou faciliter l'importation, vendre, donner ou distribuer de quelque manière que ce soit des produits, des services ou des échantillons de produits de la Société;

9.4.3 - Placer tout type de publicité ou distribuer tout matériel promotionnel concernant la Société, ses produits ou l'opportunité, à l'exception du matériel officiel de LifeVantage spécifiquement autorisé à être distribué dans les marchés non ouverts désignés par la Société;

9.4.4 - Solliciter ou négocier tout accord dans le but d'engager un citoyen ou un résident d'un marché non ouvert à l'opportunité, à un enrôleur spécifique ou à une ligne de parrainage spécifique. En outre, les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas enrôler un citoyen ou un résident de marchés non ouverts dans un pays autorisé en utilisant les formulaires d'Accord de Consultant de LifeVantage d'un pays autorisé, à moins que le citoyen ou le résident du marché non ouvert n'ait, au moment de l'inscription, une résidence permanente et l'autorisation légale de travailler dans le pays autorisé. Il incombe au Consultant LifeVantage qui s'inscrit de s'assurer qu'il respecte les exigences en matière de résidence et d'autorisation de travail. L'appartenance, la participation ou la propriété d'une Société, d'un partenariat ou d'une autre entité juridique dans un pays autorisé ne peut en soi remplir les conditions de résidence ou d'autorisation légale de travail. Si un participant à une Activité de Consultant LifeVantage ne fournit pas la vérification de sa résidence et de son autorisation de travail lorsque la Société le lui demande, la Société peut, à sa discrétion, déclarer l'Accord de Consultant LifeVantage nul dès son entrée en vigueur;

9.4.5 - Accepter de l'argent ou toute autre contrepartie, ou être impliqué dans toute transaction financière avec tout Consultant potentiel de LifeVantage, personnellement ou par l'intermédiaire d'un agent, à des fins liées aux produits de la Société ou à l'opportunité, y compris la location, le crédit-bail ou l'achat d'installations dans le but de promouvoir ou de mener des activités liées à la Société;

9.4.6 - Promouvoir, faciliter ou mener tout type d'activité qui dépasse les limites fixées dans l'Accord, y compris les présentes P&P, ou que la Société, à sa seule discrétion, juge contradictoire avec les intérêts commerciaux ou éthiques de la Société en matière d'expansion internationale.

9.4.7 - Les pays non destinés à la revente (« NFR ») sont des pays où les résidents sont autorisés à importer des produits pour leur usage personnel uniquement, mais où la revente de ces produits est interdite.

9.5 - Respect des lois et ordonnances

9.5.1 - Ordonnances locales

Il existe des lois qui réglementent certaines entreprises à domicile. Dans la plupart des cas, ces ordonnances ne s'appliquent pas aux Consultants de LifeVantage en raison de la nature de leur activité de Consultant de LifeVantage. Toutefois, les Consultants de LifeVantage doivent respecter les lois qui s'appliquent à eux. Si un fonctionnaire de l'administration indique à un Consultant de LifeVantage qu'une ordonnance s'applique à lui, le Consultant de LifeVantage doit se montrer poli et coopératif et envoyer immédiatement une copie de l'ordonnance au Département de conformité et de formation de LifeVantage. Dans la plupart des cas, il existe des exceptions à l'ordonnance qui peuvent s'appliquer aux Consultants de LifeVantage.

9.5.2 - Respect des lois applicables

Les Consultants de LifeVantage doivent se conformer à toutes les lois et à tous les règlements applicables dans l'exercice de leurs activités de Consultant de LifeVantage.

9.5.3 - Lois anti-corruption

Les Consultants de LifeVantage doivent se conformer à toutes les lois anti-corruption en vigueur sur les marchés où la Société exerce ses activités. Les lois anti-corruption exigent que vous n'effectuiez jamais, directement ou indirectement (c'est-à-dire par l'intermédiaire d'un tiers), un paiement ou un cadeau dans le but d'influencer les actes ou les décisions de fonctionnaires étrangers.

9.5.4 - Pas de vente pyramidale

Un Consultant de LifeVantage ne doit pas mettre en place une structure de commercialisation à niveaux multiples qui n'est pas conforme aux conditions générales contenues dans l'Accord et qui est considérée comme illégale en vertu des lois applicables. À cet égard, un Consultant de LifeVantage ne doit pas :

- 1) Obliger son organisation de marketing à recruter des Consultants potentiels;
- 2) Exiger un paiement uniquement pour le droit de son organisation de marketing à recevoir une compensation pour le recrutement d'autres personnes (les paiements ne sont autorisés que pour l'achat de produits);
- 3) Exiger un paiement comme condition de participation; ou
- 4) Permettre à son organisation de marketing de faire des déclarations relatives à la rémunération sans les divulguer de manière

équitable, raisonnable et opportune et ne pas limiter le marketing et la publicité que cette organisation de marketing peut faire auprès des Consultants potentiels.

SECTION 10 - VENTES

10.1 - Points de vente commerciaux

LifeVantage encourage vivement la vente au détail et la vente de ses produits par contact personnel. Afin de renforcer cette méthode de commercialisation et d'assurer un niveau d'équité pour tous les Consultants de LifeVantage, les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas exposer ou vendre des produits ou de la documentation de LifeVantage dans un établissement de vente au détail. Les Consultants de LifeVantage peuvent toutefois vendre des produits LifeVantage à partir d'établissements de services qui reçoivent des clients sur rendez-vous uniquement, tels que les salons de coiffure, les spas ou les cliniques chiropratiques, etc. LifeVantage autorisera les Consultants de LifeVantage à solliciter et à effectuer des ventes commerciales uniquement après avoir obtenu l'autorisation écrite préalable de la Société. Le terme « vente commerciale » désigne la vente de produits LifeVantage à un tiers qui a l'intention de revendre ces produits à un consommateur final.

10.2 - Foires, expositions et autres forums de vente

Les Consultants de LifeVantage peuvent présenter et/ou vendre des produits LifeVantage lors de foires commerciales et d'expositions professionnelles. Avant de verser une caution au promoteur de l'événement, les Consultants de LifeVantage doivent contacter par écrit le Département de conformité et de formation de LifeVantage pour obtenir une approbation conditionnelle, car la politique de LifeVantage est de n'autoriser qu'un seul Consultant de LifeVantage par événement. L'approbation finale sera accordée au premier Consultant LifeVantage qui soumettra une annonce officielle de l'événement, une copie du contrat signé par le Consultant LifeVantage et le responsable de l'événement, ainsi qu'un reçu indiquant qu'un acompte a été versé pour le stand. L'approbation n'est donnée que pour l'événement spécifié. Toute demande de participation à des événements futurs doit à nouveau être soumise au Département de conformité et de formation de LifeVantage. LifeVantage se réserve en outre le droit de refuser l'autorisation de participer à toute activité qu'elle ne considère pas comme un forum approprié pour la promotion de ses produits, de ses services ou de l'opportunité LifeVantage. Les réunions d'échange, les ventes de garage, les marchés aux puces ou les marchés de producteurs ne seront pas approuvés, car ces événements ne sont pas propices à l'image professionnelle que LifeVantage souhaite donner.

10.3 - Interdiction d'acheter des stocks excédentaires

Les Consultants de LifeVantage ne sont pas tenus d'avoir un stock de produits ou de matériel de vente. Cependant, les Consultants de LifeVantage qui le font peuvent trouver que la vente aux clients et la mise en place d'une organisation de marketing sont quelque peu plus faciles en raison de la réduction du temps de réponse pour satisfaire les commandes des clients ou pour répondre aux besoins d'un nouveau Consultant de LifeVantage. Chaque Consultant de LifeVantage doit prendre sa propre décision à cet égard. Afin que les Consultants de LifeVantage ne soient pas encombrés par des stocks excédentaires qu'ils ne sont pas en mesure de vendre, ces stocks peuvent être restitués à LifeVantage en cas d'annulation par le Consultant de LifeVantage conformément à l'Accord. LifeVantage interdit strictement l'achat de produits en quantités déraisonnables principalement dans le but de se qualifier pour des commissions, des primes ou des avancements dans le cadre du Plan de rémunération de LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage ne peuvent pas acheter plus de stocks qu'ils ne peuvent raisonnablement revendre ou consommer en un mois, ni encourager d'autres personnes à le faire.

10.4 - L'achat de primes est interdit

L'achat de bonus est strictement et absolument interdit. « L'achat de primes » comprend, sans s'y limiter, l'implication directe ou indirecte de : (1) l'enrôlement de personnes ou d'entités sans que ces personnes ou entités aient connaissance d'un Accord de Consultant LifeVantage et/ou l'aient signé; (2) l'enrôlement frauduleux d'une personne ou d'une entité en tant que Consultant ou Client LifeVantage; (3) l'enrôlement ou la tentative d'inscription de personnes ou d'entités inexistantes en tant que Consultants ou Clients LifeVantage; (4) l'utilisation d'une carte de crédit par ou au nom d'un Consultant ou d'un Client de LifeVantage lorsque le Consultant ou le Client de LifeVantage n'est pas le titulaire du compte de cette carte de crédit; et (5) l'achat de produits LifeVantage au nom d'un autre Consultant ou Client de LifeVantage ou sous le numéro d'identification d'un autre Consultant ou Client de LifeVantage afin de se qualifier pour des commissions, des primes ou des incitations.

10.5 - Interdiction de reconditionnement et de réétiquetage

Les Consultants de LifeVantage ne peuvent en aucun cas reconditionner, réétiqueter, recharger ou modifier les étiquettes des produits, informations, matériels ou programmes de LifeVantage. Les produits LifeVantage ne peuvent être vendus que dans leur contenant d'origine et dans leur emballage complet. Un tel réétiquetage ou reconditionnement violerait les lois applicables, ce qui pourrait entraîner des sanctions pénales sévères. Les Consultants de LifeVantage doivent également savoir que la responsabilité civile peut être engagée lorsque, à la suite du reconditionnement ou du réétiquetage de produits, la ou les personnes qui utilisent le ou les produits peuvent subir un préjudice quelconque ou que leurs biens sont endommagés.

SECTION 11 - EXIGENCES EN MATIÈRE DE VENTE

11.1 - Ventes de produits

Le Plan de rémunération de LifeVantage est basé sur la vente de produits LifeVantage aux clients finaux. Les Consultants de LifeVantage doivent satisfaire aux exigences de vente personnelles et de l'organisation marketing (ainsi qu'aux autres responsabilités énoncées dans

l'Accord) pour avoir droit aux rabais, primes et commissions applicables, ainsi qu'à l'avancement à des niveaux de réalisation plus élevés.

11.2 - Volume de ventes

Les Consultants de LifeVantage doivent satisfaire à l'exigence relative au Volume des ventes et à l'exigence relative au Volume des ventes de groupe, comme le précise le Plan de rémunération de LifeVantage, pour satisfaire aux exigences associées à un rang particulier. LifeVantage permettra aux Consultants de LifeVantage qui n'ont pas réussi à se qualifier au cours d'un mois donné, de rattraper le volume nécessaire une fois par année civile, sans frais. Par la suite, un Consultant LifeVantage peut se qualifier jusqu'à deux fois de plus au cours de la même année civile en atteignant le volume nécessaire et en payant à chaque fois des frais de 100 dollars ou l'équivalent en monnaie locale.

11.3 - Pas de restrictions territoriales

Aucun territoire exclusif n'est accordé à qui que ce soit.

11.4 - Règle des 70 % de ventes

La règle des 70 % de ventes signifie qu'en passant une nouvelle commande de produits, chaque Consultant de LifeVantage est réputé avoir certifié qu'il a vendu ou consommé au moins 70 % de tous les produits achetés lors de commandes antérieures. Chaque Consultant de LifeVantage qui reçoit des rabais, des primes ou des commissions et qui commande des produits supplémentaires accepte de conserver la documentation qui démontre la conformité à cette politique, y compris la preuve des ventes au détail, pendant une période d'au moins quatre (4) ans. Un Consultant de LifeVantage accepte de mettre cette documentation à la disposition de la Société à la demande de celle-ci. Le non-respect de cette exigence ou la fausse déclaration de la quantité de produits vendus ou consommés afin de progresser dans le Plan de rémunération de LifeVantage constitue une violation de l'Accord et un motif de résiliation. En outre, le non-respect de cette exigence permet à la Société de récupérer toutes les commissions versées au Consultant de LifeVantage pour toute période pendant laquelle cette documentation n'est pas conservée ou pour laquelle cette disposition n'a pas été respectée.

11.5 - Reçus des ventes

Les Consultants de LifeVantage doivent fournir à leurs Clients revendeurs un reçu officiel de LifeVantage au moment de la vente. Ces reçus énoncent les droits de protection des consommateurs prévus par la loi applicable. Les Consultants de LifeVantage doivent conserver tous les reçus de vente pendant une période de quatre (4) ans et les fournir à LifeVantage à la demande de la Société. LifeVantage conservera les documents relatifs aux achats effectués par les Clients du Consultant de LifeVantage. Sauf pour le Québec, les Consultants de LifeVantage doivent s'assurer que les informations suivantes figurent sur chaque reçu de vente :

- 1) Le nom et l'adresse du Client revendeur;
- 2) Le nom, l'adresse professionnelle, le numéro de téléphone et le numéro de télécopie de LifeVantage;
- 3) Le nom du Consultant LifeVantage;
- 4) La date à laquelle l'accord a été conclu et l'adresse à laquelle il a été signé;
- 5) Une description des marchandises suffisamment détaillée pour permettre leur identification;
- 6) Le prix détaillé des marchandises;
- 7) Le coût total du contrat;
- 8) Les conditions de paiement;
- 9) Dans le cas d'un contrat de livraison future de marchandises, la date de livraison des marchandises;
- 10) Le cas échéant, la fréquence et les dates de toutes les livraisons de marchandises;
- 11) Les signatures du Client revendeur et du Consultant de LifeVantage; et
- 12) Une déclaration des droits d'annulation ci-dessous avec un titre en caractères de 12 points et un texte en caractères de 10 points. Lorsque la déclaration des droits d'annulation ne figure pas au recto de l'accord, une mention au recto de l'accord, en caractères gras d'au moins 12 points, indiquant l'emplacement de la déclaration des droits d'annulation. « Vous pouvez résilier ce contrat à partir du jour où vous l'avez conclu et jusqu'à dix (10) jours après avoir reçu une copie du contrat ou de la déclaration des droits de résiliation. Vous n'avez pas besoin d'un motif de résiliation. Si vous ne recevez pas les marchandises ou les services dans les trente (30) jours suivant la date indiquée dans le contrat, vous pouvez annuler le présent contrat dans un délai d'un an à compter de la date du contrat. Vous perdez ce droit si vous acceptez la livraison après le délai de trente (30) jours. Il existe d'autres motifs d'annulation prolongée. Pour plus d'informations, vous pouvez contacter le bureau provincial/territorial de la consommation. Si vous annulez le présent contrat, le vendeur dispose de quinze (15) jours pour vous rembourser votre argent et toute reprise ou la valeur en espèces de la reprise. Vous devez alors

renvoyer les marchandises. Pour résilier, vous devez envoyer un avis d'annulation à l'adresse indiquée ci-dessous ou dans le contrat. Vous devez notifier la résiliation par une méthode qui vous permettra de prouver que vous l'avez notifiée, y compris par télécopie, par courrier ou par remise en mains propres. Adresse pour la notification : [Inclure l'adresse applicable pour la notification]. »

Au Québec, les Consultants de LifeVantage doivent s'assurer que les renseignements suivants figurent sur chaque reçu de vente :

- 1) Le numéro de licence de commerçant itinérant du Consultant LifeVantage;
- 2) Le nom, l'adresse et le numéro de téléphone et, le cas échéant, l'adresse électronique et le numéro de télécopieur de chaque établissement du commerçant itinérant au Québec et de chaque représentant du commerçant itinérant qui a signé le contrat;
- 3) Le nom, l'adresse et le numéro de téléphone et, le cas échéant, l'adresse électronique et le numéro de fax du Client revendeur;
- 4) La date à laquelle le contrat est conclu et l'adresse où il est signé;
- 5) La description et la quantité des marchandises qui font l'objet du contrat;
- 6) Le prix au comptant de chaque article de marchandise;
- 7) Le montant de tous les droits exigibles en vertu d'une loi fédérale ou provinciale;
- 8) Le montant total que le Client revendeur doit payer en vertu du contrat;
- 9) Le cas échéant, les modalités de paiement;
- 10) Le cas échéant, la fréquence et les dates de toutes les livraisons de marchandises;
- 11) Le droit accordé au consommateur, au Québec, de résilier le contrat à sa seule discrétion, dans les dix (10) jours suivant la date à laquelle chacune des parties est en possession d'un double du contrat; et
- 12) Toute autre information prescrite par voie réglementaire.

11.6 - Annulation de l'Accord de vente avec le Consommateur final

En Alberta, à Terre-Neuve, en Nouvelle-Écosse, au Manitoba, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Saskatchewan :

Les clients qui ont acheté des marchandises auprès des Consultants de LifeVantage ou de LifeVantage elle-même peuvent annuler leur achat dans les dix (10) jours suivant la date à laquelle le client a reçu un reçu de ventes. En outre, pendant une période d'un an après la conclusion d'un contrat, les clients peuvent annuler leur achat si la marchandise ou le service n'est pas fourni dans les trente (30) jours suivant la date de fourniture spécifiée dans le contrat (sauf si le client accepte la livraison de la marchandise ou du service après la période de 30 jours). Le client peut exercer ce droit en donnant un avis écrit d'annulation à LifeVantage ou au Consultant de LifeVantage. La vente est annulée dès l'envoi de l'avis. Dans les quinze (15) jours suivant l'annulation, LifeVantage ou le Consultant de LifeVantage, selon le cas, doit rembourser toutes les sommes reçues au titre du contrat. En Nouvelle-Écosse, en plus de ce qui précède, un Consultant de LifeVantage qui a conclu un accord de vente avec LifeVantage peut annuler son achat à tout moment, à condition que le Consultant de LifeVantage n'ait pas vendu les marchandises.

Au Québec :

Les résidents du Québec ayant acheté des marchandises auprès de LifeVantage Consultant ou de LifeVantage elle-même, peuvent annuler leur achat dans les dix (10) jours suivant la date à laquelle chacune des parties est en possession d'un duplicata de l'accord de vente. Le client peut exercer ce droit de rétractation en (1) retournant les marchandises au commerçant itinérant, en l'occurrence le Consultant de LifeVantage, ou à son représentant; (2) retournant le contrat écrit au commerçant ou à son représentant ou (3) un avis écrit à cet effet au commerçant itinérant ou à son représentant. Le contrat de vente est annulé dès le retour des marchandises et l'envoi du formulaire ou de la notification. Dans les quinze (15) jours suivant la résiliation (le « délai de retour de 15 jours »), les parties restituent ce qu'elles ont reçu l'une de l'autre, sauf si le client, à la suite d'un acte ou d'une faute dont il est responsable, n'est pas en mesure de remettre ces marchandises dans l'état dans lequel il les a reçues. Le commerçant itinérant prend en charge les frais de restitution. Les Consultants de LifeVantage qui vendent des produits à des résidents du Québec assument le risque de perte ou de détérioration des marchandises jusqu'à l'expiration de la période de retour de 15 jours.

SECTION 12 - RABAIS, PRIMES ET COMMISSIONS

12.1 Rabais, primes et qualifications des commissions

Un Consultant de LifeVantage doit être actif et en règle pour avoir droit à des rabais, des primes et des commissions (« distributions financières »). Tant qu'un Consultant de LifeVantage respecte les conditions de l'Accord, LifeVantage lui verse des Distributions financières conformément au Plan de rémunération de LifeVantage.

12.1.1 - Ajustement des rabais, primes et commissions

Les Consultants de LifeVantage reçoivent des Distributions financières basées sur les ventes réelles de produits aux consommateurs finaux, soit par leurs propres efforts, soit par ceux de leur organisation de marketing. Lorsqu'un produit est retourné à LifeVantage pour remboursement, les distributions financières attribuables au(x) produit(s) retourné(s) seront déduites le mois où le remboursement est effectué et à chaque période de paiement suivante jusqu'à ce que les distributions financières soient récupérées, auprès des Consultants de LifeVantage qui ont reçu les distributions financières sur les ventes ou l'achat des produits remboursés.

12.1.2. - Frais de paiement des commissions

LifeVantage fait appel à divers tiers pour faciliter les paiements à ses Consultants LifeVantage. Les Consultants de LifeVantage n'auront pas à payer de frais lorsqu'ils transfèrent les gains de ces tiers sur leur compte PayPal. Les Consultants de LifeVantage peuvent se voir imposer des frais nominaux ou des frais de transaction par ces tiers pour accéder à leurs gains et/ou les retirer lorsqu'ils utilisent un autre service directement auprès de ces tiers.

12.1.3. - Annulation dans les 30 premiers jours

Si un Consultant de LifeVantage choisit d'annuler le contrat dans les trente (30) premiers jours de l'enrôlement et choisit également de retourner le produit qu'il a commandé, un remboursement sera effectué pour le montant total payé, moins les frais d'expédition, de manutention ou les distributions financières qui ont été émises et conformément au présent Manuel.

12.2 - Commissions et crédits non réclamés

Les Consultants de LifeVantage doivent déposer ou encaisser les distributions financières dans les six mois suivant leur date d'émission. Un paiement non encaissé après six (6) mois sera caduc. Après la caducité d'un paiement, LifeVantage s'efforcera d'informer le Consultant de LifeVantage dont le paiement a été rendu caduc en lui envoyant un avis écrit mensuel à sa dernière adresse connue ou à son adresse électronique, en indiquant le montant du paiement et en l'informant qu'il peut demander que le paiement soit réémis. Des frais minimes sont facturés pour toute réémission de paiement.

12.3 - Voyages et primes d'encouragement

De temps à autre, la Société peut offrir des voyages de motivation et d'autres récompenses aux Consultants qualifiés de LifeVantage. Ces récompenses ou voyages peuvent être basés sur le rang et/ou les performances de vente méritoires du Consultant LifeVantage et ne sont accordés qu'à la (aux) personne(s) figurant sur un Accord de Consultant LifeVantage admissible, jusqu'à concurrence du prix du billet d'avion pour deux de ces personnes et de l'hébergement dans une chambre d'hôtel. Les voyages de motivation ou les récompenses ne peuvent être différés pour une acceptation future et n'ont pas de valeur monétaire. Aucun paiement ou crédit ne sera accordé aux personnes qui ne peuvent pas ou choisissent de ne pas participer aux voyages ou d'accepter les prix. Nonobstant toute disposition contraire dans le présent document, et bien que la Société puisse prendre en charge tout ou partie des coûts de ces voyages d'encouragement, le Consultant de LifeVantage accepte d'indemniser et de dégager la Société de toute responsabilité en cas de réclamation, de blessure, de perte ou de tout autre dommage subi en relation avec le voyage du Consultant de LifeVantage et/ou de ses invités, y compris les visites et/ou les déplacements dans les bureaux de LifeVantage. Le Consultant de LifeVantage ne peut se prévaloir d'aucune police d'assurance de la Société pour couvrir les coûts et dépenses liés à toute blessure, perte ou autre dommage subi par le Consultant de LifeVantage et/ou les invités du Consultant de LifeVantage. La Société peut être tenue par la législation locale d'inclure la juste valeur marchande des primes d'encouragement, des voyages, etc. dans la déclaration fiscale de fin d'année du Consultant LifeVantage. Le Consultant de LifeVantage est responsable de toutes les taxes applicables et accepte de dégager la Société de toute responsabilité en cas de réclamation relative à la responsabilité fiscale liée à ces voyages de stimulation et à ces récompenses. S'il s'avère que le Consultant de LifeVantage a fait de fausses déclarations ou a violé l'Accord pour pouvoir bénéficier de ces voyages de stimulation et de ces récompenses, la Société peut facturer au Consultant de LifeVantage tous les frais encourus par la Société ou tous les avantages ou récompenses reçus par le Consultant de LifeVantage. La Société se réserve le droit, à sa seule et entière discrétion, de refuser la participation pour toute raison qu'elle jugera nécessaire.

12.4 - Rapports

Aux seules fins du présent Article 12.4, « LifeVantage » désigne l'entité, ses Sociétés affiliées et l'ensemble de ses employés, dirigeants, administrateurs, contractants de LifeVantage, Consultants de LifeVantage, clients et agents.

12.4.1 - Rapports de l'organisation marketing

Les Consultants de LifeVantage comprennent que LifeVantage fournit régulièrement des informations à chacun de ses Consultants. Cela inclut, sans s'y limiter, les rapports d'activité en ligne ou par téléphone de la branche descendante de l'organisation de marketing, tels que le volume des ventes et le volume des ventes de groupe, ainsi que l'activité de parrainage de la branche descendante (les « informations »).

12.4.2 - Indemnisation du rapport

Chaque Consultant de LifeVantage accepte de ne jamais faire valoir de réclamation de quelque nature que ce soit à l'encontre de LifeVantage, y compris ses dirigeants, administrateurs, employés et sous-traitants de LifeVantage, qui résulterait ou serait liée de quelque manière que ce soit à la présentation, à la compilation, au développement, à la publication et à la diffusion par LifeVantage des informations,

y compris, mais sans s'y limiter, une réclamation pour perte de bénéfices, perte de distributions financières et perte d'opportunité. Cet Accord de la part de chaque Consultant de LifeVantage s'étend à tout acte ou omission d'agir de la part de LifeVantage tel que, mais sans s'y limiter, l'inexactitude, le caractère incomplet, les inconvénients, les retards ou la perte de l'utilisation de l'information. Toutefois, le présent Article 12.4.2 ne s'applique pas aux réclamations pouvant résulter d'une faute intentionnelle ou d'un mépris inconsideré des droits des Consultants de LifeVantage de la part de LifeVantage.

SECTION 13 - GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT DE STOCKS

13.1 - Garantie des produits

Les produits et le matériel de marketing ouverts et non ouverts retournés dans les trente (30) jours suivant l'achat seront remboursés à 100 %. Tous les retours doivent faire l'objet d'une autorisation de retour de marchandise (« RMA »), délivrée par le service d'assistance aux Consultants. Le produit doit être reçu par la Société dans les dix (10) jours ouvrables suivant la réception de l'autorisation de retour, faute de quoi le produit ne pourra pas être retourné.

13.2 - Rachat de stocks

Après trente (30) jours d'achat, les produits non ouverts dont il reste au moins six (6) mois avant la date d'expiration peuvent être retournés dans les douze (12) mois suivant l'achat et seront remboursés à 100 %, moins 10 % de frais de manutention et de restockage, sous réserve de la réception d'un RMA, délivré par le service d'assistance aux Consultants, et conformément à l'Article 12.1.1 - Ajustement des remises, primes et commissions, ci-dessus. Il faut compter jusqu'à vingt (20) jours à partir de la réception du produit pour que le remboursement soit effectué.

13.2.1 - Si un envoi est refusé à l'adresse de livraison fournie par le Consultant, qu'il s'agisse d'un abonnement ou d'une commande qui vient d'être passée, LifeVantage prélèvera des frais de restockage de 10 % sur le mode de paiement figurant dans le dossier.

13.3 - Exceptions aux politiques de remboursement

Les distributions financières déjà payées peuvent être annulées ou ajustées en raison du produit retourné et à la seule discrétion de la Société. Toute distribution financière versée au Consultant LifeVantage et à lignée montante pour le produit retourné par le Consultant LifeVantage ou le client peut être débitée des comptes respectifs du Consultant LifeVantage en lignée montante ou retenue sur les distributions financières actuelles ou futures. Le Consultant de LifeVantage accepte de ne pas se fier au volume existant de l'organisation de marketing à la fin d'une période de commission, car les retours peuvent entraîner des changements au niveau du volume, du titre, du rang et/ou des distributions financières. LifeVantage se réserve le droit d'examiner et de résilier tout contrat en cas d'activité de retour excessive ou inappropriée.

SECTION 14 - RÈGLEMENT DES LITIGES ET VOIES DE RECOURS

14.1 - Limitation des recours

Dans toute la mesure permise par la loi applicable, ni LifeVantage ni aucun de ses dirigeants, administrateurs, gestionnaires, employés, agents ou affiliés ne sera responsable envers un Consultant de LifeVantage ou toute autre personne de tout dommage indirect, consécutif, accessoire, spécial ou punitif découlant de l'Accord ou s'y rapportant, y compris, mais sans s'y limiter : les dommages présumés liés à des retards ou des défaillances concernant la commande, la livraison et la qualité des produits LifeVantage; le paiement ou le non-paiement d'une indemnité au titre du Plan de rémunération LifeVantage; et toute information fournie par LifeVantage aux Consultants LifeVantage, y compris les informations relatives à l'organisation du marketing, aux lignées montantes, aux listes et aux revenus des Consultants LifeVantage, et d'autres informations similaires. Ni LifeVantage ni aucun de ses dirigeants, administrateurs, gestionnaires, employés, agents ou affiliés ne peuvent être tenus responsables, en vertu de quelque théorie que ce soit, de toute condition ou circonstance causée par un cas de force majeure, y compris, mais sans s'y limiter, les grèves, les difficultés de travail, les émeutes, la guerre, les incendies, les catastrophes naturelles, les décès, la réduction ou l'interruption d'une source d'approvisionnement, ou les décrets ou ordonnances du gouvernement.

14.2 - Étapes du règlement des litiges et procédure générale de règlement des litiges

Les litiges entre la Société et un Consultant LifeVantage qui découlent de l'Accord, de l'entreprise exploitée par le Consultant LifeVantage ou de l'opportunité offerte par la Société, ou qui y sont liés, seront résolus selon la procédure en trois étapes : (a) négociation informelle; (b) médiation non contraignante; et (c) procès devant une cour pour les réclamations inférieures à 35 000 \$ CA tant qu'une réparation équitable n'est pas également demandée (sauf dans les cas prévus ci-dessous), ou arbitrage confidentiel contraignant si la réclamation s'élève à 35 000 \$ CA ou plus, et/ou si une réparation équitable est demandée. Si une réclamation vise à obtenir des dommages-intérêts d'un montant égal ou supérieur à 35 000 \$ CA ou à obtenir une réparation équitable (sauf dans les cas prévus ci-dessous), les parties conviennent de résoudre le litige par un arbitrage contraignant et renoncent à toute demande de procès devant une cour ou un jury. Les dispositions suivantes s'appliquent à toutes les procédures engagées dans le cadre de la présente politique de résolution des litiges :

- Toute réclamation d'une partie contre l'autre doit être introduite dans un délai d'un an à compter de la date à laquelle l'acte ou l'omission donnant lieu à la réclamation s'est produit. Dans les cas où une négociation informelle est nécessaire, une fois que la négociation informelle est demandée par écrit, le délai de prescription d'un an des dispositions de la présente politique est suspendu jusqu'à l'achèvement de la phase de médiation de la présente politique et pendant dix jours

calendaires par la suite.

- À aucun moment avant l'achèvement des procédures de négociation et de médiation ci-dessous, l'une ou l'autre des parties ne peut engager une procédure d'arbitrage ou de litige liée au présent Accord ou à l'entreprise, sauf indication contraire dans la présente politique de résolution des litiges.
- Toutes les offres, promesses, conduites et déclarations, orales ou écrites, faites au cours de la négociation et/ou de la médiation par l'une ou l'autre des parties, leurs agents, employés, experts et avocats sont confidentielles, privilégiées et irrecevables à quelque fin que ce soit, y compris la mise en cause, dans un procès, un arbitrage ou toute autre procédure impliquant les parties, à condition que les preuves qui sont par ailleurs admissibles ou communicables ne soient pas rendues irrecevables ou non communicables du fait de leur utilisation dans le cadre de la négociation et/ou de la médiation.
- Les négociations informelles et la médiation ont lieu à Toronto, Ontario, Canada, à moins que les parties ne conviennent d'un autre forum. Les négociations informelles et la médiation ont lieu par téléphone ou par vidéoconférence si l'une des parties le demande.
- Chaque partie est responsable de ses propres honoraires d'avocat, d'expert, de professionnel et de témoin encourus dans le cadre de la poursuite de toute réclamation, quel que soit le forum, à l'exception de ce qui est prévu ci-après.

14.2.1 - Négociation informelle

Les parties s'efforceront de bonne foi de résoudre rapidement tout litige découlant de l'Accord ou des activités de la Société, ou s'y rapportant, par la négociation entre le Consultant LifeVantage lésé et les cadres de la Société qui ont le pouvoir de régler la controverse et qui se situent à un niveau de gestion supérieur à celui des personnes directement chargées de l'administration de l'Accord. Une partie peut, si elle le souhaite, choisir d'être accompagnée d'un avocat lors de cette négociation. Si une partie choisit la présence de son avocat, l'autre partie doit également accepter la présence de son avocat si elle en a engagé un. Pour engager le processus de négociation, chaque partie peut notifier par écrit à l'autre partie tout différend qui n'a pas été résolu dans le cours normal des affaires. Dans les 10 jours suivant la remise de la notification, la partie destinataire soumet à l'autre partie une réponse écrite. La notification et la réponse doivent inclure avec une précision raisonnable (a) un exposé de la position de chaque partie et un résumé des arguments à l'appui de cette position, et (b) le nom et le titre du cadre et de l'avocat qui accompagneront cette partie (le cas échéant), ou le nom du Consultant de LifeVantage et de son avocat (le cas échéant) qui les accompagneront dans la négociation. Dans les 20 jours suivant la remise de la notification, les parties et les avocats (le cas échéant) des deux parties se rencontrent à une date et en un lieu acceptables pour les deux parties. Cette réunion peut avoir lieu par téléphone ou par vidéoconférence si l'une des parties en fait la demande. Sauf accord écrit contraire des parties à la négociation, la médiation peut être engagée un jour ouvrable après la clôture de la phase de négociation. La phase de négociation est « close » lorsqu'une partie notifie par écrit à l'autre qu'elle considère les négociations comme « closes ». Cette clôture n'empêche pas la poursuite des négociations ou des négociations ultérieures si les deux parties le souhaitent.

14.2.2 - Médiation

Si les parties ne parviennent pas à résoudre leur différend par une négociation de bonne foi, l'étape suivante de la procédure de règlement des différends est la médiation. Si une partie choisit de recourir à la médiation, elle notifie par écrit à l'autre partie une demande de médiation (« notification de médiation ») dans les 10 jours civils suivant la fin de la phase de négociation informelle. La notification de la médiation est remise en mains propres ou envoyée par courrier aérien recommandé prépayé ou par service de messagerie de nuit et prend effet dès sa réception par la partie à laquelle elle est adressée. Les notifications à LifeVantage doivent être adressées et remises au directeur juridique au siège principal de LifeVantage aux États-Unis. L'avis de médiation est daté et précise les réclamations ou les questions qui feront l'objet de la médiation, y compris les mesures correctives demandées dans le cadre de la médiation. Les parties disposent d'un délai de 10 jours à compter de la notification de l'avis de médiation pour choisir un médiateur acceptable par les deux parties. Le médiateur est choisi parmi les médiateurs dont les parties conviennent par écrit qu'ils sont appropriés. Si les parties ne parviennent pas à se mettre d'accord sur un médiateur mutuellement acceptable, elles s'adressent à ADR Chambers pour qu'un médiateur neutre soit nommé. Si, à l'issue de la phase de négociation, aucune des parties ne demande la médiation dans les délais impartis, le différend est réputé résolu et aucune autre action, que ce soit par voie de médiation, d'arbitrage ou de contentieux, ne peut être engagée sans l'accord des deux parties. La médiation a lieu dans un délai de 20 jours calendaires à compter de la date à laquelle le médiateur est choisi ou désigné, ou de toute autre manière convenue par les parties et le médiateur. Sauf accord contraire des parties, la médiation est close au plus tard 30 jours civils après la fin de la réunion entre le médiateur et les parties. Les parties conviennent de partager à parts égales les honoraires du médiateur et tous les autres frais facturés par le médiateur dans le cadre de la médiation. Chaque partie supporte individuellement les autres coûts liés à la médiation, y compris, mais sans s'y limiter, les honoraires d'avocat, les coûts et les frais de déplacement. La médiation reste confidentielle et n'est pas admissible à quelque fin que ce soit dans le cadre d'une procédure judiciaire.

14.2.3 - Arbitrage ou litige

Si le litige n'a pas été résolu par la négociation informelle et la médiation comme indiqué ci-dessus, l'étape suivante de la procédure de règlement des litiges est l'arbitrage ou le contentieux comme indiqué ci-dessous :

- Différends faisant l'objet d'un litige : Si une réclamation porte sur un montant inférieur à 35 000 \$ CA et qu'aucune mesure équitable n'est demandée, une action peut être intentée en vertu de la politique d'arbitrage si les parties en conviennent. Si les parties ne conviennent pas de résoudre le litige par voie d'arbitrage, une plainte peut être déposée devant la cour des petites créances ou le tribunal de juridiction générale dans lequel le Consultant de LifeVantage réside ou a son principal lieu d'activité.



- Les litiges font l'objet d'un arbitrage confidentiel contraignant : Si une réclamation porte sur un montant de 35 000 \$ CA ou plus, ou si elle vise à obtenir une réparation équitable, et que les parties ne parviennent pas à résoudre leur différend par le biais des procédures de négociation et de médiation susmentionnées, le différend sera résolu par un arbitrage confidentiel contraignant, comme indiqué ci-dessous. La procédure d'arbitrage se déroule dans un lieu raisonnablement accessible au Consultant de LifeVantage; toutefois, le jugement sur la sentence peut être rendu par toute cour compétente en la matière.

14.3 - Arbitrage administré par ADR Chambers.

L'arbitrage sera déposé et administré par ADR Chambers conformément au règlement d'arbitrage d'ADR Chambers, disponible sur le site web d'ADR Chambers à l'adresse <http://adrchambers.com/ca/arbitration/regular-arbitration/arbitration/rules/>. Des copies des règles et procédures d'arbitrage commercial d'ADR Chambers seront également envoyées par courrier électronique aux Consultants de LifeVantage qui en feront la demande auprès du Département de conformité et de formation de LifeVantage(compliance@lifevantage.com).

Chaque partie peut engager une procédure d'arbitrage en adressant à l'autre partie une notification d'arbitrage :

- i. L'avis doit fournir une description du litige et de la réparation demandée. Un modèle de notification d'arbitrage est disponible à l'adresse suivante : <http://adrchambers.com/ca/arbitration/regular-arbitration/arbitration/rules/>;
- ii. Trois exemplaires de la notification d'arbitrage, accompagnés des frais de dossier appropriés, doivent également être envoyés à ADR Chambers, 180 Duncan Mill Road, 4th Floor, Toronto, Ontario M3B 1Z6;
- iii. Une copie de la notification d'arbitrage doit être envoyée à l'autre partie conformément aux dispositions relatives à la notification.

Nonobstant les règles ADR Chambers, sauf stipulation contraire des parties, les dispositions suivantes s'appliquent à toutes les actions d'arbitrage :

- i. L'audience d'arbitrage commence au plus tard 365 jours après la date de nomination de l'arbitre et ne dure pas plus de cinq jours ouvrables.
- ii. Les parties disposent d'un temps égal pour présenter leurs arguments respectifs.
- iii. La décision de l'arbitre consistera en une déclaration écrite indiquant la suite donnée à chaque demande. Le prix fournira également une déclaration écrite concise des constatations et conclusions essentielles sur lesquelles le prix est basé.
- iv. Tout litige relatif à la question de savoir si le litige est soumis à l'arbitrage sera tranché par voie d'arbitrage.
- v. L'arbitrage doit être effectué sur une base individuelle et non dans le cadre d'une action collective ou consolidée.
- vi. Les parties renoncent expressément à leur droit d'être jugées par un jury ou par une cour, sauf dans les cas expressément prévus dans le présent document.
- vii. L'arbitre a toute latitude pour décider de la procédure de découverte et de production, mais ADR Chambers ne peut pas administrer d'arbitrage à demandeurs multiples ou d'arbitrage collectif. À cet égard, les parties conviennent spécifiquement qu'elles ne peuvent porter plainte contre l'autre partie qu'à titre individuel et non en tant que membre d'un groupe dans le cadre d'une prétendue procédure collective ou représentative, y compris, mais sans s'y limiter, toute action collective ou arbitrage collectif. L'arbitre ne doit pas combiner ou consolider la demande de plus d'une partie sans le consentement écrit de toutes les parties concernées par une procédure d'arbitrage. ADR Chambers ne peut pas administrer d'arbitrage à demandeurs multiples ou d'arbitrage collectif, car les parties conviennent spécifiquement que l'arbitrage se limitera à la résolution de demandes individuelles.
- viii. Les parties conviennent que l'arbitre n'est pas habilité à :
 1. Accorder une réparation supérieure à celle prévue par cet accord;
 2. Accorder des dommages-intérêts consécutifs ou punitifs ou tout autre dommage non mesuré par les dommages réels et directs de la partie gagnante; ou
 3. Ordonner une consolidation ou un arbitrage collectif, consolider les plaintes de plusieurs personnes ou présider de quelque manière que ce soit une procédure représentative ou collective.
- ix. Chaque partie a le droit d'être représentée par un avocat lors de l'arbitrage.
- x. La décision de l'arbitre est définitive et contraignante pour les parties et cette décision peut, si nécessaire, faire l'objet d'un jugement devant une cour dont les parties ont accepté la compétence, comme le prévoit l'Accord. Cet accord d'arbitrage survit à l'annulation ou à la résiliation de l'Accord.

- xi. L'autorité de l'arbitre se limite à trancher le litige soumis par les parties à l'arbitrage. Par conséquent, aucune décision d'un arbitre ne peut servir de précédent dans d'autres arbitrages, sauf dans un litige entre les mêmes parties, auquel cas elle pourrait être utilisée pour empêcher que la même plainte soit ré-arbitrée.
- xii. Les parties peuvent régler un différend entre elles après l'introduction de la procédure d'arbitrage sans l'approbation ou l'intervention de l'arbitre chargé du différend.

14.4 - Confidentialité des procédures de règlement des litiges

À l'exception de la discussion des revendications avec les témoins de bonne foi du litige, aucune des parties ne peut discuter, publier ou diffuser verbalement ou par écrit les revendications, les allégations, le bien-fondé, les preuves, les positions, les plaidoiries, les témoignages, les décisions, les sentences, les ordonnances, les questions ou tout autre aspect du litige à une tierce partie, y compris, mais sans s'y limiter, la divulgation sur Internet ou sur tout média social ou plateforme de blog, avant, pendant ou après toute phase de la procédure de résolution des litiges, à moins qu'une exemption spécifique contenue dans la présente disposition relative à la résolution des litiges ne s'applique. Sans limiter la généralité de ce qui précède, les parties ne divulguent pas à des tiers :

- i. La substance ou la base de la controverse, du litige ou de la réclamation;
- ii. La substance ou le contenu de toute offre de règlement ou de toute discussion ou offre de règlement liée au litige;
- iii. Les actes de procédure, ou le contenu de tout acte de procédure, ou les pièces jointes, déposés dans le cadre d'une procédure d'arbitrage;
- iv. Le contenu de tout témoignage ou de toute autre preuve présentée lors d'une audience d'arbitrage ou obtenue par le biais d'une enquête préalable dans le cadre de l'arbitrage;
- v. Les conditions ou le montant de toute sentence arbitrale ou;
- vi. Les décisions de l'arbitre sur les questions de procédure et/ou de fond soulevées dans l'affaire.

14.5 - Dommages-intérêts forfaitaires en cas de violation de l'obligation de confidentialité

Si une partie viole les obligations de confidentialité qui lui incombent en vertu de la présente politique de résolution des litiges, la partie qui n'a pas violé ces obligations subira des dommages importants à sa réputation et à sa bonne volonté, dommages qui ne seront pas facilement calculables. Par conséquent, si une partie, ses avocats, ses agents ou un mandataire d'une partie enfreint les dispositions relatives à la confidentialité de la présente politique de résolution des litiges, les dispositions suivantes s'appliquent :

- i. La partie non lésée a droit à des dommages-intérêts forfaitaires d'un montant de 10 000 \$ CA par violation, ou de 35 000 \$ CA par violation si la divulgation est publiée sur l'internet, y compris, mais sans s'y limiter, la divulgation sur tout site web ou sur tout forum de médias sociaux. Chaque divulgation d'une réclamation, d'une allégation, d'un acte de procédure ou d'une autre divulgation interdite constitue une violation distincte. Nonobstant cette disposition relative à la confidentialité et aux dommages-intérêts, rien dans les présentes ne limite le droit ou la capacité d'une partie à divulguer des preuves, des réclamations ou des allégations relatives au litige à toute personne qui est, ou qui peut être, un témoin de bonne foi du litige. Les parties conviennent que ce montant de dommages-intérêts est raisonnable et renoncent à toute réclamation ou défense selon laquelle il constitue une pénalité; ET
- ii. La violation de la clause de confidentialité par la diffusion ou la publication des informations décrites dans le paragraphe précédent par toute forme de média de masse (y compris, mais sans s'y limiter, l'affichage sur Internet ou sur toute plateforme de média social) par une partie, l'agent d'une partie ou le mandataire d'une partie constituera un acte de mauvaise foi flagrante et déréglée, et constituera une renonciation au droit de la partie lésée de poursuivre la (les) réclamation(s) et/ou la (les) défense(s) contre la partie non lésée, et donnera à la partie non lésée le droit d'obtenir un jugement par défaut contre la partie lésée.

14.6 - Mesures d'urgence et mesures injonctives

L'une ou l'autre partie peut introduire une demande devant ADR Chambers pour obtenir une mesure d'urgence et/ou d'injonction afin de protéger ses droits et intérêts en matière de propriété intellectuelle, y compris, mais sans s'y limiter, pour protéger ses droits en vertu des dispositions de non-sollicitation des Politiques et procédures de LifeVantage. Une réclamation ou une cause d'action visant à obtenir une mesure d'urgence doit être introduite conformément aux procédures de mesures d'urgence des règles d'arbitrage d'ADR Chambers (disponibles à l'adresse <http://adrchambers.com/ca/arbitration/regular-arbitration/arbitration/rules/> ou en contactant le Département de conformité et de formation LifeVantage (compliance@lifelivantage.com)). Les parties conviennent que toute violation des Articles 6.1 (Non-sollicitation), 7.1 (Rapports d'activité de l'organisation de marketing), 8.5.12 (Enchères en ligne et vente au détail en ligne) et 8.5.13 (Détournement et vente à des revendeurs non autorisés) de ce Manuel donnera droit à LifeVantage à une mesure équitable d'urgence et permanente car : (a) il n'y a pas de recours adéquat en droit; (b) LifeVantage subira un préjudice immédiat et irréparable en cas de violation de ces politiques; et (c) si une mesure équitable d'urgence et permanente n'est pas accordée, le préjudice subi par LifeVantage sera supérieur au préjudice potentiel subi par le Consultant de LifeVantage en cas de violation de ces politiques si une mesure équitable d'urgence et/ou permanente est accordée.

14.7 - Différends non soumis à la procédure de règlement des différends en trois étapes

Les litiges suivants ne sont pas soumis au strict respect des trois étapes de la procédure de résolution des litiges.

14.7.1 - Action en exécution d'une sentence ou d'une ordonnance d'arbitrage

L'une ou l'autre partie peut intenter une action devant une cour dûment investie de la compétence nécessaire pour faire appliquer une sentence ou une ordonnance d'arbitrage, y compris, mais sans s'y limiter, une ordonnance de mesures d'urgence.

14.7.2 - Demandes d'aide d'urgence

Si une partie estime qu'il est nécessaire de demander une mesure d'urgence pour protéger ses intérêts, elle peut demander une mesure d'urgence conformément à la présente politique de résolution des litiges sans s'engager dans la procédure de négociation ou de médiation décrite ci-dessus. Nonobstant ce qui précède, les parties sont encouragées, mais non tenues, d'entamer des négociations et/ou une médiation parallèlement à toute demande pendante de mesures d'urgence.

14.7.3 - Sanctions disciplinaires

LifeVantage n'est pas tenue de s'engager dans la procédure de règlement des différends en trois étapes avant d'imposer des sanctions disciplinaires pour violation de l'Accord conformément à l'Article 14.12 ci-dessous.

14.8 - Recours

Les recours dont disposent les Consultants de LifeVantage en vertu des lois fédérales, provinciales, territoriales et locales du lieu de résidence d'un Consultant de LifeVantage restent à la disposition du Consultant de LifeVantage dans le cadre de toute procédure d'arbitrage.

14.9 - Renonciation aux recours collectifs

Tous les litiges, qu'ils soient soumis à l'arbitrage ou aux tribunaux, qui découlent de l'Accord ou s'y rapportent, qui découlent des activités de LifeVantage ou s'y rapportent, ou qui découlent de la relation entre les parties ou s'y rapportent, doivent être présentés et traités sur une base individuelle. Les parties renoncent à leur droit d'intenter une action contre l'autre partie et/ou ses propriétaires, dirigeants, administrateurs et agents respectifs, sur une base collective ou consolidée.

14.10 - Droit applicable

Le présent contrat est régi et interprété conformément aux lois de la province ou du territoire où réside le Consultant de LifeVantage, sans égard au choix de la loi ou aux principes de conflit de lois. La juridiction obligatoire et exclusive de toute réclamation, de tout litige, de toute question controversée ou de toute action qui n'est pas soumise à l'arbitrage et qui ne relève pas de la compétence de la Cour des petites créances applicable sera la Cour supérieure de la province ou du territoire dans lequel le Consultant de LifeVantage réside ou a son principal établissement, à l'exclusion de tous les autres lieux et forums, et le Consultant de LifeVantage renonce par les présentes à toute objection à ce lieu, y compris à la compétence personnelle et au forum non-conveniens.

14.11 - Honoraires et frais de justice

Chaque partie supporte ses propres honoraires d'avocat et tous les autres coûts et dépenses encourus dans le cadre de la résolution d'un litige, quelle qu'en soit l'issue. Nonobstant ce qui précède ou toute autre disposition contraire du présent Accord, dans le cadre de toute action en justice engagée pour lutter contre le détournement non autorisé de produits (conformément aux Articles 8.5.12 et 8.5.13 du présent Accord), la partie gagnante a le droit de récupérer les honoraires d'avocat, les coûts et les dépenses qu'elle a encourus dans le cadre de l'enquête et de la poursuite ou de la défense de cette action.

14.12 - Sanctions disciplinaires, manquements et recours

Toute violation de l'Accord et des sanctions disciplinaires, y compris dans le présent Manuel, ou toute conduite commerciale illégale, frauduleuse, trompeuse ou contraire à l'éthique de la part d'un Consultant de LifeVantage peut entraîner, à la seule discrétion de la Société, une ou plusieurs des mesures correctives suivantes :

- Délivrance d'un avertissement écrit ou d'une admonestation;
- Délivrance d'un écrit enjoignant au Consultant de LifeVantage de prendre des mesures correctives immédiates;
- Perte du droit à une ou plusieurs primes et commissions, en tout ou en partie;
- Rétention des distributions financières pendant la période au cours de laquelle LifeVantage enquête sur une conduite qui aurait violé l'Accord;
- Suspension de l'Accord pour une ou plusieurs périodes de paiement;
- Annulation de l'Accord;
- Annulation de l'Accord de tout autre membre du ménage immédiat du Consultant de LifeVantage ou d'une personne affiliée qui est en relation avec le Consultant de LifeVantage qui a rompu le contrat; et/ou
- Toute autre mesure expressément autorisée par l'Accord et que LifeVantage juge nécessaire de mettre en œuvre et appropriée pour remédier aux dommages causés partiellement ou exclusivement par le manquement du Consultant de LifeVantage.

14.13 - Résidents du Québec

Nonobstant ce qui précède, pour les Consultants de LifeVantage qui sont des résidents de la province de Québec, l'interprétation et l'exécution seront régies par les lois internes de la province de Québec, sans donner effet aux principes de conflit de lois.

14.14 - Procédure statutaire de plainte ou d'enquête

Aucune des dispositions du présent Accord ne doit empêcher l'accès à une procédure légale de plainte ou d'enquête.

SECTION 15 - COMMANDE

15.1 - Client

Les Consultants de LifeVantage sont encouragés à promouvoir le programme Clients de LifeVantage auprès de leurs clients. Le programme Clients de LifeVantage permet aux clients d'acheter leurs produits LifeVantage directement auprès de LifeVantage par le biais de commandes d'abonnement ou de commandes au comptant. Les clients peuvent commander en ligne sur le site Internet de LifeVantage ou simplement appeler le numéro de commande sans frais de LifeVantage pour passer leur commande, qu'ils peuvent débiter de leur carte de crédit. LifeVantage enverra alors les produits commandés directement au client et accordera au Consultant de LifeVantage référencé un crédit pour ces commandes.

15.2 - Achat de produits LifeVantage

Chaque Consultant de LifeVantage doit acheter ses produits directement auprès de LifeVantage sous son numéro de Consultant LifeVantage. Si un Consultant LifeVantage achète des produits auprès d'un autre Consultant LifeVantage ou de toute autre source, le Consultant LifeVantage acheteur ne recevra pas le volume des ventes et/ou les éventuelles distributions financières associées à cet achat.

15.3 - Politiques générales de commande

Lorsque LifeVantage reçoit des commandes par courrier avec un paiement invalide ou incorrect, elle tente de contacter le Consultant LifeVantage ou le Client par téléphone et/ou par courriel pour essayer d'obtenir un autre paiement. Si ces tentatives sont infructueuses après cinq (5) jours ouvrables, la commande sera renvoyée sans avoir été traitée. Aucune commande contre paiement à la livraison ne sera acceptée. LifeVantage n'impose pas de minimum de commande. Les commandes de produits et d'aides à la vente peuvent être combinées.

15.4 - Politique d'expédition et de commandes en attente

LifeVantage expédiera rapidement toute partie d'une commande actuellement en stock. Si, toutefois, un article commandé est en rupture de stock, il sera placé en attente et envoyé lorsque LifeVantage recevra des stocks supplémentaires. Les Consultants de LifeVantage seront facturés et recevront le volume des ventes pour les articles en rupture de stock, à moins que la facture ne mentionne que le produit n'est plus disponible. LifeVantage informera les Consultants et les clients de LifeVantage si des articles sont en rupture de stock et qu'il n'est pas prévu de les expédier dans les trente (30) jours suivant la date de la commande. Une estimation de la date d'expédition sera également fournie. Les articles en rupture de stock peuvent être annulés à la demande du Client ou du Consultant LifeVantage. Les clients et les Consultants de LifeVantage peuvent demander un remboursement, un crédit sur leur compte ou des marchandises de remplacement pour les commandes en attente annulées. Si un remboursement est demandé, le volume des ventes du Consultant LifeVantage sera diminué du montant du remboursement pour le mois au cours duquel le remboursement est effectué.

15.5 - Confirmation de commande

Le Consultant de LifeVantage et/ou le destinataire d'une commande doit confirmer que le produit reçu correspond au produit indiqué sur la facture d'expédition et qu'il n'est pas endommagé. Le fait de ne pas notifier à LifeVantage toute anomalie ou tout dommage lié à l'expédition dans les trente (30) jours suivant la date d'expédition annule le droit d'un Consultant de LifeVantage de demander une correction.

15.6 - Abandon de produits

Une transaction de commande n'est considérée comme terminée que lorsque la commande a été payée et que le mode de livraison a été respecté. Si ces conditions ne sont pas remplies dans un délai de quatre-vingt-dix (90) jours à compter de la date de la commande, LifeVantage se réserve le droit de déterminer le résultat final de la commande et les Consultants de LifeVantage libèrent la Société de toute autre obligation ou responsabilité.

SECTION 16 - PAIEMENT ET EXPÉDITION

16.1 - Dépôts

Aucune somme d'argent ne doit être versée ou acceptée par un Consultant de LifeVantage pour une vente à l'un de ses Clients de revente personnels, sauf au moment de la livraison du produit. Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas accepter que leurs Clients revendeurs leur versent de l'argent en prévision de livraisons futures.

16.2 - Insuffisance de fonds

Il incombe à chaque Consultant de LifeVantage de s'assurer que son compte dispose de fonds ou de crédits suffisants pour couvrir les

commandes d'abonnements mensuels ou toute autre commande. LifeVantage n'est pas tenue de contacter les Consultants de LifeVantage pour les commandes annulées en raison d'une insuffisance de fonds ou de crédit. Ce type d'annulation de commande peut avoir pour conséquence de ne pas recevoir le produit ou de ne pas satisfaire aux exigences du Consultant LifeVantage en matière de volume de ventes pour le mois.

16.3 - Restrictions concernant l'utilisation des cartes de crédit par des tiers

Les Consultants de LifeVantage ne doivent pas permettre à d'autres Consultants ou Clients de LifeVantage d'utiliser leurs cartes de crédit ou les cartes de crédit d'un tiers.

16.4 - Taxes sur les ventes, sur la valeur ajoutée, sur le chiffre d'affaires ou taxes équivalentes

Dans le cadre de ses activités commerciales, LifeVantage est tenue de prélever des taxes sur les ventes et toute autre taxe de quelque nature que ce soit, qu'il s'agisse de taxes sur la valeur ajoutée, sur le chiffre d'affaires ou de taxes équivalentes, comme l'exigent toutes les lois applicables, qu'elles soient prélevées au niveau fédéral, national, étatique/provincial ou local (municipalité, commune ou autre). Les autorités fiscales compétentes pour exiger de LifeVantage qu'elle facture ou perçoive des taxes factureront, évalueront ou ajouteront de toute autre manière aux montants facturés ou à facturer aux Consultants et aux clients sur tous les achats effectués par les Consultants et les Clients de LifeVantage et remettront les taxes facturées aux autorités fiscales respectives. En conséquence, LifeVantage collectera et remettra les taxes sur les ventes et toutes les autres taxes de quelque nature que ce soit, qu'il s'agisse de taxes sur la valeur ajoutée, sur le chiffre d'affaires ou de taxes équivalentes, au nom des Consultants de LifeVantage, sur la base du prix de vente au détail suggéré des produits, conformément aux taux d'imposition applicables des autorités fiscales auxquelles l'envoi est destiné. Si un Consultant de LifeVantage a présenté, et LifeVantage a accepté, un certificat d'exonération de la taxe de vente et une licence d'enregistrement de la taxe de vente ou toute autre taxe applicable ou une licence d'enregistrement de la TPS ou tout autre certificat d'exonération fiscale applicable ou une preuve d'enregistrement du chiffre d'affaires ou d'une taxe équivalente, les taxes de vente ou toute autre taxe applicable sur la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires ou la taxe équivalente ne seront pas ajoutées à la facture, si et dans la mesure permise par la loi ou la réglementation applicable, et dans ce cas, la responsabilité de la collecte et du versement de ces taxes aux autorités compétentes incombera au Consultant de LifeVantage. L'exemption du paiement de la taxe sur les ventes ou de toute autre taxe équivalente, telle que décrite ci-dessus, ne s'applique qu'aux commandes expédiées dans une juridiction pour laquelle les documents d'exemption fiscale appropriés ou la preuve du chiffre d'affaires ou de l'enregistrement fiscal équivalent ont été déposés et acceptés. Les taxes de vente applicables ou toute autre taxe équivalente telle que décrite ci-dessus seront facturées sur les commandes qui sont livrées directement à une autre autorité fiscale, selon le cas. Toute exonération de la taxe sur les ventes ou autre exonération fiscale équivalente telle que décrite ci-dessus et acceptée par LifeVantage ne sera toutefois pas rétroactive dans sa nature ou dans ses effets.

SECTION 17 - INACTIVITÉ ET ANNULATION

17.1 - Effet de l'annulation

Tant qu'un Consultant de LifeVantage reste actif et qu'il respecte les conditions de l'Accord, LifeVantage lui versera des Distributions financières conformément au Plan de rémunération de LifeVantage. Les distributions financières d'un Consultant de LifeVantage constituent la contrepartie intégrale des efforts et des activités du Consultant de LifeVantage visant à générer des ventes (y compris la mise sur pied d'une organisation de marketing). À la suite de l'annulation et/ou du non-renouvellement de l'Accord d'un Consultant de LifeVantage conformément à l'une ou plusieurs des méthodes énoncées dans la présente Section 17 ou à toute autre disposition des présentes (collectivement désignées par le terme « Résiliation »), l'ancien Consultant de LifeVantage n'a aucun droit, titre, réclamation ou intérêt à l'égard de l'organisation de marketing qu'il a exploitée ou de toute distribution financière provenant des ventes générées par l'organisation de marketing. Un Consultant LifeVantage dont l'activité de Consultant LifeVantage est annulée perdra définitivement tous ses droits en tant que Consultant LifeVantage. Cela comprend les droits annulés de vendre des produits LifeVantage et les droits annulés de recevoir des Distributions financières futures résultant des ventes et autres activités de l'ancienne organisation de marketing du Consultant LifeVantage. En cas de résiliation, les Consultants de LifeVantage acceptent de renoncer à tous les droits qu'ils pourraient avoir, y compris, mais sans s'y limiter, les droits de propriété, sur leur ancienne organisation de marketing et sur tous les bonus, commissions ou autres rémunérations provenant des ventes et autres activités de leur ancienne organisation marketing. À la suite de l'annulation de son contrat par un Consultant de LifeVantage, l'ancien Consultant de LifeVantage ne doit pas se présenter comme un Consultant de LifeVantage et n'a pas le droit de vendre des produits de LifeVantage. Un Consultant de LifeVantage dont le contrat est résilié ne recevra des distributions financières que pour la dernière période de commission complète au cours de laquelle il était actif et qualifié avant la résiliation (moins les montants retenus au cours d'une enquête précédant une résiliation involontaire). Les Consultants de LifeVantage peuvent présenter une nouvelle demande en tant que Consultant de LifeVantage conformément à l'Accord.

17.2 - Résiliation pour cause d'inactivité

Un Consultant de LifeVantage a la responsabilité de diriger son organisation de marketing en donnant l'exemple en matière de production personnelle de ventes aux clients finaux. S'il ne donne pas l'exemple et ne fait pas preuve de leadership, le Consultant de LifeVantage perdra son droit de recevoir des Distributions financières provenant des ventes réalisées par l'entremise de son organisation de marketing lorsqu'il n'atteindra pas le volume de ventes requis de 150 pour une période de commission donnée. Si un Consultant LifeVantage ne perçoit pas de Distribution financière pendant une période de six (6) mois civils consécutifs, la Société peut résilier l'Accord pour cause d'inactivité. La Résiliation prend effet le jour suivant le dernier jour du sixième mois d'inactivité. Les Consultants de LifeVantage peuvent présenter une nouvelle demande en tant que Consultant de LifeVantage conformément à l'Accord.

17.3 - Résiliation involontaire

La violation par un Consultant de LifeVantage de l'une des conditions de l'Accord peut entraîner l'une des sanctions et/ou actions prévues dans l'Accord, y compris la résiliation involontaire de l'Accord. Sauf disposition contraire dans l'avis de Résiliation, la Résiliation prend effet à la date à laquelle un avis écrit est envoyé par la poste, par télécopie ou remis à un service de messagerie express à la dernière adresse connue du Consultant de LifeVantage, à son adresse électronique ou à son numéro de télécopie, ou à son avocat, ou à la date à laquelle le Consultant de LifeVantage reçoit un avis effectif de résiliation, selon la première de ces éventualités. La conclusion de tout autre Accord après la résiliation, si elle est accordée, doit être initiée par et à la discrétion de la Société.

17.4 - Résiliation volontaire

Un Consultant de LifeVantage a le droit de résilier le contrat à tout moment. L'annulation doit être soumise par écrit à la Société à son adresse commerciale principale en envoyant une demande par courrier électronique à compliance@lifevantage.com à partir de l'adresse électronique associée au Consultant LifeVantage. L'avis écrit doit comporter la signature du Consultant de LifeVantage, son nom en lettres moulées, son adresse et son numéro d'identification de Consultant de LifeVantage. Toutefois, si un Consultant de LifeVantage n'est pas en règle avec la Société au moment où LifeVantage reçoit l'avis de résiliation, les conséquences d'une résiliation involontaire peuvent prendre effet conformément à l'Accord. Les Consultants de LifeVantage peuvent présenter une nouvelle demande en tant que Consultant de LifeVantage conformément à l'Accord.

17.5 - Non-renouvellement

Un Consultant de LifeVantage peut résilier volontairement son contrat en envoyant un avis écrit dans les trente (30) jours suivant le premier jour de la date anniversaire. La Société peut également, à sa discrétion, choisir de ne pas renouveler l'Accord à la date anniversaire de celui-ci, comme le prévoit le présent Accord.

17.6 - Reclassement en tant que client

17.6.1 Si la Société résilie le contrat conformément à l'Article 17.2, elle peut, à sa seule discrétion, reclasser l'ancien Consultant LifeVantage en tant que Client et créer un compte client pour cet ancien Consultant LifeVantage afin de permettre à la Société de continuer à traiter les commandes de produits, y compris les commandes d'abonnements mensuels valides, figurant dans le dossier au moment de la résiliation. La Société informera le Consultant LifeVantage qu'il est reclassé au moins trente (30) jours avant le reclassement.

17.6.2 Si un Consultant de LifeVantage souhaite résilier volontairement son contrat tout en continuant à être un Client de LifeVantage, il peut soumettre, en même temps que sa demande de résiliation conformément aux Articles 17.4 ou 17.5, une demande visant à ce que la Société le reclasse en tant que Client et lui crée un compte client pour lui permettre de continuer à acheter des produits LifeVantage.

17.6.3 En cas de reclassement de Consultant LifeVantage en client conformément au présent Article 17.6, les Consultants LifeVantage reconnaissent et acceptent par la présente que tous les achats personnels de produits effectués après un tel reclassement, qu'ils fassent l'objet d'un abonnement ou non, seront régis par le Contrat client LifeVantage qui peut être consulté à l'adresse <https://www.lifevantage.com/ca-en/support/resources> et dont les conditions sont intégrées aux présentes, et que ces Consultants LifeVantage reclassés ne pourront plus vendre, revendre ou distribuer les produits LifeVantage ni participer au Plan de rémunération.

Un Consultant de LifeVantage qui a été reclassé conformément au présent Article 17.6 peut présenter une nouvelle demande en tant que Consultant de LifeVantage conformément à l'Accord.

17.7 - Résiliation pour des raisons de commodité

La Société se réserve le droit de résilier à tout moment l'Accord pour des raisons de commodité, à sa seule discrétion, moyennant un préavis écrit de trente (30) jours. La Société n'est pas tenue d'avoir une raison ou de prouver une cause quelconque pour résilier un Accord avec un Consultant de LifeVantage. En cas de résiliation d'un contrat conclu avec un Consultant de LifeVantage, le Consultant de LifeVantage n'a aucun droit de réclamation à l'encontre de la Société, de ses Sociétés affiliées ou de leurs dirigeants, administrateurs, agents, employés, fonctionnaires et représentants respectifs, ni aucun droit de réclamer ou de percevoir un manque à gagner, une perte d'opportunités ou tout autre dommage. Les présentes conditions satisfont à toutes les revendications légales et de droit commun, y compris, mais sans s'y limiter, tout droit à un préavis raisonnable de résiliation de la relation contractuelle.

SECTION 18 - DÉFINITIONS

Acceptation - L'acceptation de la demande de devenir Consultant de LifeVantage en remplissant un Accord de Consultant de LifeVantage et en le remettant à LifeVantage. « L'acceptation » est réputée se produire lorsque LifeVantage accepte une Demande et un Accord de Consultant LifeVantage valides de la part d'une personne qui a décidé de devenir Consultant LifeVantage.

Consultant actif ou actif de LifeVantage - a le sens qui lui est donné dans le Plan de rémunération.

Accord - désigne le contrat entre la Société et chaque Consultant de LifeVantage, tel que défini à l'Article 2.1, dans sa forme actuelle ou tel que modifié par LifeVantage de temps à autre, à sa seule discrétion. Ces documents sont désignés collectivement sous le nom d'« Accord ».

Rupture - Les termes « rupture », « défaut » et « violation » désignent une transgression ou une violation réelle ou présumée de toute partie

de l'Accord.

Centre(s) d'affaires - désigne(nt) les postes de Consultants supplémentaires placés dans le cadre de l'activité initiale de Consultant de LifeVantage, comme le permet le Plan de rémunération de LifeVantage en vigueur avant le 1^{er} février 2024.

Résiliation - désigne la cessation des activités d'un Consultant de LifeVantage. La résiliation peut être volontaire ou involontaire, en raison d'une reclassification du compte, d'une non-conformité, d'un non-renouvellement ou d'une inactivité, ou selon d'autres modalités prévues dans le présent Accord. Les termes « résiliation » ou « annulé/annulation » peuvent être utilisés ici de manière interchangeable avec le terme résiliation.

Société - désigne LifeVantage Canada Ltd. et toute Société mère, Société affiliée et/ou filiale.

Client - désigne toute personne morale dont l'Accord de client LifeVantage a été accepté par la Société. Les clients de LifeVantage peuvent obtenir des prix plus avantageux en souscrivant un abonnement qui leur permet de recevoir chaque mois les produits choisis, moyennant des frais mensuels récurrents. Un client n'est pas un Consultant LifeVantage et n'a pas droit à des Distributions financières ou de revendre des produits.

Participant - désigne les Consultants et les clients de LifeVantage qui ont été inscrits en tant que Consultants ou clients de LifeVantage par un autre Consultant de LifeVantage, qui est leur Enrôleur.

Enrôler - a le sens qui lui est donné dans le plan de rémunération. En outre, l'Enrôleur peut sponsoriser ou placer le nouveau Consultant à son poste ou, s'il s'agit d'un Consultant, à tout autre poste au sein de son Organisation de marketing. Pour éviter toute ambiguïté, les clients ne pourront être placés que sous la position du Consultant LifeVantage. Le poste sous lequel le nouveau Consultant ou client est placé est le « Parrainage ». Le même Consultant de LifeVantage peut être à la fois l'Enrôleur et le Sponsor de placement.

Arbre d'inscription - a le sens qui lui est donné dans le Plan de rémunération.

En règle - a le sens qui lui est donné dans le Plan de rémunération.

Volume des ventes du groupe - a la signification indiquée dans le Plan de rémunération.

Ménage immédiat - désigne les chefs de ménage et les membres de la famille à charge résidant sous le même toit.

Consultant de LifeVantage - désigne un entrepreneur indépendant qui a signé et rempli un Accord officiel de Consultant de LifeVantage et dont l'Accord de Consultant de LifeVantage a été accepté par LifeVantage. Un Consultant LifeVantage doit posséder certaines qualifications et est responsable de la motivation, du soutien et du développement des Consultants LifeVantage de son Organisation de marketing respective. Les Consultants de LifeVantage ont le droit d'acheter des produits LifeVantage au prix de détail ou par abonnement, d'inscrire des Clients et de nouveaux Consultants de LifeVantage, et de participer au Plan de rémunération de LifeVantage.

Organisation marketing - désigne le réseau de Consultants et de Clients de LifeVantage qui existent dans le cadre d'une activité de Consultant de LifeVantage et est également appelé « ligne descendante ». Chaque Consultant de LifeVantage comprend que (1) les Consultants de LifeVantage n'ont aucun droit de propriété ou de possession, titre ou intérêt dans une personne, une entité ou une organisation de marketing ou dans tout matériel généré par LifeVantage ou créé par les Consultants de LifeVantage ou toute autre personne ou entité dans la mesure où il s'agit, en tout ou en partie, d'informations sur l'organisation de marketing de LifeVantage ou sur toute partie de l'Accord; (2) le seul droit de propriété d'un Consultant de LifeVantage à l'égard d'une organisation de marketing est le droit contractuel de recevoir des distributions financières comme indiqué dans l'Accord; et (3) LifeVantage est le seul propriétaire de tous les droits, titres, intérêts et matériaux de l'organisation de marketing.

Rapport d'activité de l'organisation marketing - désigne un rapport mensuel généré par LifeVantage qui fournit des données essentielles relatives à l'identité des Consultants de LifeVantage, aux Clients, aux informations sur les ventes et aux activités d'enrôlements de l'organisation marketing de chaque Consultant de LifeVantage. Ce rapport contient des informations confidentielles et des secrets commerciaux qui sont la propriété de LifeVantage. Il est la propriété exclusive de LifeVantage.

Matériel officiel de LifeVantage - désigne la littérature, les enregistrements audio ou numériques et tout autre matériel développé, imprimé, publié et distribué par LifeVantage aux Consultants et Clients de LifeVantage.

Payé au rang - a la signification indiquée dans le Plan de rémunération.

Sponsor de placement - a le sens qui lui est donné dans le présent document et dans le plan de rémunération.

Arbre de placement - a le sens qui lui est donné dans le plan de rémunération.

Recruter - désigne le parrainage, la sollicitation, l'enrôlement, l'inscription, l'encouragement ou l'effort d'influencer de toute autre manière, directement ou indirectement (y compris, mais sans s'y limiter, l'utilisation d'un site Web ou de médias sociaux), ou par l'intermédiaire d'un tiers, un autre Consultant de LifeVantage pour qu'il s'inscrive ou participe à une activité concurrente. Ce comportement constitue un recrutement, même si les actions du Consultant répondent à une demande ou à un contact émanant d'un autre Consultant.

Réapprovisionnement et revendable - désigne les produits et le matériel d'aide à la vente si chacun des éléments suivants est satisfait : (1) ils ne sont pas ouverts et n'ont pas été utilisés; (2) l'emballage et l'étiquetage n'ont pas été modifiés ou endommagés; (3) le produit et l'emballage sont dans un état tel qu'il est commercialement raisonnable de vendre la marchandise au prix fort; (4) les produits sont retournés à LifeVantage dans les trente (30) jours suivant la date d'achat; (5) la date de péremption du produit n'est pas dépassée; et (6) le produit contient l'étiquetage actuel de LifeVantage. Toute marchandise clairement identifiée au moment de la vente comme non retournable, discontinuée ou saisonnière ne peut être revendue.

Volume des ventes - a la signification indiquée dans le Plan de rémunération.

Exigence en matière de volume des ventes - a la signification indiquée dans le Plan de rémunération.

Abonnement - désigne le programme facultatif de LifeVantage par lequel les produits sont automatiquement expédiés aux Consultants et Clients de LifeVantage. Les abonnements sont incorporés dans l'« Accord » et peuvent être trouvés dans le cadre de la demande et de l'Accord de Consultant LifeVantage ou de la demande et de l'Accord de Client.

Prix de l'abonnement - désigne le prix des produits payé à la Société par les Consultants ou les Clients de LifeVantage qui ont choisi de souscrire un abonnement.

Lignée montante - a la signification indiquée dans le Plan de rémunération.

