

Le progrès n'est pas essentiel à la condition humaine, le progrès est la condition humaine.

Chez LifeVantage, la curiosité attire notre attention, la science nous soutient, et nous reconnaissons - et croyons fermement - que votre croissance est la voie de l'avenir.

POLITIQUES ET PROCÉDURES

Mars, 2018

SECTION 1 - OBJECTIFS DE LA POLITIQUES ET PROCÉDURES

SECTION 2 - INTRODUCTION

- 2.1 - Politiques et procédures incorporées dans un Accord de Distributeur indépendant
- 2.2 - Objet des politiques
- 2.3 - Modifications de l'Accord
- 2.4 - Retards
- 2.5 - Divisibilité
- 2.6 - Renonciation
- 2.7 - Langue

SECTION 3 - DEVENIR DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT - RÈGLES DE CONDUITE

- 3.1 - Conditions requises pour devenir Distributeur indépendant
- 3.2 - Inscription de nouveau distributeur indépendant par téléphone, télécopie ou Internet
- 3.3 - Renouvellement d'un accord de distribution indépendant LifeVantage

3.3 - RENOUELEMENT D'UN ACCORD DE DISTRIBUTION INDÉPENDANT LIFEVANTAGE

- 4.1 - Adhésion au régime de rémunération LifeVantage
- 4.2 - Entités commerciales
- 4.3 - Mineurs
- 4.4 - Une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage par personne et deux par ménage
 - 4.4.1 - Actions des membres du ménage ou personnes liées
- 4.5 - Statut de Sous-traitant
- 4.6 - Inscription/placement ou parrainage
- 4.7 - Modifications à une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage
 - 4.7.1 - Général
 - 4.7.2 - Ajout d'un Co-candidat
 - 4.7.3 - Changement du Recruteur
 - 4.7.4 - Changement du Parrain de placement
 - 4.7.5 - Annulation et nouvelles candidatures
- 4.8 - Consolidation d'une organisation de commercialisation
- 4.9 - Vente, transfert ou cession d'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage
- 4.10 - Séparation d'un distributeur indépendant LifeVantage (Divorce)

- 4.11 - Succession
- 4.12 - Transfert en cas de décès d'un distributeur indépendant
- 4.13 - Transfert en cas d'incapacité d'un distributeur indépendant
- 4.14 - Erreurs ou questions

SECTION 5 - RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS

- 5.1 - Changement d'adresse, de numéro de téléphone ou d'adresse de courriel
- 5.2 - Obligations en matière de perfectionnement continu
 - 5.2.1 - Formation continue
 - 5.2.2 - Responsabilités de formation accrues
 - 5.2.3 - Responsabilités de vente en cours
- 5.3 - Non dénigrement
- 5.4 - Fourniture de documentation aux candidats
- 5.5 - Signalement de violations de la politique
- 5.6 - Réclamations de société

SECTION 6 - CONFLITS D'INTÉRÊTS

- 6.1 – Non-sollicitation
- 6.2 - Ciblage d'autres vendeurs directs
- 6.3 - Parrainage croisé
- 6.4 - Conservation des candidatures ou commandes
- 6.5 - Cumul

SECTION 7 - COMMUNICATION ET CONFIDENTIALITÉ DANS UNE ENTREPRISE DE DISTRIBUTION INDÉPENDANTE LIFEVANTAGE

- 7.1 - Rapports d'activité de lignée descendante
- 7.2 - Communication à adhésion facultative

SECTION 8 - PUBLICITÉ

- 8.1 - Général
 - 8.1.1 - Approbation de la documentation
 - 8.1.2 - Droit de rétractation
 - 8.1.3 - Conformité stricte requise
- 8.2 - Marques et droits d'auteur
- 8.3 - Réclamations et actions non autorisées
 - 8.3.1 - Indemnisation
 - 8.3.2 - Revendications de produits
 - 8.3.3 - Revendications de revenu
 - 8.3.4 - Utilisation de noms de célébrités et de leur ressemblance
 - 8.3.5 - Interaction avec le Comité consultatif scientifique et autres consultants de la Société
 - 8.3.6 - Approbation ou endossement gouvernemental
- 8.4 - Médias de masse
 - 8.4.1 - Interdiction de promotions utilisant des médias de masse
 - 8.4.2 - Entretiens auprès des médias
- 8.5 - Internet
 - 8.5.1 - Général
 - 8.5.2 - Sites Web de Distributeurs indépendants
 - 8.5.3 - Médias sociaux et autres utilisations d'Internet
 - 8.5.3.1 - Les pages Facebook publiques officielles (ou similaires) de LifeVantage
 - 8.5.3.2 - Pages Facebook du Distributeur fermées (ou similaires)
 - 8.5.4 - Utilisation de la propriété intellectuelle de tiers
 - 8.5.5 - Respect de la vie privée
 - 8.5.6 - Professionnalisme

- 8.5.7 - Publications interdites
- 8.5.8 - Réponses aux messages négatifs en ligne
- 8.5.9 - Annulation d'une entreprise LifeVantage
- 8.5.10 - Courriel
- 8.5.11 - Petites annonces en ligne
- 8.5.12 - Sites Web d'enchères en ligne
- 8.5.13 - Vente au détail en ligne
- 8.5.14 - Bannières publicitaires
- 8.5.15 - Liens de spam
- 8.5.16 - Présentation sur médias numériques (p. ex. YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)
- 8.5.17 - Liens sponsorisés, annonces à paiement au clic (PPC) et recherche payante
- 8.6 - Pollupostage et télécopies non sollicitées
- 8.7 - Téléprospection
- 8.8 - Prix de produit annoncé
- 8.9 - Responsabilité

SECTION 9 - RÈGLES ET RÈGLEMENTS

- 9.1 - Identification
- 9.2 - Impôts sur le revenu
- 9.3 - Assurance
 - 9.3.1 - Couverture d'activité commerciale
 - 9.3.2 - Couverture de responsabilité produits
- 9.4 - Commercialisation internationale
 - 9.4.1 - Définitions de commercialisation internationale
- 9.5 - Respect des lois et ordonnances
 - 9.5.1 - Ordonnances locales
 - 9.5.2 - Respect des lois en vigueur
 - 9.5.2.1 - Lois anti-corruption
 - 9.5.2.2 - Système de vente en pyramide

SECTION 10 - VENTES

- 10.1 - Débouchés commerciaux
- 10.2 - Salons et expositions commerciales, et autres forums de vente
- 10.3 - Interdiction d'achats de stocks excédentaires
- 10.4 – Interdiction d'achats bonus
- 10.5 – Interdiction de reconditionnement et de ré-étiquetage

SECTION 11 - EXIGENCES DE VENTE

- 11.1 - Ventes de produits
 - 11.1.1 - Volume des ventes
 - 11.1.2 - Respect de la règle de vente de 70 %
- 11.2 - Aucune restriction de territoire
- 11.3 - Règle de vente de 70 %
- 11.4 - Reçus de ventes
- 11.5 - Résiliation du contrat de vente avec les consommateurs finaux
- 11.6 - Répartition du risque de perte ou de détérioration entre les Distributeurs indépendants et les consommateurs finaux

SECTION 12 – REMISES, PRIMES ET COMMISSIONS

- 12.1 - Qualifications de remises, primes et commissions
 - 12.1.2 - Frais de chèque de remplacement
- 12.2 - Ajustement des remises, primes et commissions
 - 12.2.1 - Résiliation dans les 30 premiers jours

- 12.3 - Commissions et crédits non réclamés
- 12.4 - Récompenses et voyages d'encouragement
- 12.5 - Rapports
- 12.5.1 - Rapports de lignée
- 12.5.2 - Indemnisation de rapports

SECTION 13 - GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT D'INVENTAIRE

- 13.1 - Garantie des produits
- 13.2 - Rachat d'inventaire
- 13.3 - Exceptions aux politiques de remboursement
- 13.4 - Résidents du Montana

SECTION 14 - RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS ET VOIES DE RECOURS

- 14.1 - Violation et recours
- 14.2 - Griefs et plaintes
- 14.3 - Loi applicable et résolution des différends
- 14.4 - Mesures injonctives
- 14.5 - Résidents de la Louisiane

SECTION 15 - COMMANDER

- 15.1 - Clients de vente directe et Clients privilégiés
- 15.2 - Achats de produits LifeVantage
- 15.3 - Politiques générales de commande
- 15.4 - Politique d'expédition et de retour
- 15.5 - Confirmation de commande
- 15.6 - Abandon de produit

SECTION 16 - PAIEMENT ET EXPÉDITION

- 16.1 – Dépôts
- 16.2 – Insuffisance de fonds
- 16.3 - Restrictions à l'utilisation de cartes de crédit par des tiers
- 16.4 - Taxes de vente

SECTION 17 - INACTIVITÉ ET ANNULATION

- 17.1 – Effet de l'annulation
- 17.2 - Annulation et reclassement en raison de l'inactivité
- 17.3 - Annulation involontaire
- 17.4 – Annulation volontaire
- 17.5 – Non-renouvellement

SECTION 18 - DÉFINITIONS

SECTION 1 - OBJECTIFS DES POLITIQUES ET PROCÉDURES

LifeVantage Corporation a élaboré les lignes directrices suivantes pour contribuer à la réussite de la Société et de ses Distributeurs indépendants. Ces politiques et procédures aideront à offrir les avantages suivants :

- 1) Protéger les droits de tous les Distributeurs indépendants en fournissant un cadre dans lequel chaque Distributeur indépendant peut travailler de manière éthique, efficace et sûre.
- 2) Assurer des conditions de concurrence équitables et harmonieuses pour tous les Distributeurs indépendants LifeVantage.

- 3) Définir la relation contractuelle entre LifeVantage et ses Distributeurs indépendants.
- 4) Informer les Distributeurs indépendants des questions de conformité et des exigences réglementaires LifeVantage exige que tous les Distributeurs indépendants comprennent et respectent ces politiques et procédures pendant que nous travaillons ensemble à la promotion des produits LifeVantage et aux opportunités offertes par LifeVantage.

SECTION 2 – INTRODUCTION

2.1 - Politiques et procédures incorporées dans l'Accord de Distributeur indépendant

Ces politiques et procédures, dans leur forme actuelle et telles que modifiées de temps à autre à la seule discrétion de LifeVantage Corporation (« LifeVantage® » Ou la « Société »), sont incorporées dans, et font partie intégrante de, l'Accord de Distributeur indépendant LifeVantage. Dans le cadre de ces politiques et procédures, lorsque le terme « Accord » est utilisé, il fait référence collectivement au Dossier de candidature et à l'Accord de Distributeur indépendant LifeVantage, aux Conditions générales, aux présentes Politiques et Procédures et au régime de rémunération LifeVantage. Ces documents sont intégrés par renvoi dans l'Accord de Distributeur indépendant LifeVantage. Il relève de la responsabilité de chaque Distributeur indépendant de lire, comprendre, respecter et prendre pleinement conscience de la version la plus récente de ces Politiques et Procédures. Lors de l'inscription d'un nouveau Distributeur indépendant, Il incombe au Recruteur de fournir la version la plus récente de ces Politiques et Procédures et du régime de rémunération LifeVantage au candidat avant qu'il n'exécute le Dossier de Candidature et l'Accord de Distributeur indépendant.

2.2 - Objet des Politiques

LifeVantage commercialise ses produits par l'intermédiaire de Distributeurs indépendants. Il est important que tous les Distributeurs indépendants comprennent que leur réussite dépend de l'intégrité de tous ceux qui commercialisent les produits LifeVantage. LifeVantage a établi l'Accord afin de définir clairement la relation entre les Distributeurs indépendants et LifeVantage et d'établir des normes explicites en matière de conduite commerciale acceptable. Les Distributeurs indépendants LifeVantage sont tenus de respecter toutes les modalités et conditions énoncées dans l'Accord, ainsi que toutes les lois fédérales, provinciales et locales régissant leurs activités et leur conduite. Il est très important que tous les Distributeurs indépendants lisent et respectent l'Accord. Veuillez lire attentivement les informations contenues dans ce document. Il explique et régit la relation entre les Distributeurs indépendants et la Société. Toute question relative à une politique ou une règle doit être adressée à LifeVantage.

2.3 - Modifications de l'Accord

Étant donné que les lois fédérales, provinciales et locales et l'environnement commercial changent périodiquement, LifeVantage se réserve le droit de modifier l'Accord (y compris, sans s'y limiter, le Dossier de candidature et l'Accord de Distributeur indépendant, les conditions générales et les politiques et procédures) et ses prix et gammes de produits à sa seule et entière discrétion. La Société fournira ou mettra à la disposition de tous les Distributeurs indépendants une copie complète des dispositions modifiées par une ou plusieurs des méthodes suivantes : (1) affichage sur le site Web officiel de la Société; (2) courrier électronique (courriel); (3) télécopie à la demande; (4) diffusion via système de messagerie vocale; (5) inclusion dans les périodiques de la Société; (6) inclusion dans les commandes de produits ou les chèques bonus; ou (7) courriers spéciaux de la Société. La version la plus récente et la plus courante sera disponible sur www.LifeVantage.com. Il relève de la responsabilité de tous les Distributeurs indépendants d'examiner régulièrement www.LifeVantage.com pour les dernières modifications publiées. Une fois les modifications publiées, les Distributeurs indépendants peuvent choisir d'accepter les modifications ou de les rejeter. Si le Distributeur indépendant les rejette, son Accord sera résilié et ne sera pas renouvelé. Si le Distributeur indépendant continue d'acheter ou de vendre des produits de la Société, de recruter et/ou accepter des remises, des commissions ou des primes de LifeVantage, ces actions seront considérées comme une acceptation de toute modification.

2.4 - Retards

LifeVantage ne sera pas responsable d'éventuels retards ou échecs dans l'exécution de ses obligations lorsque le rendement est rendu commercialement impraticable en raison de circonstances hors de son contrôle raisonnable. Cela comprend, sans s'y limiter, les grèves, les pénuries de main-d'œuvre, les émeutes, les guerres, les décès, les réductions de la source d'approvisionnement d'une partie ou les décrets ou ordonnances gouvernementaux, administratifs ou judiciaires.

2.5 - Divisibilité

Si une quelconque disposition de l'Accord, dans sa version actuelle ou dans une version modifiée, est jugée invalide ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, seule la partie invalide de la disposition sera retirée et les autres modalités et dispositions resteront en vigueur et exécutoires et devront être interprétées comme si cette disposition invalide ou inapplicable n'a jamais fait partie de l'Accord.

2.6 - Aucune renonciation

la Société n'abandonne jamais son droit d'exiger le respect de l'Accord et des lois en vigueur régissant la conduite d'un Distributeur indépendant. Aucun manquement de LifeVantage à exercer un droit ou un pouvoir en vertu de l'Accord ou d'insister sur le respect rigoureux par un Distributeur indépendant de toute obligation ou disposition de l'Accord, et aucune coutume ou pratique des parties en désaccord avec les termes de l'Accord, ne constitue une renonciation au droit de LifeVantage d'exiger le respect absolu de l'Accord. La renonciation de la part de LifeVantage peut être effectuée uniquement par écrit par un agent autorisé de la Société. La renonciation de la part de LifeVantage face à une violation particulière de la part d'un Distributeur indépendant n'affectera ni ne portera atteinte aux droits de LifeVantage à l'égard de toute violation subséquente, ni ne modifiera de quelque façon que ce soit les droits ou obligations de tout autre Distributeur indépendant. Aucun retard ou omission de la part de LifeVantage à exercer un quelconque droit découlant d'une violation n'aura non plus pour effet de modifier ou d'infirmer les droits de LifeVantage à l'égard de cette violation ou de toute violation subséquente. L'allégation ou l'existence d'une réclamation ou d'un motif d'action d'un Distributeur indépendant à l'encontre de LifeVantage ne constitue pas un moyen de défense contre l'application par LifeVantage de toute modalité ou disposition de l'Accord.

2.7 - Langue

The parties acknowledge that the present Agreement has been drawn up in the English language at their express wish. Les parties déclarent et reconnaissent que la présente convention a été rédigée en anglais selon leur volonté expresse.

SECTION 3 - DEVENIR DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT

RÈGLES DE CONDUITE

Les Distributeurs indépendants s'engagent à :

- 1) Se comporter et gérer leurs opérations en tant que Distributeur indépendant de façon honnête, morale et légale.
- 2) Mener des activités respectables qui donnent une bonne image d'eux-mêmes et de LifeVantage.
- 3) Dire du bien de LifeVantage, ainsi que des concurrents.
- 4) Présenter le produit de façon honnête, conformément à ce qui est indiqué dans la documentation LifeVantage, notamment aux références aux affirmations et bienfaits en matière de santé.
- 5) Expliquer le régime de rémunération de façon honnête et exhaustive, tel qu'énoncé dans la documentation organisationnelle de LifeVantage.
- 6) Respecter la vie privée des autres et maintenir le caractère confidentiel des gains personnels et des gains des autres.
- 7) Prendre au sérieux leurs responsabilités de Recruteur et de Ligne ascendante, y compris, sans s'y limiter, former, aider et soutenir volontiers ceux de leur Lignée.
- 8) Prendre au sérieux leurs responsabilités de Recruteur et de Ligne ascendante, y compris, sans s'y limiter,

former, aider et soutenir volontiers ceux de leur Lignée.

- 9) Respecter les relations professionnelles entre LifeVantage et ses conseillers, endosseurs ou associés en parlant d'eux de façon appropriée selon les politiques de LifeVantage et en s'abstenant de prendre contact avec eux.
- 10) Diriger toutes les demandes des médias vers LifeVantage.
- 11) Maintenir des relations commerciales professionnelles et éviter les conflits d'intérêts avec d'autres Distributeurs indépendants et personnes inscrites.
- 12) Se conformer à l'Accord.
- 13) Mener leur Entreprise de distribution indépendante de façon professionnelle afin d'aider à protéger l'opportunité de LifeVantage pour tous.

3.1 - Conditions requises pour devenir Distributeur indépendant

Pour devenir distributeur indépendant LifeVantage, chaque candidat doit :

- 1) être âgé(e) d'au moins dix-huit (18) ans;
- 2) posséder un numéro d'assurance ou un numéro d'entreprise canadien valide ;
- 3) acheter un kit de démarrage LifeVantage ; et
- 4) Présenter un Dossier de candidature de Distributeur indépendant et l'Accord dûment remplis et signés auprès de LifeVantage.

la Société se réserve le droit de refuser toute candidature de nouveau Distributeur indépendant ou demande de renouvellement à sa seule et entière discrétion. L'Accord entre en vigueur dès l'acceptation du Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant par la Société.

3.2 - Inscription de nouveau Distributeur indépendant par téléphone, télécopie ou Internet

En plus de présenter en ligne ou sur papier le Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant, le candidat peut contacter le service d'assistance aux distributeurs LifeVantage durant les heures normales de bureau pour recevoir un numéro d'identification de distributeur indépendant (« DIN ») et une autorisation temporaire de nouveau Distributeur indépendant. (Voir la première page du Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant pour les numéros de téléphone.) Le candidat doit être en mesure de fournir toutes les informations nécessaires par téléphone. Un nouveau kit de démarrage de Distributeur indépendant doit être commandé à ce moment-là en utilisant une carte de crédit valide. Lorsqu'un dossier de candidature est présenté par téléphone, jusqu'à ce que LifeVantage ait reçu la copie papier contenant toutes les informations actuelles du Distributeur indépendant (par télécopie ou courrier), le compte du Distributeur indépendant sera en attente et ne pourra recevoir de commissions. Le DIN et l'autorisation du nouveau Distributeur indépendant seront valides pendant trente (30) jours, en attendant la réception du Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant dûment rempli et signé par LifeVantage. Une fois le Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant original reçu par LifeVantage, le nouvel Accord de Distributeur indépendant sera prolongé d'une (1) année complète à compter de la date d'émission du DIN. Si le nouveau Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant n'est pas reçu dans le délai de 30 jours, l'autorisation temporaire expirera, le DIN sera annulé et la Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant sera automatiquement résilié. Un candidat peut également présenter sa candidature en envoyant par télécopie un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant dûment rempli à LifeVantage. Les Distributeurs indépendants qui présentent leur candidature par télécopie doivent utiliser une carte de crédit pour acheter le kit de démarrage et veiller à ce qu'ils envoient le recto et le verso du Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant par télécopie à LifeVantage. Le numéro de télécopie correct est répertorié dans le Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant.

3.3 - Renouvellement d'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage

La durée de l'Accord est d'un (1) an à compter de la date de son acceptation par LifeVantage. Des frais de renouvellement seront exigés et facturés les années suivantes à chaque date anniversaire annuelle de l'Accord. Une fois les frais de renouvellement annuels perçus, l'Accord sera renouvelé à condition que le Distributeur indépendant soit en règle et que l'Accord n'ait pas été annulé tel que prévu aux présentes.

SECTION 4 - EXPLOITER UNE ENTREPRISE DE DISTRIBUTION INDÉPENDANTE LIFEVANTAGE

4.1 - Adhésion au régime de rémunération LifeVantage

Les Distributeurs indépendants doivent respecter les modalités du régime de rémunération LifeVantage, tel qu'énoncé dans la documentation LifeVantage officielle. Les Distributeurs indépendants ne doivent pas offrir l'opportunité LifeVantage par le biais ou en combinaison avec tout autre système, programme ou méthode de commercialisation autre que celui spécifiquement indiqué dans la documentation LifeVantage officielle. Les Distributeurs indépendants ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Distributeurs indépendants actuels ou potentiels à participer à LifeVantage de quelque manière que ce soit qui diffère du programme tel que défini dans la documentation officielle LifeVantage. Les Distributeurs indépendants ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Distributeurs indépendants actuels ou potentiels à signer un accord ou un contrat autre que les accords et les contrats officiels LifeVantage afin de devenir Distributeur indépendant LifeVantage. De même, les Distributeurs indépendants ne doivent ni exiger ni encourager d'autres Distributeurs indépendants actuels ou potentiels à effectuer des achats ou des paiements à des particuliers ou à d'autres entités pour participer au régime de rémunération LifeVantage, autres que les achats ou paiements recommandés ou requis dans la documentation LifeVantage officielle.

4.2 - Entités commerciales

Une corporation, une société en commandite, une société en nom collectif, une fiducie ou leur équivalent local peuvent déposer leur candidature en tant que Distributeur indépendant LifeVantage en présentant un formulaire d'Entité commerciale auprès de LifeVantage. Si un Distributeur indépendant a présenté sa candidature en ligne, ce formulaire doit être présenté à LifeVantage dans les trente (30) jours suivant l'inscription en ligne. (S'il n'est pas reçu dans le délai de 30 jours, le Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant sera automatiquement résilié.)

Un Distributeur indépendant LifeVantage peut modifier son statut auprès d'un même Recruteur d'individu à société en nom collectif, fiducie, corporation ou leurs équivalents locaux ou d'un type d'entité à un autre en demandant un formulaire de Demande de changement de nom et un Formulaire d'entité commerciale auprès du Service de la conformité de LifeVantage. Le Formulaire d'entité commerciale doit être signé par tous les actionnaires, associés, fiduciaires, membres ou propriétaires de l'Entité commerciale concernée. Les membres de l'entité commerciale concernée sont tenus conjointement et solidairement responsables de toute dette, responsabilité ou autre obligation envers LifeVantage. Une Entité commerciale peut détenir une deuxième et une troisième position seulement dans la mesure où elles sont acquises en tant que « Centres commerciaux multiples », tel que décrit dans le régime de rémunération de LifeVantage. **[NTD: NRFC n'a pas fait référence à un formulaire d'entité commerciale dans le Dossier de candidature de Distributeur indépendant, si un formulaire supplémentaire est requis, il convient de le noter dans le Dossier de candidature de distributeur indépendant].**

4.3 - Mineurs

Une personne qui est reconnue comme mineure dans sa province de résidence peut ne être Distributeur indépendant LifeVantage. Les Distributeurs indépendants ne doivent pas inscrire ou recruter de mineurs dans le programme LifeVantage.

4.4 - Une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage par personne et deux par ménage

Sauf disposition contraire de la Section 4.4, un Distributeur indépendant peut mener des activités ou détenir une participation, légale ou équitable, en tant qu'entrepreneur individuel, associé, actionnaire, fiduciaire, membre, propriétaire ou bénéficiaire, dans une seule Entreprise de distribution indépendante LifeVantage. Les individus de la même unité familiale ne peuvent établir ou avoir un intérêt dans plus de deux Entreprises de Distribution Indépendante LifeVantage (voir Section 6.5 « Cumul »). Une « unité familiale » désigne les époux (tels que définis plus avant ci-après) et les enfants à charge vivant à la même adresse ou y exerçant leurs activités. Afin de préserver l'intégrité du régime de rémunération LifeVantage, les époux qui souhaitent devenir Distributeurs indépendants LifeVantage distincts

doivent signer chacun un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant distinct, et avoir le même Recruteur. Une personne peut être « placée » dans l'Entreprise de distribution indépendante de son époux(se) tant qu'elle a le même Recruteur. Un particulier peut détenir une deuxième et une troisième position seulement dans la mesure où ils sont acquis comme « Centres commerciaux multiples », tel que décrit dans le régime de rémunération de LifeVantage.

4.4.1 - Actions des membres du ménage ou des personnes liées

Si un membre du Ménage immédiat d'un Distributeur indépendant s'engage dans une activité qui, si elle est effectuée par le Distributeur indépendant, violerait une quelconque disposition de l'Accord, une telle activité sera considérée comme une violation par le Distributeur indépendant et LifeVantage peut prendre des mesures disciplinaires conformément à l'Accord à l'encontre du Distributeur indépendant. De même, si une personne associée de quelque façon que ce soit à une Entité Commerciale (collectivement « Personne liée ») viole l'Accord, une telle action sera considérée comme une violation par l'entité et LifeVantage peut prendre des mesures disciplinaires à l'encontre de l'Entité commerciale.

4.5 - Statut de Sous-traitant

Les Distributeurs indépendants sont des entrepreneurs indépendants et non des employés de la Société. Les Distributeurs indépendants ne sont pas des acheteurs d'une franchise ou d'une opportunité commerciale. L'Accord entre LifeVantage et ses Distributeurs indépendants ne crée pas de relation employeur/employé, d'agence, de société en nom collectif ou de coentreprise entre la Société et le Distributeur indépendant. Le Distributeur indépendant est responsable du paiement de toutes les taxes locales, provinciales et fédérales applicables provenant de toute la rémunération acquise à titre de Distributeur indépendant de la Société. Le Distributeur indépendant n'a aucune autorité (explicite ou implicite) pour lier la Société à une quelconque obligation. Chaque Distributeur indépendant peut établir ses propres objectifs, heures et méthodes de vente, à condition de respecter les termes de l'Accord et toutes les lois en vigueur.

4.6 - Inscription/placement ou parrainage

Tous les Distributeurs indépendants actifs en règle peuvent recruter et placer (parrainer) d'autres personnes dans le programme LifeVantage. Chaque Client de vente directe, Client privilégié ou Distributeur indépendant potentiel a le droit ultime de choisir son propre Recruteur et Parrain de placement. Si deux Distributeurs indépendants affirment être le Recruteur et/ou le Parrain de placement du même nouveau Distributeur indépendant, Client privilégié ou Client de vente directe, la Société présupera que la première candidature reçue par la Société est majoritaire.

4.7 - Passage à une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage

4.7.1 - Général

Chaque Distributeur indépendant doit immédiatement aviser LifeVantage de toute modification apportée à l'information contenue dans son Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant. Les Distributeurs indépendants peuvent modifier leur Dossier de Candidature et Accord de Distributeur indépendant existant (c.-à-d. changer le numéro d'assurance en numéro d'entreprise ou modifier la forme de propriété d'entreprise individuelle en entité commerciale détenue par le Distributeur indépendant) en envoyant par écrit un Formulaire de demande de changement de nom, un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant dûment signés, et les documents justificatifs appropriés. LifeVantage peut, à sa discrétion, exiger des documents notariés avant de procéder à un passage à une Entreprise de Distribution indépendante LifeVantage. Veuillez prévoir trente (30) jours après la réception de la demande par LifeVantage pour le traitement.

4.7.2 - Ajout d'un Co-candidat

Lors de l'ajout d'un co-candidat (un individu ou une Entité commerciale) à une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage existante, la Société exige une demande écrite, ainsi qu'un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant dûment remplis, contenant le numéro d'assurance sociale ou le numéro d'entreprise canadien du candidat et du co-candidat. Pour éviter le contournement de la section 4.9 (en ce qui concerne les transferts et les cessions d'une entreprise de Distribution indépendante LifeVantage), le candidat initial doit

demeurer la partie principale du Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant original. Si le Distributeur indépendant initial veut mettre fin à sa relation avec la Société, il doit transférer ou céder son Entreprise de distribution indépendante conformément à la Section 4.9. Si ce processus n'est pas respecté, LifeVantage peut annuler l'Entreprise de distribution indépendante au moment du retrait du Distributeur indépendant initial. Tous les chèques de primes et de commissions seront envoyés à l'adresse figurant dans le dossier du Distributeur indépendant initial. Veuillez noter que les modifications permises dans le cadre de cette Section 4.7.2 n'incluent pas le changement de Recruteur ou de Parrain de placement. Les changements de Recruteur ou de Parrain de placement sont visées dans les Sections 4.7.3 et 4.7.4 ci-dessous. Des frais de traitement sont exigés pour chaque modification demandée, lesquelles doivent être incluses dans la demande écrite et dans le Dossier de candidature et l'Accord de Distributeur indépendant dûment rempli.

4.7.3 - Changement du Recruteur

Afin de protéger l'intégrité de toutes les organisations de commercialisation ainsi que le travail acharné de tous les Distributeurs indépendants, LifeVantage déconseille fortement les changements de Recruteur ou de Parrain de placement. Le maintien de l'intégrité du placement est essentiel à la réussite de chaque Distributeur indépendant et de l'organisation de commercialisation. Par conséquent, les demandes de transfert d'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage d'un Recruteur à un autre feront l'objet d'un examen et tout changement sera effectué à la seule discrétion de la Société.

Le Distributeur indépendant qui désire transférer/modifier doit envoyer un Formulaire de demande de changement de Recruteur dûment rempli et signé, qui comprend l'approbation écrite de son Recruteur et des cinq (5) Distributeurs indépendants de lignée ascendante du Recruteur. Les signatures photocopiées ou facsimilé ne sont pas acceptables. Le Distributeur indépendant qui demande le transfert doit s'acquitter de frais de traitement pour les frais administratifs et le traitement des données. Si le Distributeur indépendant qui effectue le transfert souhaite également déplacer l'un des Distributeurs indépendants dans son Organisation de commercialisation, chaque Distributeur indépendant doit obtenir un Formulaire de demande de changement de Recruteur dûment rempli et le retourner à LifeVantage avec les frais de traitement (c.-à-d. le Distributeur indépendant et chaque Distributeur indépendant dans son Organisation de commercialisation multiplié par les frais de traitement est le coût pour déplacer une organisation LifeVantage.) Les Distributeurs indépendants ne seront pas déplacés avec le Distributeur indépendant qui effectue le transfert/modification à moins que toutes les exigences de cette section soient remplies.

De plus, un changement de Recruteur sera considéré dans les deux (2) circonstances suivantes : Dans les cas d'incitation frauduleuse ou de parrainage contraire à l'éthique, un Distributeur indépendant peut demander d'être transféré à une autre organisation avec l'ensemble de son organisation de commercialisation intacte. Toutes les demandes de transfert/changement alléguant des pratiques frauduleuses d'inscription seront évaluées au cas par cas et seront effectuées à la seule discrétion de la Société.

Pour le transfert ou le changement de Distributeurs indépendants, un délai de trente (30) jours est à prévoir après la réception du Formulaire de demande de changement de Recruteur par LifeVantage pour le traitement pendant la prise d'une décision.

4.7.4 - Changement du Parrain de placement

Les personnes nouvellement inscrites qui n'ont pas été placées sous un Parrain de placement particulier au moment de l'inscription seront, par défaut, placées en Première ligne (comme indiqué ci-dessous) au regard de leur Recruteur. Si un Parrain de placement n'a pas été sélectionné à la fin des trente (30) premiers jours d'inscription, son Recruteur devient alors son Parrain de placement et tout changement par la suite doit être effectué conformément à et par le biais d'un formulaire de Demande de changement de Parrain de placement dûment remplie et signé, qui comprend l'approbation écrite de ses neuf (9) Distributeurs indépendants de lignée ascendante du Parrain de placement. Le Distributeur indépendant qui demande le changement doit envoyer les frais de traitement pour les frais administratifs et le traitement des données. Les Distributeurs indépendants désirant effectuer un changement doivent laisser passer un délai de traitement de trente (30) jours après réception du formulaire de Demande de changement de Parrain de placement par LifeVantage avant qu'une décision ne soit prise.

4.7.5 - Annulation et nouvelles candidatures

Un Distributeur indépendant peut changer d'organisation de commercialisation en annulant volontairement son programme LifeVantage et en demeurant inactif (c.-à-d. aucun achat de produits LifeVantage pour la revente, aucune vente de produits LifeVantage, aucune inscription, aucune participation à des événements LifeVantage, participation à toute autre forme d'activité de Distributeur indépendant, ou exploitation de toute autre entreprise de Distribution indépendante LifeVantage) pendant six (6) mois civils complets. Après la période d'inactivité de six (6) mois, l'ancien Distributeur indépendant peut présenter une nouvelle candidature auprès d'un nouveau Recruteur. LifeVantage envisagera de renoncer à la période d'attente de six (6) mois dans des circonstances exceptionnelles. Ces demandes de renonciation doivent être envoyées à LifeVantage par écrit.

4.8 - Consolidation d'une organisation de commercialisation

Bien qu'une entreprise de Distribution indépendante LifeVantage soit une société de distribution privée exploitée de manière indépendante, la vente, le transfert ou la cession d'une entreprise de Distribution indépendante LifeVantage est assujettie à certaines restrictions. Si un Distributeur indépendant souhaite vendre son entreprise de Distribution indépendante LifeVantage, les critères suivants doivent être remplis :

4.9 - Vente, transfert ou cession d'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage

Même si un Compte de distribution indépendant LifeVantage est un compte de distribution de propriété privée, exploité de manière indépendante, la vente, le transfert ou l'attribution d'un Compte de distribution indépendant LifeVantage est assujetti à certaines limitations. Si un-e Distributeur-trice indépendant-e souhaite vendre son Compte de distribution indépendant LifeVantage, les critères suivants doivent être satisfaits :

- 1) Si l'acheteur est un Distributeur indépendant LifeVantage actif, il doit d'abord mettre fin à son entreprise de Distribution indépendante LifeVantage et attendre au moins six (6) mois avant d'être admissible pour acheter une autre Entreprise de distribution indépendante.
- 2) La transaction doit être approuvée par LifeVantage à sa seule discrétion.
- 3) Le Distributeur indépendant vendeur doit être en règle et n'enfreindre aucune des conditions de l'Accord afin d'être admissible à vendre, transférer ou céder une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage.
- 4) Avant de vendre une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage, le Distributeur indépendant vendeur doit aviser LifeVantage, par écrit, de son intention de vendre l'Entreprise de distribution indépendante LifeVantage. Aucun changement en ligne d'inscription peut résulter de la vente ou du transfert d'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage.
- 5) L'Entreprise de distribution indépendante est réputée avoir mis fin à son entreprise de distribution. Le vendeur doit attendre une période de six (6) mois à compter de la date de la vente, du transfert ou de la cession de son Entreprise de distribution indépendante LifeVantage avant de pouvoir s'inscrire de nouveau en tant que Distributeur indépendant LifeVantage.

4.10 - Séparation d'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage

Les Distributeurs indépendants LifeVantage exploitent parfois leurs entreprises de Distribution indépendantes LifeVantage ensemble en tant que partenaires, notamment par le biais d'une Entité commerciale. Au moment où un mariage ou une union prend fin, ou une Entité commerciale se dissout, des dispositions doivent être prises pour assurer que toute séparation ou division de l'Entité commerciale est accomplie de manière à ne pas nuire aux intérêts et aux revenus des autres Distributeurs indépendants de lignée ascendante ou descendante de l'entreprise de distribution. Si les parties ne parviennent pas à servir au mieux les intérêts des autres Distributeurs indépendants et de la Société, LifeVantage peut résilier involontairement et immédiatement l'Accord et consolider leur Entreprise de distribution indépendante et l'ensemble de leur Organisation de commercialisation conformément à la Section 4.8.

En aucun cas, la lignée descendante des partenaires qui divorcent ou se séparent ou d'une Entité commerciale qui se dissout ne sera divisée en fonction des demandes ou des souhaits des partenaires qui divorcent ou se séparent. De même, LifeVantage ne divisera en aucun cas les commissions et les primes entre les partenaires divorcés ou dissociés ou les membres d'Entités commerciales dissoutes. LifeVantage ne reconnaîtra qu'une seule lignée descendante et n'émettra qu'un chèque de commission par entreprise de Distribution indépendante LifeVantage par cycle de commission. Les chèques de commission seront émis à l'individu ou à l'Entité commerciale de l'entreprise de Distribution. Dans le cas où les parties d'un divorce ou d'une procédure de dissolution sont incapables de résoudre un différend relatif à la disposition des commissions et à la propriété de l'Entreprise de distribution indépendante, les commissions continueront à être payées au membre principal sur le compte. Si un(e) ancien(ne) époux(se) ou une personne apparentée a complètement renoncé à tous ses droits dans l'Entreprise de distribution indépendante LifeVantage initiale, ce dernier est libre de présenter sa candidature auprès d'un Recruteur de son choix, pour autant qu'il respecte la période d'attente prévue à la Section 4.7.5. Dans ce cas, toutefois, l'ancien(ne) époux(se) ou le membre de la famille n'a aucun droit de lignée descendante dans son ancienne organisation de commercialisation. L'ancien(ne) époux(se) ou l'individu lié doit développer la nouvelle organisation de commercialisation de la même manière que tout autre nouveau Distributeur indépendant.

4.11 - Succession

En cas de décès ou d'incapacité d'un Distributeur indépendant, sa Distribution indépendante peut être transmise à ses héritiers. Une documentation juridique appropriée doit être soumise à la Société pour s'assurer que le transfert est correct. Par conséquent, un Distributeur indépendant devrait consulter un avocat pour l'aider à préparer un testament ou un autre document testamentaire. Chaque fois qu'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage est transférée par voie de testament ou autre processus testamentaire, l'ayant cause légal acquiert le droit de percevoir toutes les Distributions financières (telles que définies à la Section 12) de l'Organisation de commercialisation du Distributeur indépendant décédé, à condition que les exigences suivantes soient remplies. Le ou les ayant(s) cause doi(ven)t :

- 1) Signer un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant;
- 2) Se conformer aux termes et aux dispositions de l'Accord;
- 3) Satisfaire à toutes les exigences relatives au statut du Distributeur indépendant décédé;
- 4) les Distributions financières d'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage transférées conformément à la section 4.11 seront payées en un seul chèque conjointement aux ayants cause légaux. Le(s)dit(s) ayant(s) cause doi(ven)t fournir à LifeVantage une « adresse d'enregistrement » à laquelle tous les chèques de Distributions financières seront envoyés.
- 5) Si le Distributeur indépendant est légué à plusieurs ayants cause légaux, ils doivent former une Entité commerciale qui réponde à toutes les exigences et normes commerciales en vertu de la loi applicable et du présent Accord et qui obtienne des numéros d'impôt fédéral et / ou provincial.

4.12 - Transfert en cas de décès d'un distributeur indépendant

Pour effectuer un transfert testamentaire d'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage, l'ayant cause doit fournir ce qui suit à LifeVantage :

- 1) Une copie certifiée du certificat de décès;
- 2) Une copie notariée du testament ou de tout autre acte établissant le droit de l'ayant cause à l'Entreprise de distribution indépendante; et
- 3) Un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant complété et signé.

Si l'ayant cause est déjà un Distributeur indépendant LifeVantage, la Société peut accorder une exception à la règle de la Distribution par ménage sur demande écrite de l'ayant cause.

4.13 - Transfert en cas d'incapacité d'un distributeur indépendant

Pour effectuer un transfert de LifeVantage Independent Distributorship en raison d'une incapacité, un représentant légalement désigné doit fournir ce qui suit à LifeVantage : (1) une copie notariée d'une nomination à titre de fiduciaire ou d'un autre représentant légalement nommé ; (2) une copie notariée du document de fiducie ou de tout autre document établissant le droit du fiduciaire d'administrer l'Entreprise de distribution indépendante LifeVantage ; et (3) un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant complété et signé par le fiduciaire.

Si le représentant intéressé est déjà un Distributeur Indépendant LifeVantage, la Société peut accorder une dérogation à la règle Un Distributeur par Ménage sur demande écrite du représentant intéressé.

4.14 - Erreurs ou questions

Si un distributeur indépendant a des questions ou croit que des erreurs ont été commises concernant les commissions, les bonus, les rapports d'activité de lignée descendante ou les frais de carte de crédit, le Distributeur indépendant doit aviser LifeVantage par écrit dans les soixante (60) jours suivant la date de l'erreur ou de l'incident en question. LifeVantage ne sera responsable d'aucune erreur, d'aucune omission ou d'aucun problème non signalé à la Société dans les soixante (60) jours de l'erreur ou de l'incident supposé en question.

SECTION 5 - RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS

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

Pour assurer la livraison en temps opportun des produits, de la documentation de support et des chèques de commission, il est essentiel que les fichiers de LifeVantage soient à jour. Des adresses sont requises pour l'expédition puisque le produit LifeVantage ne sera pas livré dans une boîte postale. Les Distributeurs indépendants qui prévoient de déménager doivent envoyer tout changement d'adresse, de téléphone ou de courriel aux bureaux corporatifs de LifeVantage - Attention: Service d'assistance au distributeur. Si un Distributeur indépendant est actuellement sur le programme de livraison automatique, la livraison automatique sera automatiquement mise à jour à la nouvelle adresse. Si plus d'un avis de changement d'adresse ou d'accord de livraison automatique a été envoyé à LifeVantage, le plus récent remplace les avis ou accords antérieurs. Veuillez accorder un délai de trente (30) jours après la réception de l'avis ou du contrat par LifeVantage pour le traitement.

5.2 - Obligations de développement continu

5.2.1 - Formation continue

Les Distributeurs indépendants performants effectuent une authentique mission d'assistance et de formation afin de s'assurer que leur ligne descendante exploite correctement leur Entreprise de distribution indépendante LifeVantage. Les Distributeurs indépendants performants sont régulièrement en contact et communiquent avec les Distributeurs indépendants dans leurs organisations de lignée descendante. Des exemples de tels contacts et communications peuvent inclure, mais sans s'y limiter : des bulletins d'information, de la correspondance écrite, des réunions de personnel, des contacts téléphoniques, des messages vocaux, des courriers électroniques et de l'accompagnement auprès des Distributeurs indépendants de lignée descendante aux réunions, sessions de formation et autres activités LifeVantage. Les distributeurs indépendants performants motivent et forment également de nouveaux Distributeurs indépendants en matière de connaissance des produits LifeVantage, de techniques de vente efficaces, de régime de rémunération LifeVantage et de conformité aux politiques et procédures de la Société. La communication et la formation des Distributeurs indépendants de lignée descendante ne doivent cependant pas enfreindre la Section 8.1 (concernant le développement de Distributeurs indépendants dans leurs Organisations de lignée descendante) pour s'assurer que les Distributeurs indépendants n'effectuent pas de revendications produit ou commerciales inappropriées, et qu'ils ne se comportent pas de façon inappropriée ou illégale. À la demande de LifeVantage, chaque distributeur indépendant devrait être en mesure de fournir à LifeVantage des preuves documentées de ses efforts en cours en tant que mentor et en tant que Recruteur.

5.2.2 - Responsabilités de formation accrues

À mesure que les distributeurs indépendants progressent dans les différents niveaux de leadership, ils acquerront une plus grande expérience des techniques de vente, de la connaissance des produits et de la compréhension du programme LifeVantage. Ils peuvent être appelés de temps en temps à partager ces connaissances avec des Distributeurs indépendants moins expérimentés au sein de leur organisation de commercialisation.

5.2.3 - Responsabilités de vente continues

Quel que soit leur niveau de réussite, les Distributeurs indépendants prospères font la promotion des ventes de façon continue et personnelle en cherchant de nouveaux clients, en entretenant leurs clients existants et par la vente aux Clients de vente directe et aux clients privilégiés.

5.3 - Non dénigrement

LifeVantage souhaite fournir à ses Distributeurs indépendants les meilleurs produits, régimes de rémunération et services du secteur. En conséquence, nous apprécions vos critiques constructives et vos commentaires. Tous ces commentaires doivent être envoyés par écrit au Service d'assistance aux distributeurs. Néanmoins, les Distributeurs indépendants ne doivent pas dénigrer, rabaisser ou faire des remarques négatives à l'égard de LifeVantage, d'autres Distributeurs indépendants LifeVantage, des produits de LifeVantage, du régime de rémunération ou des administrateurs, des agents ou des employés de LifeVantage.

5.4 - Fournir de la documentation aux candidats

Un enrôleur doit fournir la version la plus récente des politiques et procédures et du régime de rémunération aux personnes qu'il envisage d'inscrire pour devenir un distributeur indépendant avant que lesdits candidats ne signent un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant. Les copies actuelles des politiques et procédures et du régime de rémunération peuvent être consultées sur le site Web officiel de LifeVantage.

5.5 - Signalement des violations de la politique

Les distributeurs indépendants qui prennent connaissance d'une violation de la politique par un autre distributeur indépendant doivent soumettre un rapport écrit de la violation directement à l'attention du Service de la conformité de LifeVantage. Les détails des incidents 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 - Aucune réclamation de privilèges spéciaux

Aucune réclamation ne peut être faite ou sous-entendue selon laquelle un Distributeur Indépendant a des avantages ou des privilèges spéciaux avec la Société ou est en quelque sorte exempté des mêmes obligations et exigences des autres Distributeurs indépendant LifeVantage.

SECTION 6 - CONFLITS D'INTÉRÊTS

Les Distributeurs indépendants peuvent participer à d'autres activités de vente directe ou de commercialisation en réseau ou multiniveau (collectivement « Entreprises de commercialisation en réseau »), et les Distributeurs indépendants peuvent se livrer à des activités de vente liées à des produits et des services différents de LifeVantage s'ils le désirent. Si un Distributeur indépendant choisit de participer à une autre Entreprise de commercialisation en réseau, afin d'éviter les conflits d'intérêts et de loyauté, les Distributeurs indépendants doivent respecter les conditions suivantes:

6.1 - Non-sollicitation

Pendant la durée de l'Accord, un Distributeur indépendant ne doit pas se livrer au recrutement ou à l'inscription réelle ou tentée d'un Distributeur indépendant LifeVantage pour d'autres entreprises de commercialisation en réseau, directement ou indirectement par l'intermédiaire d'un tiers. Cela inclut, sans toutefois s'y limiter, présenter ou aider à la présentation d'un autre programme de commercialisation en réseau à tout Distributeur indépendant ou Client LifeVantage, ou implicitement ou explicitement encourager tout Distributeur indépendant ou Client LifeVantage à se joindre à une autre entreprise de commercialisation en réseau.

- 1) Pour une période d'une (1) année suivant l'annulation d'un Accord de Distributeur indépendant, il est strictement interdit au Distributeur indépendant de recruter un Distributeur indépendant LifeVantage, un Client privilégié ou un Client de vente directe pour une autre Entreprise de commercialisation en réseau. En signant le Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant, chaque Distributeur indépendant reconnaît et accepte que la société tente de protéger les intérêts commerciaux légitimes par cette interdiction et que ladite interdiction est raisonnable dans sa portée et sa durée.
- 2) Pendant la durée de l'Accord, un distributeur indépendant ne peut:
 - a) Produire, offrir ou transférer toute documentation, bande, CD, DVD ou autre matériel promotionnel de quelque nature que ce soit pour une autre entreprise de commercialisation en réseau utilisé par le Distributeur indépendant ou un tiers pour recruter des Distributeurs indépendants LifeVantage, des Clients privilégiés ou des Clients de vente directe pour cette entreprise de commercialisation en réseau;
 - b) Produire, offrir ou transférer toute documentation, bande, CD, DVD ou autre matériel promotionnel de quelque nature que ce soit pour une autre entreprise de commercialisation en réseau utilisé par le Distributeur indépendant ou un tiers pour recruter des Distributeurs indépendants LifeVantage, des Clients privilégiés ou des Clients de vente directe pour cette entreprise de commercialisation en réseau;
 - c) Offrir aux clients des produits ou faire la promotion du régime de rémunération LifeVantage conjointement avec des produits, services, plans d'affaires, opportunité ou incitation autres que LifeVantage; ou
 - d) Offrir tout produit, service, plan d'affaires, opportunité ou incitation autre que LifeVantage lors de réunions, séminaires, lancements, conventions ou autres activités LifeVantage ou immédiatement après un tel événement.

6.2 - Cibler d'autres Vendeurs directs

LifeVantage n'encourage pas les Distributeurs indépendants à cibler la force de vente d'une autre société de vente directe pour qu'il vendent des produits LifeVantage et deviennent des Distributeurs indépendants pour LifeVantage, et LifeVantage n'encourage pas les Distributeurs indépendants à solliciter ou à inciter les membres de la force de vente d'une autre société à mettre un terme à leur contrat avec cette autre société.

6.3 - Parrainage croisé

Le parrainage croisé réel ou tenté est strictement interdit. Le « parrainage croisé » est défini comme l'inscription d'une personne ou d'une entité qui a déjà un client actuel ou un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant avec LifeVantage, ou qui a eu un tel accord au cours des six (6) mois civils précédents, dans une même ligne de parrainage. L'utilisation du nom d'un époux ou d'une épouse, du nom d'un parent, de noms commerciaux, de ABD, de noms d'emprunt, de corporations, de sociétés en nom collectif, des fiducies, de numéros d'identification fédéraux ou de numéros d'identification fictifs pour contourner la présente police ou toute autre disposition du contrat est strictement interdite. Les Distributeurs indépendants ne doivent pas rabaisser, discréditer ou diffamer d'autres Distributeurs indépendants LifeVantage dans le but d'inciter un autre Distributeur indépendant à faire partie de l'Organisation de commercialisation du premier Distributeur indépendant. Nonobstant ce qui précède, la

présente politique ne doit pas interdire le transfert d'une Entreprise de distribution indépendante LifeVantage conformément à la section 4.9. Si un parrainage croisé est découvert, il doit être immédiatement porté à l'attention de la société. LifeVantage peut prendre des mesures contre le Distributeur indépendant qui a changé d'organisation de commercialisation et / ou le Distributeur indépendant qui a encouragé ou participé au parrainage croisé. LifeVantage peut également transférer toute ou partie de la lignée descendante du Distributeur Indépendant vers son organisation de lignée descendante si la Société le juge équitable et réalisable. Toutefois, LifeVantage n'est pas tenue de transférer l'organisation de lignée descendante du Distributeur indépendant ayant un parrainage croisé, et la disposition finale de l'organisation de commercialisation reste à la seule discrétion de LifeVantage. Les Distributeurs Indépendants renoncent à toute réclamation et causes d'action contre LifeVantage résultant de, ou se rapportant à la disposition de l'organisation de lignée descendante du Distributeur Indépendant.

6.4 - Conservation des demandes ou des commandes

Les Distributeurs indépendants ne doivent pas manipuler les inscriptions de nouveaux candidats et l'achat de produits. Tous les Dossiers de candidature et Accords de Distributeur indépendant et les commandes de produits doivent être envoyés à LifeVantage dans les quarante-huit (48) heures suivant leur signature par un Distributeur indépendant ou par un Client de vente directe (voir la section 6.5 « Cumul »).

6.5 - Cumul

Le « Cumul » est strictement interdit. Le terme Cumul comprend : (1) le défaut de transmettre à LifeVantage ou la retenue d'un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant plus de deux (2) jours ouvrables après son exécution (voir la section 6.4) ; (2) enfreindre la règle des deux Distributeurs indépendants par foyer (voir la section 4.4); et / ou (3) inscrire des individus fictifs ou des entités commerciales dans le programme LifeVantage (voir section 10.4 « Bonus d'achat interdit »).

SECTION 7 - COMMUNICATION ET CONFIDENTIALITÉ DANS UNE ENTREPRISE DE DISTRIBUTION INDÉPENDANTE LIFEVANTAGE

7.1 – Rapports d'activité de lignée descendante

Les rapports d'activités de lignée descendante sont disponibles pour l'accès et la visualisation des distributeurs indépendants sur le site Web officiel de LifeVantage. L'accès des distributeurs indépendants à leurs rapports d'activité de lignée descendante est protégé par mot de passe. Tous les rapports d'activité de lignée descendante et les informations qu'ils contiennent sont confidentiels et constituent des informations exclusives et des secrets commerciaux et sont la propriété exclusive de LifeVantage. Les rapports d'activité de lignée descendante sont fournis aux Distributeurs indépendants dans la plus stricte confidentialité et sont mis à la disposition des Distributeurs indépendants dans le seul but d'aider les Distributeurs indépendants à travailler avec leurs Organisations de lignée descendante respectives dans le développement de leur Entreprise de distribution indépendante LifeVantage. Les Distributeurs Indépendants devraient utiliser leurs Rapports d'activité de lignée descendante pour assister, motiver et former leurs Distributeurs indépendants et apporter une assistance à leurs clients. Le Distributeur indépendant et LifeVantage reconnaissent et acceptent que, sans cet accord de confidentialité et de non-divulgaration, LifeVantage ne fournirait pas de rapports d'activité de lignée descendante au Distributeur indépendant. Un Distributeur Indépendant ne doit pas, pour son propre compte ou pour le compte de toute autre personne, société en nom collectif, association, corporation ou autre entité:

- 1) Divulguer directement ou indirectement toute information contenue dans un rapport d'activité de lignée descendante à un tiers;
- 2) divulguer directement ou indirectement le mot de passe ou tout autre code d'accès du rapport d'activité à lignée descendante;
- 3) utiliser les informations pour faire concurrence à LifeVantage ou à d'autres fins que la promotion de son Entreprise de distribution indépendante Life-Vantage;

- 4) Recruter ou solliciter un Distributeur Indépendant, un Client Privilégié ou un Client de vente directe de LifeVantage figurant dans un Rapport d'activité de lignée descendante, ou de quelque manière que ce soit, tenter d'inciter un Distributeur indépendant, un Client privilégié ou un Client de vente directe, à modifier leur relation commerciale avec LifeVantage;
- 5) utiliser ou divulguer les informations contenues dans un rapport d'activité de lignée descendante à des personnes, une société en nom collectif, une association, une corporation ou une autre entité. Sur demande de la Société, tout Distributeur Indépendant, actuel ou ancien, renverra à la Société l'original et toutes les copies des Rapports d'activité de lignée descendante; et
- 6) Accéder à ces données par la rétro-ingénierie, la surveillance de frappe ou par tout autre moyen constitue pour un Distributeur Indépendant ou un tiers une violation de ces Politiques et procédures.

7.2 - Communication à adhésion facultative

Le Distributeur Indépendant convient que LifeVantage ou une partie agissant en son nom peut vous contacter par téléphone à l'aide d'une technologie automatisée (par exemple, un numéroteur automatique ou une messagerie préenregistrée), une messagerie texte ou un courriel. Vous consentez et acceptez que LifeVantage vous contacte de cette manière au (x) numéro (s) de téléphone ou à l'adresse courriel que vous avez fournie ou mise à jour. Vous comprenez que les tarifs standard de votre service peuvent s'appliquer pour les appels et les messages texte. Vous comprenez que vous pouvez refuser de recevoir des messages texte à tout moment en répondant « STOP ». Vous comprenez que votre consentement n'est pas une condition d'achat. Vous consentez et acceptez la Politique de confidentialité LifeVantage lorsque vous signez et envoyez le présent Accord de Distributeur.

SECTION 8 - LA PUBLICITÉ

8.1 - Général

Afin de sauvegarder et de promouvoir la bonne réputation et les marques établies de LifeVantage et de ses produits, et afin de s'assurer que la promotion de LifeVantage, l'opportunité de LifeVantage, le régime de rémunération et les produits LifeVantage sont conformes à l'intérêt public et évitent tout comportement ou pratique discourtoise, trompeuse et immorale ou contraire à l'éthique, tous les Distributeurs indépendants, sauf ceux qui ont une expérience significative et qui ont Afin de sauvegarder et de promouvoir la bonne réputation et les marques établies de LifeVantage et de ses produits, et afin de s'assurer que la promotion de LifeVantage, l'opportunité de LifeVantage, le régime de rémunération et les produits LifeVantage sont conformes à l'intérêt public et évitent tout comportement ou pratique discourtoise, trompeuse et immorale ou contraire à l'éthique, tous les Distributeurs indépendants, sauf ceux qui ont une expérience significative et qui ont

8.1.1 - Approbation de la documentation

Dans le cas où un Distributeur Indépendant expérimenté, ayant obtenu le grade d'Elite Pro 7 ou plus, produit du matériel de commercialisation supplémentaire de toute sorte incluant, mais sans s'y limiter, des publicités de tout type de média, des brochures, des CD, des enregistrements audio, des affiches ou des bannières, LifeVantage exige que ces documents soient soumis à l'approbation du Service de la conformité de la Société avant d'être utilisés ou rendus publics. Tous ces documents proposés peuvent être envoyés par courrier au Service de la conformité de LifeVantage, 9785, rue South Monroe, bureau 400, Sandy, Utah 84070, par télécopieur au (855) 836-4925, ou par courrier électronique à compliance@lifevantage.com. À moins que le Distributeur Indépendant ne reçoive une autorisation écrite spécifique pour utiliser cette documentation, la demande sera réputée refusée. De plus, LifeVantage se réserve le droit, à sa discrétion, de modifier ou d'interrompre la publication de la documentation déjà approuvée du Distributeur indépendant. Toute ladite documentation ne peut être vendue et ne peut être offerts qu'à titre gracieux.

8.1.2 - Droit de rétractation

LifeVantage se réserve en outre le droit d'annuler l'approbation de tout outil de vente, matériel promotionnel, publicité ou autre documentation, et les distributeurs indépendants renoncent à toute réclamation pour dommages ou rémunération découlant de, ou liée à une telle annulation.

8.1.3 - Conformité stricte requise

Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas affirmer que les documents ou le matériel qu'ils ont écrits ou produits ont reçu l'approbation du Service de la conformité de LifeVantage ou qu'ils sont « approuvés » même s'ils ont reçu l'approbation du Service de la conformité pour leurs documents de commercialisation. Comme ces politiques de conformité sont 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 commercialisation supplémentaire de quelque nature que ce soit et/ou le défaut de mettre en œuvre les politiques dans tout matériel peut entraîner l'une des actions décrites à la section 14.1, notamment, sans s'y limiter:

- 1) Lettre d'avertissement formelle et / ou probation;
- 2) Suspension des commissions;
- 3) Résiliation de l'accord de Distributeur indépendant; et / ou
- 4) Litige possible.

8.2 - Marques et droits d'auteur

Toute propriété intellectuelle de LifeVantage, y compris, mais sans s'y limiter, ses marques, concepts, symboles, logos, marques de service et nom, constitue la propriété exclusive de LifeVantage, nonobstant l'utilisation valide de cette propriété intellectuelle par un Distributeur indépendant pendant la durée de l'Accord.

Aucun Distributeur indépendant ne doit utiliser les noms commerciaux, marques déposées, conceptions ou symboles de LifeVantage sans l'autorisation écrite préalable de LifeVantage. Par exemple, sauf dans des cas limités expressément mentionnés ici, les distributeurs indépendants ne peuvent pas utiliser ou tenter d'enregistrer « LifeVantage », « Protandim », « LifeVantage TrueScience », « The Nrf2 Synergizer », « LfVn », « McCord », « Dr. McCord » ou l'une des marques déposées de LifeVantage, d'autres noms de produits ou leurs dérivés liés à la Société pour utilisation dans tout nom de domaine Internet, mots de recherche Internet / moteur de recherche (voir Section 8.5.17 « Moteurs de recherche »), pages ou blogues sociaux, adresse de courrier électronique, nom d'utilisateur, nom d'équipe, numéro de téléphone ou toute autre adresse ou titre ou alias en ligne pouvant causer de la confusion ou être trompeur ou fallacieux, en ce sens que ceci fait croire ou supposer que la communication provient de, ou est la propriété de LifeVantage. Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas vendre ou distribuer des événements ou des discours enregistrés de la Société sans l'autorisation écrite préalable de LifeVantage. Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas reproduire pour la vente ou toute autre utilisation tout enregistrement de présentations audio ou numériques produites par la Société.

Les noms « LifeVantage », « Protandim » et d'autres noms pouvant être adoptés par LifeVantage sont des exemples de noms commerciaux, de marques de commerce et de marques de service propriété de la Société. En tant que telles, ces marques sont d'une grande valeur pour LifeVantage et sont fournies aux Distributeurs indépendants pour leur utilisation uniquement de la 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 Distributeur indépendant
LifeVantage® Distributeur indépendant

Tous les distributeurs indépendants doivent s'inscrire comme « Distributeur indépendant LifeVantage » sur tout support publicitaire sous leur propre nom. Aucun Distributeur indépendant ne peut placer, utiliser ou afficher des annonces en utilisant le nom ou le logo de LifeVantage. Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas répondre au téléphone en disant « LifeVantage », « LifeVantage Corporation » ou de toute autre manière qui pourrait amener l'appelant à croire qu'il ou elle a rejoint les bureaux de LifeVantage. De même, il est interdit aux Distributeurs indépendants d'utiliser le nom de personnes ou d'entreprises, de marques de commerce, de dessins ou de symboles pour faire avancer leur Entreprise de distribution indépendante LifeVantage sans le consentement écrit du propriétaire.

8.3 - Réclamations et actions non autorisées

8.3.1 - Indemnisation

Un Distributeur indépendant est entièrement responsable de toutes ses déclarations orales et écrites concernant les produits LifeVantage et le régime de rémunération qui ne sont pas expressément contenues dans les documents officiels LifeVantage. Les Distributeurs indépendants acceptent d'indemniser LifeVantage et ses administrateurs, employés, agents et les dégagent de toute responsabilité, y compris, mais sans s'y limiter, les jugements, pénalités civiles, remboursements, frais d'avocat, frais de justice ou pertes d'affaires encourues par LifeVantage en raison des représentations ou actions non autorisées du Distributeur Indépendant. Cette disposition survivra à la résiliation du contrat.

8.3.2 - Revendications de produits

Aucune revendication, y compris des témoignages personnels, quant aux propriétés thérapeutiques, curatives ou bénéfiques de tout produit proposé par LifeVantage ne peut être faite, à l'exception de celles contenues dans les documents officiels LifeVantage. En particulier, aucun Distributeur Indépendant ne peut prétendre que les produits LifeVantage sont utiles dans la guérison, le traitement, le diagnostic, l'atténuation ou la prévention de maladies, troubles ou état physique anormal ou signe ou symptôme de maladies. Non seulement ces revendications contreviennent aux politiques de LifeVantage, mais elles enfreignent potentiellement les lois applicables, notamment les lois et règlements fédéraux et provinciaux, comme la Loi et le Règlement sur les aliments et drogues, la Loi sur la concurrence et ses règlements d'application, et le Code de la consommation et la Loi et le Règlement sur l'emballage et l'étiquetage, y compris ceux promulgués par Santé Canada et d'autres organismes de réglementation gouvernementaux.

Un Distributeur Indépendant qui fournit des témoignages d'expérience de produit sur n'importe quel support doit prendre soin de divulguer sa relation avec LifeVantage, c.-à-d. « Distributeur indépendant LifeVantage® », être honnête dans son témoignage basé sur son expérience personnelle et affirmer qu'il ne prétend pas que son expérience est le résultat typique vécu par les consommateurs.

8.3.3 - Revendications de revenu

Il est important que tous les Distributeurs indépendants soient pleinement informés et aient des attentes réalistes concernant les possibilités de revenu associées au fait d'être un distributeur LifeVantage. Par conséquent, il est important que les Distributeurs indépendants ne formulent aucune revendication, spécifique ou implicite, concernant l'opportunité de revenus qui soit fausse ou trompeuse, y notamment une garantie de revenus de toute nature.

En ce qui concerne les revendications liées au mode de vie (par exemple : mon entreprise LifeVantage m'a permis d'acheter un bateau, de quitter mon emploi, d'acheter une nouvelle maison, etc.), les Distributeurs indépendants ne peuvent faire de revendication que si les conditions suivantes sont respectées:

- 1) L'information doit être précise et non trompeuse;
- 2) L'information doit être basée sur leur expérience et le niveau de rémunération réel, ou être compatible avec les informations de la documentation de support de la Société.

Des exemples de revenus hypothétiques qui sont utilisés pour expliquer le fonctionnement du régime de rémunération et qui reposent uniquement sur des projections mathématiques peuvent être fournis à des Distributeurs indépendants potentiels, à condition que le Distributeur indépendant qui utilise ces exemples hypothétiques précise que ces gains sont hypothétiques.

Lorsqu'une revendication est faite, gains, mode de vie, hypothétiquement, ou autrement, le Distributeur indépendant doit simultanément divulguer immédiatement avant ou après le dernier compte de résultat moyen préparé par la Société.

8.3.4 - Utilisation de noms de célébrités et de leur ressemblance

Aucun nom ou aucune image d'une célébrité ne peut être publié par des Distributeurs indépendants en association avec LifeVantage sans l'approbation écrite préalable de LifeVantage.

8.3.5 - Interaction avec le comité consultatif scientifique et autres consultants de la Société

LifeVantage jouit d'une position unique sur le marché grâce à sa relation privilégiée avec de nombreux professionnels de premier plan en sciences, en commercialisation, en relations publiques, en affaires et en droit. Afin de préserver ces relations au bénéfice de tous les Distributeurs indépendants et de la Société, les Distributeurs Indépendants doivent : (1) adhérer strictement aux politiques de publicité de la Société; et (2) s'abstenir de tout contact avec un membre du Conseil d'Administration de la Société, du Comité scientifique consultatif ou d'un autre consultant ou conseiller de la Société, sans le consentement exprès préalable et écrit de la Société.

8.3.6 - Approbation gouvernementale

Les organismes de réglementation gouvernementaux n'approuvent ni n'appuient aucune entreprise ou aucun programme de vente directe ou de commercialisation de réseau. Par conséquent, les Distributeurs indépendants ne doivent pas représenter ou laisser entendre que LifeVantage ou son régime de rémunération a été « approuvé », « appuyé » ou sanctionné par une agence gouvernementale.

8.4 - Médias de masse

8.4.1 - Interdiction de promotions utilisant des médias de masse

Sauf indication contraire indiquée aux présentes, les Distributeurs indépendants ne peuvent utiliser aucune forme de média ou autre publicité de communication de masse pour promouvoir les produits ou l'opportunité. Cela comprend des reportages ou des articles promotionnels dans des émissions de télévision, des bulletins de nouvelles, des émissions de divertissement, des publicités sur Internet, etc. Les produits peuvent être promus uniquement par un contact personnel ou par une documentation produite et distribuée par la Société ou par les Distributeurs indépendants conformément aux présentes Politiques et procédures. Les Distributeurs indépendants peuvent placer des publicités d'opportunité génériques dans les juridictions autorisant ce type de publicité, mais seulement en conformité avec les Politiques et procédures de la Société et en conformité avec la loi applicable.

8.4.2 - Entretiens auprès des médias

Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas promouvoir les Produits ou l'opportunité au moyen d'entrevues avec les médias, d'articles dans des publications, de bulletins d'information, de communiqués de presse ou toute autre source d'information publique, commerciale ou industrielle, sauf autorisation écrite expresse de la Société. Cela inclut les publications privées payées ou les publications en « groupe fermé ». Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas parler aux médias au nom de la Société et ne peuvent pas laisser sous-entendre qu'ils ont été autorisés par la Société à parler en son nom. Tous les contacts ou demandes de renseignements des médias doivent être immédiatement référés au Service des communications de commercialisation de la Société.

8.5 - Internet

8.5.1 - Général

Indépendamment de la conformité aux Politiques et procédures énoncées aux présentes, tous les Distributeurs indépendants LifeVantage sont personnellement responsables de leurs publications en ligne et de toute autre activité en ligne ayant trait à LifeVantage. Par conséquent, même si un Distributeur indépendant LifeVantage ne possède ni n'exploite de blogue ou de site de médias sociaux, si un Distributeur Indépendant LifeVantage publie sur un tel site lié à LifeVantage ou pouvant y être lié, il est responsable de la publication et doit agir de manière à bâtir, renforcer et améliorer la réputation, l'image et la réputation de LifeVantage au sein de la communauté. Les Distributeurs Indépendants LifeVantage sont également responsables des publications sur tout site Web externe que le Distributeur indépendant LifeVantage possède, exploite ou contrôle.

Les Distributeurs indépendants LifeVantage doivent divulguer leurs noms et prénoms sur tous les médias sociaux pertinents relatifs à LifeVantage et à ses produits ou activités, et chacun d'entre eux doit clairement s'identifier en tant que « Distributeur indépendant LifeVantage ». Les publications anonymes ou l'utilisation d'un alias sont interdites.

Les Distributeurs indépendants LifeVantage doivent éviter les conversations, commentaires, images, vidéos, fichiers audio, applications inappropriées ou tout autres contenus adultes, profanes, discriminatoires ou vulgaires. La détermination de ce qui est inapproprié est à la seule discrétion de LifeVantage, et les Distributeurs indépendants LifeVantage fautifs seront sujets à des mesures disciplinaires.

Les Distributeurs indépendants LifeVantage ne peuvent pas utiliser de pourriel sur un blogue, l'indexation de pourriel ou toute autre méthode de réplique de masse pour laisser des commentaires sur un site Web, un blogue ou un forum. Les commentaires des Distributeurs indépendants créés ou affichés en ligne doivent être utiles, uniques, pertinents et spécifiques à l'article du blogue.

En règle générale, les Distributeurs Indépendants LifeVantage ne peuvent pas utiliser de référence géographique dans les noms de pages / titres ou les URL de leurs médias sociaux ou sites Web externes à LifeVantage. À des fins de clarification et pour éviter toute ambiguïté, sauf pour une URL par défaut ou une modification approuvée d'une URL par défaut, les Distributeurs indépendants LifeVantage ne peuvent pas utiliser les termes « LifeVantage », « Protandim » ou toute adresse de site Web externe ou URL associée (par exemple, www.jillsellsProtandim.com ou www.blogspot.lifevantageofstlouis.com).

Tout site Web externe qui contient « LifeVantage » ou « Protandim », un autre nom de produits et de programmes LifeVantage ou toute dérivation de ceux-ci dans l'URL doit être transféré à LifeVantage ou fermé/résilié à la demande de LifeVantage. En aucun cas le Distributeur indépendant LifeVantage ne peut vendre un tel nom de domaine à un tiers sans le consentement écrit préalable de LifeVantage.

8.5.2 - Sites Web de Distributeurs indépendants

Si un Distributeur indépendant désire utiliser une page Web Internet pour promouvoir son Entreprise de distribution indépendante, il ne peut le faire que par le programme de site Web répliqué de la Société, en utilisant le modèle social LifeVantage. Ce programme permet aux Distributeurs indépendants de faire de la publicité sur Internet et d'utiliser une conception de page d'accueil qui peut être personnalisée avec les coordonnées du Distributeur indépendant. Ces sites Web donnent au Distributeur indépendant une présence professionnelle et approuvée par la Société sur Internet. Les ventes en ligne peuvent uniquement être générées à partir d'un site Web répliqué LifeVantage d'un Distributeur indépendant.

Un Distributeur indépendant ne doit pas utiliser de publicités « aveugles » sur Internet qui font des revendications produits ou des revendications de revenus qui sont associées aux produits LifeVantage, à l'opportunité LifeVantage ou au régime de rémunération LifeVantage.

8.5.3 - Médias sociaux et autres utilisations d'Internet

Les Distributeurs indépendants peuvent utiliser Internet, les sites de réseaux sociaux, les blogues, les médias sociaux et les applications, ainsi que d'autres sites dont le contenu est basé sur la participation des utilisateurs et le contenu généré par les utilisateurs, les forums, les wikis et les podcasts pour faire les choses suivantes:

- 1) Communiquer des informations préliminaires sur LifeVantage ou leur implication avec LifeVantage;
- 2) Diriger les utilisateurs vers leur site Web répliqué LifeVantage; et
- 3) Publier de la documentation de support produite par LifeVantage à partir de sources corporatives LifeVantage telles que les applications mobiles LifeVantage Pro et LV Share, ou en le téléchargeant sur la bibliothèque virtuelle de LifeVantage.

Une telle utilisation est permise à condition qu'elle soit (1) accessoire à l'utilisation principale du site Web ou du forum, (2) ne contienne aucune information fausse ou trompeuse sur LifeVantage, ses produits ou ses opportunités commerciales, et (3) soit conforme aux autres politiques énoncées dans les présentes, y compris, sans s'y limiter, les politiques relatives à l'utilisation des marques de commerce, des noms commerciaux et des autres droits de propriété intellectuelle de LifeVantage.

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

LifeVantage dispose d'une page Facebook publique qu'elle utilise pour inviter des clients et des investisseurs potentiels à se renseigner sur la Société. Elle n'est pas destinée à être utilisée par les Distributeurs indépendants LifeVantage pour vendre des produits ou promouvoir leurs activités ou pour interagir avec d'autres distributeurs ou consommateurs. Ainsi, les Distributeurs indépendants LifeVantage ne peuvent pas placer des informations de lien sur la page Facebook publique de LifeVantage, ni publier des prix, des promotions, du matériel de commercialisation, des ventes, des publicités ou des annonces concernant leurs activités. LifeVantage se réserve le droit de supprimer tous les messages postés sur la page Facebook officielle de la Société à sa seule discrétion.

8.5.3.2 - Pages Facebook (ou similaires) du Distributeur Indépendant fermées

LifeVantage créera également une communauté Facebook fermée pour l'utilisation par la société et les distributeurs indépendants. Les Distributeurs indépendants peuvent également créer un groupe fermé et utiliser ce groupe pour informer, discuter et diffuser des informations sur LifeVantage, ses produits, sa science et ses opportunités commerciales entre eux. Les Distributeurs indépendants ne peuvent rejoindre ces groupes qu'avec le consentement de LifeVantage, et tout le contenu et les discussions seront protégés par un mot de passe et fermés au public. Aucun Distributeur indépendant ne doit autoriser l'accès ou la diffusion d'informations provenant de tels groupes.

8.5.4 - Utilisation de la propriété intellectuelle de tiers

Si les Distributeurs indépendants LifeVantage utilisent les marques, noms commerciaux, marques de service, droits d'auteur ou propriété intellectuelle d'un tiers dans toute publication en ligne, il est de leur responsabilité de s'assurer qu'ils ont reçu la licence appropriée pour utiliser cette propriété intellectuelle et payer les frais liés à la licence. Toute propriété intellectuelle d'un tiers doit être correctement référencée comme étant la propriété de la tierce partie, et le Distributeur indépendant doit respecter toutes les restrictions et conditions que le propriétaire de la propriété intellectuelle place sur l'utilisation de sa propriété.

8.5.5 - Respect de la vie privée

Les Distributeurs indépendants LifeVantage doivent toujours respecter la vie privée des autres dans leurs messages. Ils ne doivent pas participer aux rumeurs ou déclencher des rumeurs sur des produits ou des services individuels, d'entreprise ou de concurrents. Les Distributeurs indépendants LifeVantage ne peuvent pas lister les noms d'autres individus ou entités dans leurs publications, à moins d'avoir la permission écrite de la personne ou de l'entité qui fait l'objet de leur publication.

8.5.6 – Professionnalisme

Les Distributeurs indépendants LifeVantage doivent s'assurer que leurs messages sont véridiques et exacts. Cela exige qu'ils vérifient tous les documents qu'ils publient en ligne. Ils doivent également vérifier soigneusement que leurs publications ne contiennent pas d'erreurs d'orthographe, de ponctuation et de grammaire. L'utilisation d'un langage injurieux est interdite.

8.5.7 – Publications interdites

Les Distributeurs indépendants LifeVantage ne peuvent faire aucune publication ou lien vers des publications ou autres documents qui:

- 1) sont sexuellement explicites, obscènes ou pornographiques;
- 2) sont offensants, vulgaires, haineux, menaçants, nuisibles, diffamatoires, calomnieux, harcelants, ou discriminatoires (que ce soit fondé sur la race, l'origine ethnique, la croyance, la religion, le sexe, l'orientation sexuelle, le handicap physique ou autre);
- 3) sont graphiquement violents, y compris toute image de jeu vidéo violente;
- 4) incitent à un comportement illégal;
- 5) se livrent à des attaques personnelles à l'encontre de tout individu, groupe ou entité; ou
- 6) constituent une violation d'un droit de propriété intellectuelle de la Société ou d'un tiers.

8.5.8 – Réponses aux messages négatifs en ligne

Les Distributeurs indépendants LifeVantage ne doivent pas discuter avec toute personne effectuant une publication négative à leur égard, d'autres Distributeurs indépendants LifeVantage ou LifeVantage. Ils doivent signaler les messages négatifs auprès de la Société à l'adresse compliance@lifestyle.com. Répondre à de telles publications négatives ne fait qu'alimenter une discussion avec des personnes qui ne respectent pas les mêmes normes élevées que LifeVantage et nuit ainsi à la réputation et à la cote d'estime de LifeVantage.

8.5.9 – Annulation de votre entreprise LifeVantage

Si l'entreprise d'un Distributeur indépendant LifeVantage est annulée pour quelque raison que ce soit, il ou elle doit cesser d'utiliser le nom LifeVantage et toutes les marques, noms commerciaux, marques de service et autres droits de propriété intellectuelle de LifeVantage, ainsi que tous les dérivés de ces marques et propriété intellectuelle, dans toutes les publications et sur tous les sites Web externes qu'il ou elle utilise. Si un Distributeur indépendant LifeVantage publie sur un site de médias sociaux sur lequel il s'est déjà identifié en tant que représentant de Distributeur indépendant LifeVantage, il doit clairement indiquer qu'il n'est plus Distributeur indépendant LifeVantage.

8.5.10 – Courriel

Les Distributeurs indépendants doivent utiliser les avertissements suivants dans toute correspondance par courriel lorsqu'ils discutent de LifeVantage ou de l'opportunité ou du programme LifeVantage:

L'expéditeur de ce courriel est un Distributeur indépendant de LifeVantage et, à ce titre, est un entrepreneur indépendant de LifeVantage. Les Distributeurs indépendants ne sont pas des employés de LifeVantage. Si vous avez des questions à propos de l'entreprise, veuillez contacter le service d'assistance aux Distributeurs par téléphone au (866) 460-7241, par télécopie au (855) 676-9280, ou par courriel à l'adresse distributorsupport@lifestyle.com. Ce courriel (y compris les pièces jointes) contient des informations qui peuvent être confidentielles et/ou légalement privilégiées. À moins d'en être le destinataire prévu, vous ne pouvez pas utiliser, copier ou divulguer à quiconque le message ou toute information contenue dans le message ou à partir des pièces jointes qui ont été envoyées avec ce courriel. Si vous avez reçu ce message par erreur, veuillez en informer l'expéditeur par courriel et supprimer le message. La divulgation non autorisée et/ou l'utilisation des informations contenues dans ce courriel peut entraîner une responsabilité civile et pénale. De plus, les Distributeurs indépendants doivent respecter la législation anti-pourriel canadienne. Veuillez consulter le paragraphe 8.6 ci-dessous pour plus d'informations.

De plus, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent se conformer à la législation anti-pourriel canadienne. Veuillez consulter le paragraphe 8.6 ci-dessous pour plus d'informations

8.5.11 – Petites annonces en ligne

Les Distributeurs indépendants actuels et anciens ne peuvent pas utiliser les petites annonces en ligne (y compris, mais sans s'y limiter, Craigslist) pour annoncer, vendre ou vendre au détail des produits LifeVantage, des offres de produits ou des opportunités spécifiques.

8.5.12 – Sites Web d'enchères en ligne

Les produits et programmes de LifeVantage ne peuvent être publiés sur eBay ou d'autres sites de ventes aux enchères en ligne, et les Distributeurs indépendants ne peuvent en aucun cas autoriser ou aider un tiers à vendre des produits LifeVantage sur eBay ou d'autres sites d'enchères en ligne.

8.5.13 – Vente au détail en ligne

Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas publier ou vendre des produits LifeVantage sur un site de vente au détail ou un site de commerce électronique, y compris Amazon.com ou similaire (à l'exception de leur propre site Web répliqué). De plus, les Distributeurs indépendants ne peuvent (1) engager ni sciemment permettre à un tiers de vendre des produits LifeVantage sur un magasin de détail en ligne ou un site de commerce électronique ou (2) vendre des produits à un tiers lorsque le Distributeur indépendant a des raisons de croire que ce tiers

vendra les produits sur un quelconque magasin de détail en ligne ou site de commerce électronique. Les Distributeurs indépendants peuvent obtenir les images et les descriptions de produits alors en vigueur à partir de l'onglet Outils de leur Bureau virtuel, que les Distributeurs indépendants peuvent uniquement afficher sur leur site Web répliqué LifeVantage.

8.5.14 – Bannières publicitaires

Les Distributeurs indépendants peuvent mettre des bannières publicitaires sur leurs sites Web tiers (tel que décrit ci-dessous); à condition, toutefois, qu'ils n'utilisent que des modèles et des images approuvés par LifeVantage dans l'onglet Outils du Bureau virtuel, et qu'ils n'indiquent aucun prix, rabais ou promotion de tout produit LifeVantage sur une telle publicité. Toutes les bannières publicitaires liées à LifeVantage sur ces sites Web doivent renvoyer directement vers leurs sites Web répliqués LifeVantage.

8.5.15 – Liens de spam

Les liens de spam sont définis comme des publications multiples et consécutives de contenus identiques ou similaires dans des blogues, des wikis, des livres d'or, des sites Web ou d'autres forums ou groupes de discussion en ligne accessibles au public et ne sont pas autorisés. Cela inclut le pollupostage de blogue, le pollupostage de commentaires de blogue et/ou le référencement abusif. Tous les commentaires des Distributeurs indépendants sur des blogues, des forums, des livres d'or, etc., doivent être uniques, informatifs et pertinents.

8.5.16 – Présentation sur médias numériques (p. ex. YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Les Distributeurs indépendants ne peuvent télécharger, soumettre ou publier de contenus vidéo, audio ou photo liés à LifeVantage sur un quelconque site Web.

8.5.17 – Les liens sponsorisés, les annonces au paiement par clic (PPC) et les liens sponsorisés de recherche payante ou les annonces au paiement par clic (PPC) ne sont pas acceptables.

8.6 – Pollupostage et télécopies non sollicitées

Sauf disposition contraire des présentes Politiques et procédures, les Distributeurs indépendants ne peuvent envoyer ou transmettre des télécopies non sollicitées, des courriels de masse, des courriels non sollicités, des messages non sollicités, des messages textes ou d'autres types de messages similaires ou des messages de pollupostage en relation avec leurs entreprises de Distribution indépendante LifeVantage. En particulier, les Distributeurs indépendants doivent éviter la transmission par téléphone, télécopie, courrier électronique ou message électronique de toute publicité matérielle ou d'information ou promotion de LifeVantage, de ses produits, de son Régime de rémunération ou de tout autre aspect de la Société transmis à toute personne, sauf que les Distributeurs indépendants peuvent envoyer des télécopies, des courriels et des messages à toute personne avec qui le Distributeur indépendant a une relation commerciale ou personnelle établie. Le terme « relation commerciale ou personnelle établie » désigne une relation antérieure ou existante qui comprend des communications bilatérales volontaires entre un Distributeur indépendant et une personne, sur la base de : (1) une demande ou question dans les six mois précédents, ou un achat effectué par la personne au cours des 24 mois précédents concernant des produits offerts par ce Distributeur indépendant; ou (2) une relation personnelle ou familiale, n'ayant pas été résiliée auparavant par l'une ou l'autre des parties. Dans le cas d'une relation familiale, la personne et le Distributeur indépendant doivent être liés par un mariage, une union de fait ou toute relation parent-enfant légale.

8.7 – Téléprospection

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes ainsi que les autres autorités locales compétentes ont chacun des règlements qui limitent les pratiques de téléprospection. De nombreuses autorités ont des règlements « ne pas appeler » dans le cadre de leurs lois de téléprospection. Bien que LifeVantage ne considère pas les Distributeurs indépendants comme des « télévendeurs » au sens traditionnel du terme, ces règlements gouvernementaux définissent généralement les termes « télévendeur » et « téléprospection » de sorte que l'action involontaire d'un Distributeur d'appeler quelqu'un dont le numéro de téléphone est inscrit sur un registre « ne pas appeler » pourrait l'amener à enfreindre la loi. De plus, ces règlements ne doivent pas être pris à la légère, car ils peuvent entraîner des pénalités et des amendes importantes, par violation.

Par conséquent, les Distributeurs indépendants ne doivent pas effectuer de téléprospection dans le cadre de leurs activités de Distribution indépendante LifeVantage. Le terme « téléprospection » désigne le fait de passer un ou plusieurs appels téléphoniques à une personne ou une entité afin d'inciter à l'achat d'un produit ou d'un service LifeVantage ou de les engager pour l'opportunité LifeVantage. Les appels « à froid » vers des clients potentiels ou à des Distributeurs indépendants qui font la promotion des produits ou services de LifeVantage ou de l'opportunité LifeVantage constituent de la téléprospection et sont interdits. De plus, les Distributeurs indépendants n'utiliseront pas de systèmes de numérotation automatique ou de listes de numéros de téléphone aléatoires relatifs au fonctionnement de leurs entreprises de Distribution indépendante LifeVantage. L'expression « système de numérotation automatique » désigne un équipement permettant 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. De plus, les Distributeurs indépendants reconnaissent et acceptent de respecter les lignes directrices relatives à la téléprospection.

8.8 – Prix de produit annoncé

Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas annoncer les produits LifeVantage à un prix INFÉRIEUR au prix de détail suggéré d'une (1) unité du produit LifeVantage. Les Distributeurs indépendants conviennent également que toute publicité concernant le prix des produits sera véridique et ne contiendra pas de déclarations trompeuses (p. ex. « Prix le plus bas disponible » qui laisse entendre qu'un Distributeur indépendant peut vendre des produits à un prix inférieur qu'un autre Distributeur indépendant, etc.). Toute violation de cette Section 8.8 par un Distributeur indépendant constituera une violation de l'Accord et pourra entraîner des actions punitives, y compris, mais sans s'y limiter, l'une des actions énoncées dans la Section 14.

8.9 – Responsabilité

Dans un tel cas où un Distributeur indépendant ne respecte pas cette Section 8, il sera seul responsable des conséquences ou des dommages qui en découlent. Dans toute la mesure permise par les lois en vigueur, LifeVantage ne sera en aucun cas responsable de toute conséquence ou dommage découlant du non-respect par le Distributeur indépendant de cette Section 8.

SECTION 9 – RÈGLES ET RÈGLEMENTS

9.1 – Identification

Tous les Distributeurs indépendants sont tenus de fournir leur numéro d'assurance sociale, leur numéro d'entreprise canadien ou un numéro d'identification équivalent émis par un gouvernement à LifeVantage dans le Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant. Lors de l'inscription, la Société fournira au Distributeur indépendant un numéro d'identification de Distributeur indépendant (DIN) unique qui permettra de l'identifier. Ce numéro sera utilisé pour passer des commandes et suivre les distributions financières.

9.2 – Impôts sur le revenu

Chaque Distributeur indépendant est responsable de payer toutes les taxes locales, provinciales et fédérales applicables sur tout revenu généré en tant que Distributeur indépendant.

9.3 – Assurance

9.3.1 – Couverture d'activité commerciale

Les Distributeurs indépendants LifeVantage peuvent souhaiter obtenir une couverture d'assurance pour leur entreprise de Distribution. Une telle assurance sera à la seule charge du Distributeur indépendant. Souvent, les polices d'assurance-habitation de propriétaire ne couvrent pas les blessures liées aux affaires professionnelles ou le vol ou l'endommagement des stocks ou d'équipements commerciaux. Les Distributeurs indépendants doivent contacter leur agent d'assurance pour s'assurer que leurs biens en question sont protégés.

9.3.2 – Couverture de responsabilité produit

LifeVantage maintient une couverture d'assurance pour protéger la Société et les Distributeurs indépendants contre les réclamations en responsabilité produits. La police d'assurance de LifeVantage étend la couverture aux Distributeurs indépendants dans la mesure où ils commercialisent les produits LifeVantage dans le cours normal de leurs activités et conformément aux politiques de la Société et aux lois et règlements en vigueur. La politique de responsabilité produits de LifeVantage ne peut étendre la couverture aux réclamations ou actions qui découlent de la mauvaise conduite d'un Distributeur indépendant dans la commercialisation des produits.

9.4 – Commercialisation internationale

Les Distributeurs indépendants sont autorisés à inscrire des Clients directs, des Clients préférés ou des Distributeurs indépendants seulement dans les pays dans lesquels LifeVantage est autorisé à mener à bien des activités commerciales tel qu'annoncé dans la documentation LifeVantage officielle ou sur le site Web de la Société. La conduite et les activités autorisées sur les marchés non autorisés et/ou non destinés à la revente sont décrites à la Section 9.4.1 ci-dessous.

9.4.1 – Définitions de commercialisation internationale

9.4.1.1 – Marchés non autorisés (avant commercialisation) – Avant l'ouverture officielle d'un pays, l'activité du Distributeur indépendant autorisé se limite à la fourniture de cartes de visite et à la tenue, l'organisation ou la participation à des réunions ne dépassant pas cinq (5) participants, y compris le Distributeur indépendant. Les autres participants doivent être des connaissances personnelles ou des connaissances de connaissances personnelles. Ces réunions doivent avoir lieu dans une maison ou un établissement public, mais ne peuvent pas avoir lieu dans une chambre d'hôtel privée.

Les comportements interdits pour le Distributeur indépendant avant l'ouverture du marché sur tous les marchés comprennent, sans toutefois s'y limiter:

9.4.1.1.1 – Toutes les techniques d'appel à froid (solicitation de personnes qui ne sont pas des connaissances personnelles antérieures du Distributeur indépendant qui prend contact) sont strictement interdites sur les marchés non autorisés;

9.4.1.1.2 – Importer ou faciliter l'importation, la vente, le don ou la distribution de quelque manière que ce soit des produits, services ou échantillons de produits de la Société;

9.4.1.1.3 – Placer tout type de publicité ou distribuer du matériel promotionnel relatif à la Société, ses produits ou l'opportunité, à l'exception du matériel LifeVantage officiel spécifiquement autorisé pour la distribution dans des marchés non ouverts tels que désignés par la Société;

9.4.1.1.4 – Solliciter ou négocier un accord dans le but d'engager un citoyen ou un résident d'un marché non ouvert à l'opportunité, un Recruteur spécifique ou une ligne de parrainage spécifique. De plus, les Distributeurs indépendants ne peuvent inscrire un citoyen ou un résident de marchés non ouverts dans un Pays autorisé ou en utilisant les formulaires d'Accord de distribution d'un Pays autorisé, à moins que le citoyen ou résident du marché non ouvert ait, au moment de l'inscription, le statut de résident permanent et l'autorisation légale de travailler dans le pays autorisé. Il relève de la responsabilité du Distributeur indépendant d'assurer le respect des exigences de résidence et d'autorisation de travail. L'adhésion ou la participation à, ou la propriété d'une société, d'un partenariat ou d'une autre entité juridique dans un comté autorisé ne constitue pas en elle-même la résidence ou l'autorisation légale de travailler. Si un participant à une entreprise de Distribution indépendante ne fournit pas de preuve de résidence et d'autorisation de travail à la demande de la Société, la Société peut, à son choix, déclarer la convention de distribution nulle dès sa date d'effet;

9.4.1.1.5 – Accepter de l'argent ou toute autre contrepartie, ou être impliqué dans une transaction financière avec un Distributeur indépendant potentiel, 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 à bien des activités commerciales liées à l'Entreprise;

9.4.1.1.6 – Promouvoir, faciliter ou mener tout type d'activité qui dépasse les limitations établies dans les Politiques et procédures de la Société ou que la Société, à sa seule discrétion, juge contradictoires aux activités de la Société ou à ses intérêts éthiques dans l'expansion internationale.

9.4.1.2 – Non destiné à la revente (« NDR »)

Les pays où les résidents du pays sont autorisés à importer des produits pour leur usage personnel uniquement sur une base « non destinés à la revente », mais dont la revente est interdite.

9.5 – Respect des lois et ordonnances

9.5.1 – Ordonnances locales

Il existe des lois régissant certaines activités commerciales à domicile. Dans la plupart des cas, ces ordonnances ne s'appliquent pas aux Distributeurs indépendants LifeVantage en raison de la nature de leurs entreprises de Distribution indépendante. Cependant, les Distributeurs indépendants doivent respecter les lois qui leur sont applicables. Si un agent du gouvernement indique à un Distributeur indépendant qu'une ordonnance s'applique à lui, le Distributeur indépendant doit être poli et coopératif et envoyer immédiatement une copie de l'ordonnance au Service de la conformité de LifeVantage. Dans la plupart des cas, il existe des exceptions à l'ordonnance qui peut s'appliquer aux Distributeurs indépendants LifeVantage.

9.5.2 – Respect des lois en vigueur

Les Distributeurs indépendants doivent respecter toutes les lois et tous les règlements fédéraux, provinciaux et locaux concernant la conduite de leurs entreprise de Distribution indépendante.

9.5.2.1 – Lois anti-corruption

Les Distributeurs indépendants doivent respecter toutes les lois anti-corruption, y compris la Loi sur la corruption d'agents publics étrangers (« LCAPE »), sur les marchés où la Société exerce ses activités. La LCAPE exige généralement que vous n'effectuiez jamais, directement ou indirectement (par l'intermédiaire d'un tiers), de paiement ou de don dans le but d'influencer les actes ou les décisions d'agents étrangers. Il existe quelques exceptions limitées à cette règle. Étant donné que les règles et les exceptions relatives à la lutte contre la corruption sont complexes, vous devriez consulter votre propre conseiller juridique en ce qui concerne les questions relatives au respect de la LCAPE ou des lois anti-corruption. Pour plus d'informations sur la politique de la Société en la matière, veuillez vous référer au Code de conduite des affaires et d'éthique de la Société.

9.5.2.2 – Système de vente en pyramide

Un Distributeur indépendant ne doit pas établir une structure de commercialisation à plusieurs niveaux qui ne soit pas conforme aux conditions générales figurant dans l'Accord et qui soit considérée comme illégale en vertu des lois en vigueur. A cet égard, un Distributeur indépendant ne doit pas:

- 1) Obliger ses représentants à recruter des distributeurs potentiels;
- 2) Exiger un paiement de ses représentants uniquement pour obtenir le droit de percevoir une rémunération pour le recrutement d'autres personnes (les paiements sont autorisés uniquement pour l'achat de produits);
- 3) Exiger un paiement comme condition de participation, autre qu'une quantité spécifique de produits aux frais du Distributeur indépendant et dans le seul but de faciliter les ventes (p. ex., un kit de démarrage);
- 4) Permettre à ses représentants de faire des représentations relatives à la rémunération sans divulgation juste, raisonnable et en temps opportun et ne pas limiter la commercialisation et la publicité que ces représentants peuvent faire aux distributeurs potentiels.

SECTION 10 – VENTES

10.1 – Débouchés commerciaux

LifeVantage encourage fortement la distribution et la vente de ses produits par le biais de contacts personnels. Afin de renforcer cette méthode de commercialisation et d'aider à établir une norme d'équité pour sa base de Distributeurs indépendants, les Distributeurs indépendants ne peuvent afficher ou vendre des produits ou de la documentation LifeVantage dans un établissement de vente au détail. Toutefois, les Distributeurs indépendants peuvent vendre des produits LifeVantage auprès d'établissements de service qui prennent des clients sur rendez-vous uniquement, tels que des salons de coiffure, des spas ou des cliniques chiropratiques, etc. LifeVantage permettra aux Distributeurs indépendants de solliciter et de réaliser des ventes commerciales moyennant l'approbation 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 commerciales, expositions et autres forums de vente

Les Distributeurs indépendants peuvent exposer et/ou vendre des produits LifeVantage dans des foires commerciales et des expositions professionnelles. Avant de soumettre un dépôt au promoteur de l'événement, les Distributeurs indépendants doivent communiquer par écrit avec le Service de la conformité de la Société pour approbation conditionnelle, car la politique de LifeVantage n'autorise qu'un seul Distributeur indépendant LifeVantage par événement. L'approbation finale sera accordée au premier Distributeur indépendant qui soumettra une annonce officielle de l'événement, une copie du contrat signé par le Distributeur indépendant et le responsable de l'événement, ainsi qu'un reçu indiquant qu'un dépôt a été payé pour le stand. L'approbation est donnée uniquement pour l'événement spécifié. Toute demande de participation à des événements futurs doit être soumise à nouveau auprès du Service de la conformité. LifeVantage se réserve en outre le droit de refuser l'autorisation de participer à toute fonction qu'elle ne juge pas appropriée pour la promotion de ses produits, services ou de l'opportunité LifeVantage. L'autorisation ne sera pas donnée pour les réunions d'échange, les ventes de garage, les marchés aux puces ou les marchés fermiers, car ces événements ne sont pas favorables à l'image professionnelle que LifeVantage souhaite représenter.

10.3 – Interdiction d'achats de stocks excédentaires

Les Distributeurs indépendants ne sont pas tenus de transporter de stocks de produits ou de matériels de vente. Toutefois, les Distributeurs indépendants qui le font peuvent trouver qu'il est plus facile de vendre aux clients et de créer une organisation de commercialisation en raison de la réduction du temps de réponse pour répondre aux commandes des clients ou pour répondre aux besoins d'un nouveau Distributeur indépendant. Chaque Distributeur indépendant doit prendre sa propre décision à l'égard de ces questions. Afin d'assurer que les Distributeurs indépendants ne sont pas surchargés de stocks excédentaires qu'ils ne sont pas en mesure de vendre, ces stocks peuvent être retournés à LifeVantage à la suite de l'annulation du Distributeur indépendant conformément aux dispositions de la Section 13. LifeVantage interdit strictement l'achat de produits en quantités déraisonnables principalement dans le but de se qualifier pour des commissions, des primes ou des promotions dans le cadre du régime de rémunération. Les Distributeurs indépendants ne peuvent pas acheter plus d'inventaire qu'ils ne peuvent raisonnablement revendre ou consommer en un mois, ni encourager les autres à le faire.

10.4 – Interdiction d'achats bonus

Les achats bonus sont strictement et absolument interdits. Les achats de bonus incluent, sans toutefois s'y limiter, l'implication directe ou indirecte dans : (1) l'inscription de personnes ou d'entités à l'insu et/ou sans l'exécution d'un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant par ces personnes ou entités; (2) l'inscription frauduleuse d'un individu ou d'une entité en tant que Distributeur indépendant, Client privilégié ou Client de vente directe ; (3) l'inscription ou la tentative d'inscription d'individus ou d'entités inexistantes en tant que Distributeurs indépendants, Clients privilégiés ou Clients de vente directe (voir la Section 6.5 « Cumul ») ; (4) l'utilisation d'une carte de crédit par ou au nom d'un Distributeur indépendant, d'un Client privilégié ou d'un Client de vente directe lorsque le Distributeur indépendant, le Client privilégié ou le Client de vente directe n'est pas le titulaire du compte de cette carte de crédit ; et (5) l'achat de produits LifeVantage pour le compte d'un autre Distributeur indépendant ou d'un autre Client ou sous le DIN ou l'identifiant client d'un autre Distributeur indépendant dans le but d'obtenir des commissions, des bonus ou des primes.

10.5 – Interdiction de reconditionnement et de ré-étiquetage

Les Distributeurs indépendants ne peuvent reconditionner, réétiqueter, remplacer ou modifier les étiquettes de tout produit, information, matériel ou programme LifeVantage de quelque manière que ce soit. Les produits LifeVantage doivent être vendus uniquement dans leur emballage d'origine et dans un emballage complet. Un tel ré-étiquetage ou reconditionnement violerait les lois en vigueur, ce qui pourrait entraîner des sanctions pénales sévères. Les Distributeurs indépendants doivent également être conscients du fait que leur responsabilité civile peut se voir engagée lorsque, par suite du reconditionnement ou du ré-étiquetage de produits, la ou les personnes utilisant le(s) produit(s) peuvent subir tout type de blessure ou que leurs biens sont endommagés.

SECTION 11 - EXIGENCES DE VENTE

11.1 – Ventes de produits

Le régime de rémunération LifeVantage repose sur la vente de produits LifeVantage aux clients finaux. Les Distributeurs indépendants doivent satisfaire aux exigences de vente au détail personnelles et de lignée descendante (ainsi que remplir d'autres responsabilités stipulées dans l'Accord) pour être admissibles aux remises, primes, commissions et aux progrès vers des niveaux de réussite plus élevés. Les exigences de vente suivantes doivent être satisfaites pour que les Distributeurs indépendants soient admissibles aux commissions:

11.1.1 – Volume des ventes

Les Distributeurs indépendants doivent satisfaire aux exigences relatives au volume des ventes personnelles (« VP ») et au volume des ventes organisationnelles (« VO ») pour répondre aux exigences associées à un rang particulier tel que spécifié dans le régime de rémunération LifeVantage. Le VP inclut les achats effectués par le Distributeur indépendant et les Clients directs, sauf que le volume des Clients privilégiés inscrits personnellement sera également inclus dans le VP du Distributeur indépendant aux fins d'avancement de rang. Tous les Distributeurs indépendants sont toujours tenus d'avoir leur commande personnelle mensuelle d'Auto-expédition pour remplir les conditions mensuelles spécifiées dans le régime de rémunération. Le VO inclura le VP total de tous les Distributeurs indépendants de son Organisation de commercialisation plus le VP du Distributeur indépendant.

11.1.2 – Respect de la règle de vente de 70%

Le Distributeur indépendant doit respecter la Règle de vente de 70% comme indiqué dans la Section 11.3 ci-dessous.

11.2 – Aucune restriction de territoire

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

11.3 – Règle de vente de 70%

En passant une nouvelle commande de produits, un Distributeur indépendant est réputé avoir certifié avoir vendu ou consommé au moins 70 % de tous les produits achetés dans les commandes antérieures. Chaque Distributeur indépendant qui reçoit des remises, des primes ou des commissions et qui commande des produits supplémentaires s'engage à conserver la documentation attestant la conformité à la présente politique, y compris les preuves de ventes au détail, pendant une période d'au moins quatre (4) ans. Un Distributeur indépendant accepte de mettre cette documentation à la disposition de la Société à la demande de la Société. Le non-respect de cette exigence ou la fausse représentation de la quantité de produits vendus ou consommés dans le but d'avancer dans le régime de rémunération constitue une violation de la convention et un motif de résiliation. En outre, une violation de cette exigence permet à la Société de récupérer les commissions versées au Distributeur indépendant pour toute période pendant laquelle ces documents ne sont pas conservés ou pour lesquels cette disposition a été violée.

11.4 – Reçus de ventes

Les Distributeurs indépendants doivent fournir à leurs Clients de détail deux copies d'un reçu de vente LifeVantage officiel au moment de la vente. Ces reçus doivent être conformes aux règles et règlements de protection du consommateur et doivent énoncer les droits de protection du consommateur prévus par la loi en vigueur. Les Distributeurs indépendants doivent conserver tous les reçus de vente au détail, doivent respecter les règles et règlements de protection des consommateurs et doivent, pour une période de quatre ans, les fournir à LifeVantage à la demande de la Société. Les dossiers documentant les achats des clients directs du Distributeur indépendant seront conservés par LifeVantage. Les Distributeurs indépendants doivent s'assurer que les informations suivantes figurent sur chaque reçu de vente : En Alberta, au Manitoba, à Terre-Neuve, en Nouvelle-Écosse, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Saskatchewan:

En Alberta, au Manitoba, à Terre-Neuve-et-Labrador, en Nouvelle-Écosse, à l'IPÉ et en Saskatchewan :

- 1) le nom et l'adresse du client de détail;
- 2) le nom, l'adresse professionnelle, le numéro de téléphone et le numéro de télécopie de LifeVantage;
- 3) le nom du Distributeur indépendant;
- 4) la date à laquelle l'accord a été conclu et l'adresse où il a été signé;
- 5) une description des marchandises avec suffisamment de détails pour identifier les marchandises;
- 6) un prix détaillé des marchandises ;
- 7) le coût total du contrat;
- 8) les conditions de paiement;
- 9) dans le cas d'un accord pour la 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) le cas échéant, la fréquence et les dates de toutes les livraisons de marchandises;
- 12) un énoncé des droits d'annulation ci-dessous avec un en-tête de police de 12 points et du texte de police de 10 points.

Lorsque la déclaration des droits d'annulation ne figure pas sur la page de couverture de l'accord, un avis doit figurer sur la page de couverture de l'accord en pas moins de 12 points en gras, indiquant l'emplacement de la déclaration des droits d'annulation. « Vous pouvez résilier le présent contrat à partir du jour de sa conclusion et jusqu'à 10 jours après avoir reçu la copie du contrat ou de la déclaration des droits d'annulation. Vous n'avez pas à justifier d'un motif de résiliation. Si vous ne recevez pas les marchandises ou services dans les 30 jours de la date figurant sur le contrat, vous pouvez résilier ce contrat dans l'année suivant la date du contrat. Vous perdez ce droit si vous acceptez la livraison après les 30 jours. Il existe d'autres motifs de prolongation de la résiliation. Pour plus d'informations, vous pouvez communiquer avec le bureau des consommateurs de votre province/territoire. Si vous résiliez ce contrat, le vendeur dispose de 15 jours pour vous rembourser votre argent et faire les reprises ou vous remettre la valeur des reprises en espèces. Vous devez ensuite rendre les marchandises. Pour résilier, vous devez envoyer une notification de résiliation à l'adresse figurant ci-après ou au présent contrat. Vous devez faire la notification de résiliation par une méthode qui vous permette de le prouver, notamment par télécopie, courrier ou par remise en main propre. Adresse pour la notification : [Inclure l'adresse applicable pour la notification.] »

Au Québec :

- 1) Le numéro de permis de commerçant itinérant du Distributeur indépendant;
- 2) Le nom, l'adresse et le numéro de téléphone et, le cas échéant, l'adresse électronique et le numéro de télécopie de chaque établissement du commerçant itinérant au Québec, ainsi que 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 télécopie du client de détail;
- 4) La date à laquelle le contrat est passé et l'adresse à laquelle il est signé;
- 5) La description et la quantité des marchandises faisant l'objet du contrat;
- 6) Le prix en espèces de chaque article de marchandises;
- 7) Les montants de tous les droits exigibles en vertu d'une loi fédérale ou provinciale;
- 8) Le montant total que le client au détail doit payer en vertu du contrat;
- 9) Le cas échéant, conditions générales 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, d'annuler le contrat à sa seule discrétion, dans les 10 jours suivant la date où chacune des parties est en possession d'un duplicata du contrat; et
- 12) Toute autre information prescrite par la loi.

11.5 – Résiliation du contrat de vente avec les consommateurs finaux

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 produits auprès des Distributeurs indépendants ou de LifeVantage même peuvent annuler leur achat dans les dix (10) jours suivant la date à laquelle le client reçoit un reçu de vente. De même, pour une période d'un an après la conclusion d'un contrat, les clients peuvent annuler leur achat si la marchandise ou les services ne sont pas fournis dans les 30 jours suivant la date de livraison précisée dans le contrat (à moins que le client n'accepte la livraison de la marchandise ou des services LifeVantage Politiques et procédures canadiennes de LifeVantage É.-U. janvier 2017 17010601.01 • Page 30 CAN_DMS: \ 105945831\4 après la période de 30 jours). Le client peut exercer ce droit en remettant un avis d'annulation écrit à LifeVantage ou au Distributeur indépendant. La vente sera annulée lorsque l'avis est envoyé. Dans les quinze (15) jours suivant l'annulation, LifeVantage ou le Distributeur indépendant, selon le cas, doit rembourser tous les montants reçus en vertu du contrat. En Nouvelle-Écosse, en plus de ce qui précède, un Distributeur indépendant qui a conclu un contrat de vente avec LifeVantage peut annuler son achat à tout moment, pourvu que le Distributeur indépendant n'ait pas vendu les produits.

Au Québec :

Les résidents du Québec ayant acheté des marchandises auprès des Distributeurs indépendants ou de LifeVantage même peuvent annuler leur achat dans les dix (10) jours suivant la date à laquelle chacune des parties est en possession d'un duplicata du contrat de vente. Le client peut exercer ce droit d'annulation en (1) renvoyant la marchandise au commerçant itinérant, en l'occurrence le Distributeur indépendant ou son représentant; (2) renvoyant 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 l'avis. Dans les quinze (15) jours de l'annulation (la « période de retour de 15 jours »), les parties restitueront ce qu'elles ont reçu l'une de l'autre, sauf si le client, à la suite d'un acte ou d'une faute pour lequel il est responsable, est incapable de

restaurer ces marchandises dans l'état où il les a reçues. Le commerçant itinérant assumera les frais de restitution. Les Distributeurs indépendants qui vendent des produits aux résidents du Québec assument le risque de perte ou de détérioration de toute marchandise jusqu'à l'expiration de la période de retour de 15 jours.

SECTION 12 – REMISES, PRIMES ET COMMISSIONS

12.1 – Admissibilité aux remises, primes et commissions

Un Distributeur indépendant doit être actif et en conformité avec l'Accord pour être admissible aux remises, primes et commissions (« Distributions financières »). Tant qu'un Distributeur indépendant respecte les termes de l'Accord, LifeVantage versera des Distributions financières à ce Distributeur indépendant conformément au Régime de rémunération. Le montant minimum pour lequel LifeVantage émettra un chèque est de 10,00 \$. Si les Distributions financières d'un Distributeur indépendant ne sont pas égales ou supérieures à 13,00 \$, la Société accumulera les Distributions financières jusqu'à ce qu'elles atteignent 13,00 \$. Un chèque sera émis après que 13,00 \$ a été accumulé.

12.1.1 – Frais de traitement des chèques

LifeVantage facturera des frais de traitement de chèque de 5,00 \$ pour tous les chèques postés.

12.1.2 – Frais de chèque de remplacement

S'il s'avère nécessaire pour LifeVantage de réémettre un chèque de prime ou de commission parce qu'il a été perdu, LifeVantage facturera des frais de 15,00 \$ pour chaque chèque de remplacement fourni.

12.2 – Ajustement des remises, primes et commissions

Les Distributeurs indépendants reçoivent des remises pour un VP de plus de 200 PV et des Distributions financières basées sur les ventes réelles de produits aux consommateurs finaux. Lorsqu'un produit est retourné à LifeVantage pour des fins de remboursement, les Distributions financières attribuables au produit retourné seront déduites dans le mois au cours duquel le remboursement est accordé, et continuant chaque période de paie par la suite jusqu'à ce que la commission soit recouvrée auprès des Distributeurs indépendants qui ont reçu les Distributions financières sur les ventes ou l'achat des produits remboursés.

12.2.1 – Annulation au cours des 30 premiers jours

Si un Distributeur indépendant choisit d'annuler l'Accord dans les trente (30) jours suivant l'inscription et choisit également de retourner le produit qu'il a commandé, un remboursement sera émis pour le montant total payé moins les frais d'expédition et de manutention, et des remises, des primes ou des commissions qui ont été accordés conformément à la Section 12.2 « Rajustement des remises, primes et commissions ».

12.3 – Commissions et crédits non réclamés

Les Distributeurs indépendants doivent déposer ou retirer des remises, commissions et chèques bonus dans les six mois à compter de leur date d'émission. Les chèques non encaissés après six (6) mois seront annulés. Après qu'un chèque a été annulé, LifeVantage tentera d'informer le Distributeur indépendant qui détient un chèque non encaissé en envoyant un avis mensuel écrit à sa dernière adresse connue indiquant le montant du chèque et informant le Distributeur indépendant qu'il peut demander que le chèque soit réédité. Il y aura des frais de 25,00 \$ pour la réémission d'un chèque. Ces frais seront déduits du solde dû au Distributeur indépendant. Les clients directs au détail, les clients privilégiés et les Distributeurs indépendants qui ont un crédit sur compte doivent utiliser leur crédit dans les six (6) mois suivant la date à laquelle le crédit a été émis. Si les crédits n'ont pas été utilisés dans les six (6) mois, LifeVantage tentera d'aviser le Distributeur indépendant, le client privilégié ou le client détaillant direct sur une base mensuelle en envoyant un avis écrit à la dernière adresse connue, en avisant le Distributeur indépendant, le client privilégié ou le client détaillant direct du crédit. Des frais de 10,00 \$ seront exigés pour chaque tentative de notification. Ces frais seront déduits du crédit du Distributeur indépendant ou du Client sur le compte.

12.4 – Voyages et récompenses d'encouragement

De temps à autre, la Société peut offrir des voyages d'encouragement et d'autres récompenses à des Distributeurs indépendants qualifiés. Ces récompenses ou voyages peuvent être basés sur le titre et la haute performance du Distributeur indépendant et sont fournis uniquement aux personnes listées dans un Accord de Distributeur indépendant admissible, jusqu'à concurrence du tarif aérien pour deux de ces personnes et une chambre d'hôtel. Les voyages incitatifs ou les récompenses ne peuvent être différés pour une acceptation future et n'ont aucune valeur monétaire. Aucun paiement ou crédit ne sera accordé à ceux qui ne peuvent ou qui choisissent de ne pas participer à des voyages ou d'accepter des prix.

Nonobstant toute disposition contraire des présentes, et bien que la Société puisse payer une partie ou la totalité des coûts de tels voyages d'encouragement, le Distributeur indépendant s'engage à indemniser et à dégager la Société de toute réclamation, blessure, perte ou autre dommage subi en relation avec le voyage par le Distributeur indépendant et / ou ses invités. Le Distributeur indépendant ne peut pas réclamer ni se prévaloir de toute police d'assurance de la Société pour couvrir les coûts et dépenses de toute blessure, perte ou autre dommage au Distributeur indépendant et / ou aux invités du Distributeur indépendant.

La Société peut être tenue par la loi d'inclure la juste valeur marchande des primes, voyages, etc. sur le rapport d'impôt de fin d'année du Distributeur indépendant. Le Distributeur indépendant est responsable de toutes les taxes applicables et s'engage à tenir la Société à l'abri de toute réclamation d'assujettissement à l'impôt relative à ces voyages de motivation et récompenses.

S'il est découvert que le Distributeur indépendant a fait de fausses déclarations ou a violé l'Accord en devenant éligible pour ces voyages et récompenses, la Société peut facturer au Distributeur indépendant les coûts encourus par la Société ou tous les avantages ou récompenses reçus par le Distributeur indépendant. La Société se réserve le droit, à sa seule et entière discrétion, de refuser la participation pour toute raison qu'elle jugera nécessaire.

12.5 – Rapports

Aux fins de la présente section 12.5, « LifeVantage » désigne l'entité et tous ses employés, agents, administrateurs, entrepreneurs indépendants, Distributeurs indépendants, clients et agents.

12.5.1 – Rapports de Ligne descendante

Le Distributeur indépendant comprend que LifeVantage fournit régulièrement des informations à chacun de ses Distributeurs indépendants. Ceci inclut, mais sans s'y limiter, les rapports d'activité de lignée descendante en ligne ou téléphonique, tels que le volume des ventes personnelles et de groupe, et l'activité de parrainage de lignée descendante (les « Informations »).

12.5.2 – Indemnisation du rapport

Le Distributeur indépendant s'engage à ne jamais faire valoir de réclamation de quelque nature que ce soit contre LifeVantage, y compris ses agents, administrateurs, employés et entrepreneurs indépendants, découlant ou liée de quelque manière que ce soit à la présentation, compilation, développement, publication et diffusion par LifeVantage de l'information, y compris, mais sans s'y limiter, une réclamation pour perte de gains, primes, commissions et perte d'occasions. Cet accord de la part de chaque Distributeur indépendant s'étend à tout acte ou omission d'agir de la part de LifeVantage tel que, sans s'y limiter, l'inexactitude, l'incomplétude, la gêne, le retard ou la perte de l'utilisation de l'Information. Toutefois, la présente section 12.5.2 ne s'applique pas aux réclamations qui peuvent découler d'une faute intentionnelle ou d'un mépris des droits des Distributeurs indépendants de la part de LifeVantage.

SECTION 13 – GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT D'INVENTAIRE

13.1 – Garantie des produits

Les produits et la documentation de commercialisation retournés par le Distributeur indépendant à LifeVantage dans les trente (30) jours suivant l'achat recevront un remboursement de 100%, moins les frais d'expédition et de manutention. Seuls les produits non ouverts peuvent être remboursés, à moins qu'ils ne soient défectueux. Le produit doit être en état de revente et de réapprovisionnement afin d'être susceptible d'être remboursé. Le produit en état de revente est défini comme produit toujours dans son emballage d'origine, avec les joints et l'emballage en place. Tous les retours doivent avoir une Autorisation de retour de marchandise (« ARM ») émise par le service Distributeurs. Les Distributeurs indépendants et les Clients sont responsables du retour du produit à la Société dans les dix (10) jours ouvrables suivant la réception de l'ARM ou le produit ne sera pas éligible au retour.

13.2 – Rachat d'inventaire

Un Distributeur indépendant qui démissionne, dont la démission doit être sous forme écrite, peut retourner le produit ou le matériel de commercialisation acheté au cours des douze (12) derniers mois avant la démission, sous réserve de la Règle des Ventes de 70 % (voir Section 11.3 ci-dessus), suivant les mêmes dispositions énoncées à la section 13.1 ci-dessus, en ce qui concerne la revente et les RMA. Une fois respectées toutes les exigences applicables, un remboursement complet, moins des frais de réapprovisionnement de 10 % et des frais d'expédition et de manutention seront émis par la Société. Tout produit qui a expiré, ou qui expirera dans les trois (3) mois, ne sera pas admissible à un remboursement. Veuillez compter jusqu'à vingt (20) jours depuis la réception du produit pour le traitement du remboursement.

13.2.1 – Si une expédition est refusée, qu'il s'agisse d'une commande automatique ou d'une commande qui vient d'être passée, LifeVantage facturera des frais de refus d'expédition de 10,00 \$ sur le mode de paiement.

13.3 – Exceptions aux politiques de remboursement

Les distributions financières précédemment payées peuvent être annulées et les distributions financières futures peuvent être ajustées à la suite des retours de produits ou des rachats d'actions à la seule discrétion de la Société. Les Commissions versées au Distributeur indépendant et à son parrain pour le produit retourné par le Distributeur indépendant ou le client peuvent être débitées du compte du Distributeur indépendant en lignée ascendante ou retenues sur les paiements de commissions actuels ou futurs. Un Distributeur indépendant ne doit pas s'appuyer sur le volume de lignée descendante existant à la clôture d'une période de commission, car les retours peuvent entraîner des modifications à son titre, son rang et/ou ses commissions.

SECTION 14 – RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS ET RECOURS

14.1 – Violation et remèdes

Toute violation de l'Accord, y compris des présentes Politiques et procédures, ou toute conduite commerciale illégale, frauduleuse, trompeuse ou contraire à l'éthique par un Distributeur indépendant peut entraîner, à la discrétion de LifeVantage, une ou plusieurs des actions suivantes:

- 1) l'émission d'un avertissement ou d'une réprimande sous forme écrite;
- 2) l'émission d'un avis écrit ordonnant au Distributeur indépendant de prendre des mesures correctives immédiates;
- 3) Perte de droits à un ou plusieurs chèques de bonus et de commissions; en totalité ou en partie;
- 4) La retenue des distributions financières pendant la période où LifeVantage enquête sur une conduite qui viole prétendument l'Accord;
- 5) Suspension de l'Accord pour une ou plusieurs périodes de paie;

- 6) l'annulation de l'Accord;
- 7) Annulation de l'Accord de tout autre membre du ménage immédiat du Distributeur indépendant ou d'un individu lié qui est lié au Distributeur indépendant défaillant;
- 8) Toute autre mesure expressément permise par l'Accord que LifeVantage juge nécessaire de mettre en œuvre et appropriée afin de remédier aux blessures causées partiellement ou exclusivement par la violation du Distributeur indépendant; ou
- 9) L'ouverture d'une procédure judiciaire pour un redressement monétaire ou équitable ou les deux.

14.2 – Grievs et plaintes

Lorsqu'un Distributeur indépendant a un grief ou une plainte avec un autre Distributeur indépendant concernant une pratique ou un comportement en relation avec son Organisation de commercialisation, le Distributeur indépendant se plaignant doit d'abord signaler le problème à son Recruteur qui devra examiner le problème et essayer de le résoudre avec le Recruteur de l'autre partie. Si le problème ne peut être résolu, il doit être signalé par écrit au Service d'assistance aux distributeurs de la société. Le Service d'assistance aux distributeurs examinera les faits et tentera de régler la plainte.

14.3 – Droit applicable et résolution des différends

14.3.1 – L'interprétation et l'exécution du présent Accord sont régies par les lois internes de l'État de l'Utah et doivent être interprétées conformément à ces lois, sans préjudice des principes des conflits d'intérêts.

14.3.2 – Les parties conviennent que la compétence personnelle et le lieu du procès de tout différend découlant de ou lié au présent « Accord » relèvent exclusivement des tribunaux d'État et fédéraux situés dans l'État de l'Utah, comté de Salt Lake, et les deux parties se soumettent par la présente et renoncent à toute objection quant à la compétence personnelle ou le lieu d procès dans ces tribunaux à cette fin.

14.3.3 – Chaque partie est responsable de ses propres honoraires d'avocat et de tous les autres frais et de toutes les dépenses encourus dans la résolution de tout différend sans égard au résultat. Nonobstant ce qui précède, ou toute autre disposition contraire dans le présent Accord, dans toute action en justice engagée pour remédier au détournement de produits non autorisé (tel qu'énoncé aux paragraphes 8.15.12 et 8.15.13 du présent Accord), la partie gagnante aura le droit de recouvrer les honoraires d'avocats, les frais et les dépenses engagés pour enquête, poursuite ou défense lors d'une telle action.

14.4 – Mesure injonctive

Le Distributeur indépendant reconnaît que les clauses restrictives du présent Accord relatives à la protection des informations confidentielles et/ou exclusives de LifeVantage sont raisonnables et nécessaires pour protéger les intérêts légitimes de LifeVantage. Le Distributeur indépendant reconnaît en outre que la violation de ses clauses restrictives causerait un préjudice irréparable à LifeVantage, dont le montant et l'étendue seraient très difficiles à estimer ou à vérifier. Par conséquent, le Distributeur indépendant accepte que LifeVantage ait le droit, sans qu'il soit nécessaire de déposer une caution ou un autre titre, d'émettre une injonction pour empêcher le Distributeur indépendant d'enfreindre ou de menacer de violer ces engagements. Dans tous les cas, une mesure injonctive ne doit pas être le recours exclusif de LifeVantage.

14.5 – Résidents du Québec

Nonobstant ce qui précède, pour les Distributeurs indépendants qui sont des résidents de la province de Québec, l'interprétation et l'application de la présente convention sont régies par les lois internes de la province de Québec, sans préjudice des principes de conflit de lois.

SECTION 15 - COMMANDER

15.1 – Clients de vente directe et Clients privilégiés

Les Distributeurs indépendants sont encouragés à faire la promotion des programmes de Clients de vente directe et de Clients privilégiés de LifeVantage auprès de leurs clients. Les programmes Client de vente directe et Client privilégié permettent à ces deux types de clients d'acheter leurs produits directement auprès de LifeVantage. Sous réserve de la protection du consommateur et des règles et règlements des démarcheurs, les clients appellent simplement le numéro de commande sans frais de LifeVantage pour passer leurs commandes qu'ils peuvent facturer sur leur carte de crédit. LifeVantage enverra les produits commandés directement au client. Pour s'assurer que les Distributeurs indépendants reçoivent les commissions appropriées, les Clients de vente directe et les Clients privilégiés ne peuvent pas passer de commande sans le numéro d'identification d'un Distributeur indépendant. Les clients privilégiés doivent également s'inscrire au programme de livraison automatique de LifeVantage dans le cadre duquel le Client privilégié s'engage à faire livrer automatiquement chaque mois un colis présélectionné de produits LifeVantage chez lui. (Pour clarifier la différence entre les Clients de vente directe et les Clients privilégiés, veuillez vous référer à leurs définitions respectives à la section 18.

15.2 – Achat de produits LifeVantage

Chaque Distributeur indépendant devra acheter ses produits directement auprès de LifeVantage en utilisant son numéro de Distributeur indépendant. Si un Distributeur indépendant achète des produits auprès d'un autre Distributeur indépendant ou de toute autre source, le Distributeur indépendant acheteur ne recevra pas le volume des ventes personnelles associé à cet achat.

15.3 – Politiques générales de commande

Pour les commandes par correspondance avec un paiement invalide ou incorrect, LifeVantage tentera de contacter le Distributeur indépendant ou le Client par téléphone et/ou courrier pour tenter d'obtenir un autre paiement. Si ces tentatives échouent après cinq (5) jours ouvrables, la commande sera retournée sans être traitée. Aucune commande contre remboursement ou C.R. ne sera acceptée. LifeVantage ne maintient aucune exigence de commande minimum. Les commandes de produits et d'aides à la vente peuvent être combinées.

15.4 – Politique d'expédition et de retour

LifeVantage expédiera rapidement toute partie d'une commande actuellement en stock. Toutefois, si un article commandé est en rupture de stock, il sera considéré comme une commande en souffrance et envoyé lorsque LifeVantage recevra un inventaire supplémentaire. Les Distributeurs indépendants seront facturés et recevront un Volume de vente personnelles sur les articles en rupture de stock, sauf mention contraire sur la facture indiquant que le produit ne se fabrique plus. LifeVantage avisera les Distributeurs indépendants, les Clients privilégiés et les Clients de vente directe si des articles sont en rupture de stock et ne seront pas être expédiés dans les trente (30) jours suivants la date de la commande. Une date d'expédition estimée sera également fournie. Les articles en rupture de stock peuvent être annulés à la demande du Distributeur indépendant, Client privilégié ou Client de vente directe. Les Distributeurs indépendants, Clients privilégiés et Clients de vente directe peuvent demander un remboursement, un crédit sur compte ou une marchandise de remplacement pour les commandes en souffrance annulées. Si un remboursement est demandé, le Volume des ventes personnelles du Distributeur indépendant sera réduit du montant du remboursement dans le mois au cours duquel le remboursement est émis.

15.5 – Confirmation de la commande

Un Distributeur indépendant et/ou destinataire d'une commande doit confirmer que le produit reçu correspond au produit indiqué sur la facture d'expédition et qu'il est exempt de dommages. Ne pas aviser LifeVantage de toute divergence ou dommage dans les trente (30) jours suivant l'expédition annule le droit d'un Distributeur indépendant de demander une correction.

15.6 – Abandon du produit

Une transaction de commande est considérée comme terminée uniquement lorsque la commande a été payée et que la méthode de livraison a été satisfaite. Si ces conditions ne sont pas remplies dans les quatre-vingt-dix (90) jours à compter de la date de la commande, nous nous réservons le droit de déterminer le résultat final de la commande et de nous libérer de toute autre obligation ou responsabilité.

SECTION 16 - PAIEMENT ET EXPÉDITION

16.1 – Dépôts

Aucune somme ne doit être payée ou acceptée par un Distributeur indépendant pour une vente à un client personnel, sauf au moment de la livraison du produit. Les Distributeurs indépendants ne doivent pas accepter que les fonds des clients soient conservés en dépôt en prévision des livraisons futures.

16.2 – Insuffisance de fonds

Il est de la responsabilité de chaque Distributeur indépendant de s'assurer qu'il y a suffisamment de fonds ou de crédits disponibles sur son compte pour couvrir la commande mensuelle de livraison automatique. LifeVantage n'est pas obligé de contacter les Distributeurs indépendants en ce qui concerne les commandes annulées en raison de fonds ou de crédit insuffisants. Ce type d'annulation de commande peut entraîner le non-respect par le Distributeur indépendant de la réception du produit ou de ses besoins en Volume de vente personnelle pour le mois.

16.3 – Restrictions à l'utilisation par des tiers des cartes de crédit

Un Distributeur indépendant ne doit pas permettre à d'autres Distributeurs indépendants ou Clients d'utiliser sa carte de crédit pour tout achat effectué auprès de la Société.

16.4 – Taxes de vente

En vertu de ses activités commerciales, LifeVantage est tenue de facturer des taxes de vente sur tous les achats effectués par des Distributeurs indépendants, des Clients privilégiés et des Clients de vente directe, et de remettre les taxes facturées aux autorités respectives. Par conséquent, LifeVantage percevra et remettra les taxes de vente au nom des Distributeurs indépendants, en fonction du prix de détail suggéré des produits, selon les taux d'imposition applicables dans la province ou le territoire vers lequel l'expédition est destinée. Si un Distributeur indépendant a envoyé un certificat d'exonération de taxe de vente et une licence d'enregistrement de taxe de vente, ou toute autre exemption similaire, et que LifeVantage a accepté, les taxes de vente ne seront pas ajoutées à la facture et le Distributeur indépendant aura la responsabilité de percevoir et de remettre les taxes de vente aux autorités compétentes. L'exemption du paiement de la taxe de vente ne s'applique qu'aux commandes expédiées dans une province pour laquelle les documents d'exonération fiscale appropriés ont été établis et acceptés. Les taxes de vente applicables seront facturées sur les commandes livrées directement dans une autre province. Aucune exemption de taxe de vente acceptée par LifeVantage n'est rétroactive.

SECTION 17 - INACTIVITÉ ET ANNULATION

17.1 – Effet de l'annulation

Tant qu'un Distributeur indépendant reste Actif et se conforme aux termes de l'Accord, y compris ces Politiques et procédures, LifeVantage versera des Distributions financières à ce Distributeur indépendant conformément au régime de rémunération. Les Distributions financières d'un Distributeur indépendant constituent la contrepartie intégrale des efforts et des activités du Distributeur indépendant liés à la génération de ventes (y compris la construction d'une Organisation de lignée descendante). À la suite du non-renouvellement d'un Accord d'un Distributeur indépendant (communément appelé « Annulé » ou « Annulation »), l'ancien Distributeur indépendant n'a aucun droit, titre, revendication ou intérêt envers l'Organisation de commercialisation qu'il ou elle a opérée, ou toute commission ou bonus provenant des ventes générées par l'organisation de commercialisation. Un Distributeur indépendant dont l'Entreprise de distribution indépendante est annulée perdra définitivement tous ses droits en tant que Distributeur indépendant.

Cela comprend le droit de vendre des produits LifeVantage et le droit de recevoir des Distributions financières futures résultant des ventes et d'autres activités de l'ancienne organisation de commercialisation du Distributeur indépendant. En cas d'annulation, les Distributeurs indépendants acceptent de renoncer à tous les droits qu'ils pourraient avoir, y compris, mais sans s'y limiter, les droits de propriété, à leur ancienne organisation de commercialisation et aux distributions financières découlant des ventes et autres activités de son ancienne organisation commercialisation.

À la suite de l'annulation de son Accord par un Distributeur indépendant, l'ancien Distributeur indépendant ne doit pas se présenter comme un Distributeur indépendant LifeVantage et n'a pas le droit de vendre des produits LifeVantage. Un Distributeur indépendant dont l'Accord est annulé ne recevra des commissions et des bonus que pour la dernière période de paye complète où il était actif avant l'annulation (moins tout montant retenu lors d'une enquête précédant une annulation involontaire). Les Distributeurs indépendants peuvent présenter une nouvelle demande en tant que nouveau Distributeur indépendant conformément à la section 4.7.5 « Annulation et nouvelle demande ».

17.2 – Annulation et reclassement en raison de l'inactivité

Un Distributeur indépendant a la responsabilité de diriger son organisation de commercialisation avec l'exemple approprié lors de la production personnelle de ventes aux clients. Sans ledit exemple et leadership appropriés, le Distributeur indépendant perdra son droit de recevoir des commissions sur les ventes générées par son Organisation de commercialisation. Les Distributeurs indépendants qui génèrent personnellement moins de 100 \$ en volume personnel pour toute période de paie ne recevront pas de commission pour les ventes générées par l'intermédiaire de leur organisation de commercialisation pour cette période de paie. Si un Distributeur indépendant n'a pas rempli son Volume personnel et n'a pas inscrit d'autre Distributeur pour une période de douze (12) mois civils consécutifs, son Accord sera annulé pour inactivité. Cependant, si le Distributeur indépendant a un accord de livraison automatique actif au moment de l'Annulation, le Distributeur indépendant sera reclassé en tant que Consommateur final. Sa livraison automatique ne sera pas interrompue et il pourra continuer à acheter sa livraison automatique au prix de gros. LifeVantage avisera les Distributeurs indépendants qu'ils sont reclassés au moins 30 jours avant le reclassement. L'annulation ou le reclassement deviendra effectif le jour suivant le dernier jour du douzième mois d'inactivité. Les Distributeurs indépendants peuvent présenter une nouvelle demande en tant que nouveau Distributeur indépendant conformément à la section 4.7.5 « Annulation et nouvelle demande ».

17.3 – Annulation involontaire

Le non-respect par un Distributeur indépendant de l'une des conditions de l'Accord peut entraîner toutes les sanctions prévues à la Section 14.1, y compris l'annulation involontaire de son Accord. Sauf disposition contraire dans l'avis d'annulation, l'annulation est effective à la date à laquelle un avis écrit est envoyé par la poste, par télécopieur ou par courrier à la dernière adresse connue (ou numéro de télécopieur) du Distributeur indépendant ou à son avocat, ou lorsque le Distributeur indépendant reçoit un avis d'annulation, selon la première éventualité. La réadmission, si elle est accordée, peut être prospective ou rétroactive et totalement discrétionnaire de la part de la Société.

17.4 – Annulation volontaire

Un Distributeur indépendant a le droit d'annuler l'Accord à tout moment. L'annulation doit être soumise par écrit à la Société à son adresse professionnelle principale: 9785, rue South Monroe, bureau 300, Sandy, Utah 84070. L'avis écrit doit inclure la signature du Distributeur indépendant, le nom imprimé, l'adresse et le numéro d'identification du Distributeur indépendant. Toutefois, si un Distributeur indépendant n'est pas en règle avec la Société au moment où LifeVantage reçoit un avis d'annulation, les conséquences d'une annulation involontaire peuvent prendre effet (conformément à l'article 14). Les Distributeurs indépendants peuvent présenter une nouvelle demande en tant que nouveau Distributeur indépendant conformément à la section 4.7.5 « Annulation et nouvelle demande ».

17.5 – Non-renouvellement

Un Distributeur indépendant peut volontairement annuler son Accord de Distributeur indépendant en envoyant un avis écrit dans les trente (30) jours suivant la date d'anniversaire. La Société peut également choisir de ne pas renouveler l'Accord à la date anniversaire de l'entente.

SECTION 18 - DÉFINITIONS

Acceptation - signifie l'acceptation par LifeVantage de la demande d'une personne de devenir un Distributeur indépendant en complétant un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant et en le livrant à LifeVantage. L'« Acceptation » est réputée avoir lieu lorsque LifeVantage reçoit un Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant signé par une personne qui a décidé de devenir un Distributeur indépendant.

Actif - désigne le statut d'un Distributeur indépendant qui a satisfait aux exigences minimales en matière de volume des ventes personnelles, telles qu'énoncées dans le régime de rémunération LifeVantage, afin de s'assurer qu'il est éligible pour recevoir des rabais, des bonus et des commissions.

Rang actif - désigne le rang actuel d'un Distributeur indépendant, tel que déterminé par le régime de rémunération LifeVantage, pour tout mois civil. Pour être considéré comme « actif » relativement à un rang particulier, un Distributeur indépendant doit satisfaire aux critères énoncés dans le régime de rémunération de LifeVantage pour son rang respectif. (Voir la définition de « Rang » ci-dessous.)

Accord - désigne le contrat entre la Société et chaque Distributeur indépendant qui inclut le Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant, les Politiques et Procédures LifeVantage, le régime de rémunération LifeVantage, le Contrat de Livraison Automatique et le Formulaire Entreprise Entité (le cas échéant), tous dans leur forme actuelle ou tel que modifié par LifeVantage de temps en temps à sa seule discrétion. Ces documents sont collectivement appelés et comprennent l'« Accord ». **[NTD: NRFC n'a pas examiné le régime de rémunération, l'accord de livraison automatique ou le formulaire d'entité commerciale]**

Livraison automatique, Accord de Livraison automatique - désigne le programme optionnel LifeVantage par lequel les produits sont automatiquement expédiés aux Distributeurs indépendants et aux Clients privilégiés. L'Accord de livraison automatique est incorporé dans l'« Accord » et peut être trouvé dans le Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant ou le Dossier de candidature et Accord de Client privilégié.

Violation - « Violation », « Faute » et « Manquement » désignent une transgression ou violation réelle ou alléguée de toute partie du présent Accord.

Centre (s) d'affaires - signifie des postes supplémentaires de distribution indépendante autorisés dans le cadre du programme initial d'une Entreprise de distribution indépendante.

Annulation - signifie la fin d'une Entreprise de distribution indépendante. L'annulation peut être volontaire ou involontaire, par le non-renouvellement ou l'inactivité.

Volume commissionnable - désigne tous les produits LifeVantage sur lesquels les Distributions financières sont payées. Les kits de démarrage et les aides à la vente ne contiennent pas de volume commissionnable.

Société - signifie LifeVantage Corporation.

Régime de rémunération - signifie le régime offert par LifeVantage qui prévoit la rémunération fournie à des Distributeurs indépendants pour les ventes de produits LifeVantage par leur organisation de commercialisation.

Client - signifie Client de vente directe ou Client privilégié. Les clients peuvent acheter le produit pour un usage personnel seulement et ne peuvent pas revendre le produit. Vente directe, Client privilégié ou consommateur final. Un Distributeur indépendant n'est pas et ne peut pas agir en tant que Client.

Client de vente directe - désigne un client qui achète directement auprès de LifeVantage à des prix de vente au détail et qui n'est pas un Distributeur indépendant. Les clients peuvent acheter le produit pour un usage personnel seulement et ne peuvent pas revendre le produit. Un Distributeur indépendant n'est pas et ne peut pas agir en tant que Client de vente directe.

Numéro d'identification du distributeur - désigne un numéro unique attribué par LifeVantage à chaque Distributeur indépendant afin de faciliter la tenue de registres internes par LifeVantage à l'égard de ce Distributeur indépendant.

Organisation en lignée descendante - désigne le réseau de Distributeurs indépendants et de clients qui existent dans l'organisation de commercialisation d'un Distributeur indépendant. Le Distributeur indépendant comprend que (1) le Distributeur indépendant n'a pas de droit de propriété, de titre ou d'intérêt sur tout individu, entité, organisation de lignée descendante ou sur toute documentation générée par LifeVantage ou créée par le Distributeur indépendant ou tout autre individu ou entité dans la mesure où elle consiste, en tout ou en partie, en des informations de lignée descendante LifeVantage ou toute partie de l'Accord (2) le seul intérêt de propriété d'un Distributeur indépendant au regard des lignées descendantes est le droit contractuel de recevoir des commissions telles que définies dans l'Accord; et (3) LifeVantage est propriétaire exclusif de tous les droits, titres, intérêts et matériels relatifs à la lignée descendante

Rapport d'activité de lignée descendante - désigne un rapport mensuel généré par LifeVantage qui fournit des données importantes relatives à l'identité des Distributeurs indépendants, des Clients, des informations sur les ventes et les activités d'inscription de l'Organisation de commercialisation de chaque Distributeur indépendant. Ce rapport contient des informations confidentielles et secrètes qui sont la propriété de LifeVantage. Il est détenu uniquement par LifeVantage.

Consommateur final - désigne une personne qui achète des produits LifeVantage à des fins de consommation personnelle plutôt que de les revendre à quelqu'un d'autre.

Personne inscrite- désigne les Distributeurs indépendants et les clients qui ont été inscrits en tant que Distributeurs indépendants ou clients LifeVantage par un autre Distributeur indépendant ou Client, selon le cas.

Recruteur- désigne le Distributeur indépendant qui inscrit un nouveau Distributeur indépendant ou un Client à LifeVantage. Le recruteur peut « placer » le nouveau Distributeur indépendant ou le Client sous son propre nom, ou placer le nouveau Distributeur indépendant ou le Client sous n'importe quelle ligne descendante éligible. La personne auprès de laquelle le nouveau Distributeur indépendant ou le nouveau Client est placé est le « Parrain de placement » du nouveau Distributeur indépendant. Le même Distributeur indépendant peut être une « Personne qui inscrit » et un « Parrain de placement » d'un nouveau Distributeur indépendant. Voir la définition de « Parrain de placement » ci-dessous.

Distributions financières - désigne les rabais, commissions, bonus et autres rémunérations versées par LifeVantage aux Distributeurs indépendants conformément au régime de rémunération.

Volume des ventes du groupe (GV) - signifie la valeur commissionnable des produits LifeVantage générés par l'organisation de commercialisation d'un Distributeur indépendant au cours d'un mois donné, à l'exclusion du volume des ventes personnelles (PV) du Distributeur indépendant en question. (Les kits de démarrage de Distributeurs indépendants et les aides à la vente non liées aux produits ne génèrent aucun Volume de ventes de groupe.

Ménage immédiat - désigne un Distributeur indépendant et son conjoint ou partenaire légal ou de fait et les membres de leur famille à charge résidant à la même adresse.

Distributeur indépendant - désigne un entrepreneur indépendant qui a signé et complété l'Accord officiel LifeVantage

Dossier de candidature et Accord de Distributeur indépendant dont l'Accord a été accepté par LifeVantage. Un Distributeur indépendant est tenu de remplir certaines conditions et est responsable de la formation, de la motivation, de l'assistance et du développement des Distributeurs indépendants dans leur organisation de commercialisation respective. Les Distributeurs indépendants ont le droit d'acheter des produits LifeVantage à des prix de gros, de recruter des Clients et de nouveaux Distributeurs indépendants et de participer au régime de rémunération. Les Clients privilégiés et les Clients de vente directe ne sont pas des Distributeurs indépendants.

Entreprise de distribution indépendante - désigne les droits contractuels accordés au Distributeur indépendant en vertu de l'Accord pour créer, maintenir et recevoir une rémunération de LifeVantage liée au fonctionnement d'une Organisation de commercialisation.

Niveau - désigne les couches inférieures d'une lignée des Distributeurs indépendants dans l'Organisation de commercialisation d'un Distributeur indépendant particulier. Ce terme fait référence à la relation d'un Distributeur indépendant par rapport à un autre Distributeur indépendant en lignée ascendante, celle-ci étant déterminée par le nombre de Distributeurs indépendants qui sont liés par parrainage se situant entre les deux. Par exemple, si A est le parrain de B, B est le parrain de C, C est le parrain de D, et D est le parrain de E, alors E est sur le quatrième niveau de A.

Organisation de commercialisation - désigne les Distributeurs indépendants et les Clients qui sont inscrits ou parrainés dans la lignée descendante d'un Distributeur indépendant particulier.

Documentation officielle LifeVantage - signifie la documentation, les enregistrements audio ou numériques et autres documents développés, imprimés, publiés et distribués par LifeVantage aux Distributeurs indépendants.

Volume des ventes organisationnelles (OV) - désigne la valeur commissionnable des produits LifeVantage générés par l'organisation de commercialisation d'un Distributeur indépendant au cours d'un mois donné, y compris le volume des ventes personnelles (PV) du Distributeur indépendant.

Personne - signifie un être humain individuel ou une entité commerciale, selon le contexte. Production personnelle – signifie vendre un produit à un consommateur final pour un usage personnel.

Production personnelle – signifie vendre un produit à un consommateur final pour un usage personnel.

Volume des ventes personnelles (PV) - signifie la valeur commissionnable des produits vendus dans un mois civil : (1) par la Société à un Distributeur indépendant; et (2) par la Société aux Clients de vente directe et Clients Privilégiés du Distributeur indépendant.

Parrain de placement - désigne le Distributeur indépendant ou le Client auprès duquel le Recruteur place un nouveau Distributeur indépendant ou un Client.

Client privilégié- désigne un client qui a complété un Dossier de candidature et Accord de Client privilégié LifeVantage et qui achète des produits directement auprès de LifeVantage à des prix de gros. Les Clients privilégiés participent au programme de livraison automatique de LifeVantage et reçoivent automatiquement chaque mois une sélection de produits LifeVantage. Les clients peuvent acheter le produit pour un usage personnel seulement et ne peuvent pas revendre le produit. Un Distributeur indépendant n'est pas et ne peut pas agir en tant que Client privilégié.

Rang - signifie le « titre » qu'un Distributeur indépendant a obtenu en vertu du régime de rémunération de LifeVantage.

Recruter - signifie, aux fins de la Politique sur les conflits d'intérêts de LifeVantage (article 6), la sollicitation, inscription, encouragement ou intervention réelle ou tentée, directement ou par l'intermédiaire d'un tiers, d'un autre Distributeur indépendant ou Client de vente directe LifeVantage, pour vous inscrire ou participer à un autre opportunité de commercialisation multiniveau, de commercialisation en réseau ou de vente directe. Cette conduite constitue un recrutement même si les actions du Distributeur indépendant sont en réponse à une demande faite par un autre Distributeur indépendant ou un Client.

Réapprovisionnement et revente- signifie produits et auxiliaires de vente si chacun des éléments suivants est respecté : (1) ils ne sont pas ouverts et sont inutilisés; (2) l'emballage et l'étiquetage n'ont pas été altérés ou endommagés; (3) le produit et l'emballage sont dans un état tel qu'il est considéré commercialement raisonnable dans le commerce de vendre la marchandise au plein tarif; (4) les produits sont retournés à LifeVantage dans les trente (30) jours suivant la date d'achat; (5) le produit n'est pas périmé; et (6) le produit contient l'étiquetage LifeVantage actuel. Toute marchandise clairement identifiée au moment de la vente comme non remboursable, comme fin de série ou comme article saisonnier, ne peut pas être revendue.

Profit de détail- désigne la différence entre le prix de gros (tel qu'il est défini ci-dessous) des produits et le prix de détail qu'un Distributeur indépendant reçoit pour les produits lorsqu'ils sont revendus.

Consolidation - signifie la méthode par laquelle une place libre est annulée dans une organisation de commercialisation lorsque l'Accord du Distributeur indépendant ou du Client privilégié qui l'occupait a été annulé.

Kit de démarrage- désigne une sélection de matériel de formation LifeVantage et de documentation de support aux entreprises achetée par chaque nouveau Distributeur indépendant. L'achat d'un kit de démarrage peut être facultatif dans certaines provinces.

Prix de détail suggéré (SRP) - désigne le prix auquel LifeVantage suggère que les Distributeurs indépendants annoncent un produit ou de la documentation particulière.

Lignée ascendante - désigne le (s) Distributeur (s) Indépendant (s) au-dessus d'un Distributeur indépendant particulier dans une lignée de parrainage ou une lignée d'inscription jusqu'à la Société. Réciproquement, c'est la ligne des parrains ou des recruteurs qui relie tout Distributeur indépendant ou Client particulier à la Société.

Prix de gros - désigne le prix des produits payés à la Société par des Distributeurs indépendants ou des Clients privilégiés. Le prix de gros est également appelé le coût du Distributeur indépendant.

LifeVantage®

