

Progress is not essential to the human condition, progress is the human condition.

At LifeVantage, curiosity has our attention, science has our back and we recognize—and firmly believe—that your growth is the way of the future.

POLITIQUES ET PROCÉDURES

Juillet, 2017

SECTION 1 – BUTS DES POLITIQUES ET PROCÉDURES

SECTION 2 – INTRODUCTION

- 2.1 – Politiques et procédures intégrées à l’entente de distributeur-trice indépendant-e
- 2.2 – But des politiques
- 2.3 – Changements à l’entente
- 2.4 – Délais
- 2.5 – Séparabilité
- 2.6 – Renonciation
- 2.7 – La langue

SECTION 3 – DEVENIR UN-E DISTRIBUTEUR-TRICE INDÉPENDANT-E – RÈGLES DE CONDUITE

- 3.1 – Exigences pour devenir un-e distributeur-trice indépendant-e
- 3.2 – Inscription de nouveau/nouvelle distributeur-trice indépendant-e par téléphone, télécopieur ou Internet
- 3.3 – Renouvellement d’un compte de distribution indépendant LifeVantage

SECTION 4 – EXPLOITER UN COMPTE DE DISTRIBUTION INDÉPENDANT LIFEVANTAGE

- 4.1 – Adhésion au régime de rémunération LifeVantage
- 4.2 – Entités commerciales
- 4.3 – Personnes mineures
- 4.4 – Un compte de distribution indépendant LifeVantage par personne et deux par ménage
 - 4.4.1 – Actions des membres d’un ménage ou des personnes affiliées
- 4.5 – Statut d’entrepreneur-e indépendant-e
- 4.6 – Inscription/placement ou commandite
- 4.7 – Changements à un compte de distribution indépendant LifeVantage
 - 4.7.1 – Généralités
 - 4.7.2 – Ajout d’un/e co-demandeur/co-demanderesse
 - 4.7.3 – Changement de parrain/marraine
 - 4.7.4 – Changement de commanditaire de placement
 - 4.7.5 – Annulation et nouvelle demande
- 4.8 – Déplacement au sein de l’organisation de marketing
- 4.9 – Vente, transfert ou attribution d’un compte de distribution indépendant LifeVantage
- 4.10 – Résiliation d’un compte de distribution indépendant LifeVantage (divorce)

- 4.11 – Succession
- 4.12 – Transfert par décès d'un-e distributeur-trice indépendant-e
- 4.13 – Transfert par incapacité d'un-e distributeur-trice indépendant-e
- 4.14 – Erreurs ou questions

SECTION 5 – RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEUR-TRICE-S INDÉPENDANT-E-S

- 5.1 – Changement d'adresse, de numéro de téléphone ou d'adresse de courriel
- 5.2 – Obligations de développement continu
 - 5.2.1 – Formation continue
 - 5.2.2 – Responsabilités de formation accrues
 - 5.2.3 – Responsabilités de vente continues
- 5.3 – Non-dénigrement
- 5.4 – Fourniture de documentation aux demandeurs/demandereses
- 5.5 – Signalement des violations de politique
- 5.6 – Droits d'action de l'entreprise

SECTION 6 – CONFLITS D'INTÉRÊTS

- 6.1 – Non-sollicitation
- 6.2 – Ciblage d'autres vendeurs/vendeuses direct-e-s
- 6.3 – Commandite croisée
- 6.4 – Retenue de demandes ou de commandes
- 6.5 – Cumul

SECTION 7 – COMMUNICATION ET CONFIDENTIALITÉ AU SEIN D'UN COMPTE DE DISTRIBUTION INDÉPENDANT LIFEVANTAGE

- 7.1 – Rapports d'activité de lignée descendante
- 7.2 – Accepter les communications

SECTION 8 – PUBLICITÉ

- 8.1 – Généralités
 - 8.1.1 – Approbation du matériel
 - 8.1.2 – Droit de révocation
 - 8.1.3 – Stricte conformité requise
- 8.2 – Marques de commerce et droits d'auteur
- 8.3 – Réclamations et actions non autorisées
 - 8.3.1 – Indemnisation
 - 8.3.2 – Revendications en lien avec les produits
 - 8.3.3 – Revendications en lien avec les revenus
 - 8.3.4 – Utilisation de noms et images de célébrités
 - 8.3.5 – Interaction avec le conseil consultatif scientifique et d'autres conseiller-e-s de l'entreprise
 - 8.3.6 – Approbation ou endossement gouvernemental
- 8.4 – Médias de masse
 - 8.4.1 – Interdiction de promotions utilisant les médias de masse
 - 8.4.2 – Entrevues avec des représentant-e-s des médias
- 8.5 – Internet
 - 8.5.1 – Généralités
 - 8.5.2 – Sites Web de distributeur-trice indépendant-e
 - 8.5.3 – Utilisation des médias sociaux et des autres facettes d'Internet
 - 8.5.3.1 – Pages Facebook (ou d'autres réseaux sociaux) publiques officielles de LifeVantage
 - 8.5.3.2 – Pages Facebook (ou d'autres réseaux sociaux) fermées pour distributeur-trice-s indépendant-e-s
 - 8.5.4 – Utilisation de la propriété intellectuelle tierce
 - 8.5.5 – Respect de la vie privée
 - 8.5.6 – Professionnalisme

- 8.5.7 – Publications interdites
- 8.5.8 – Réponse aux publications négatives 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 d'enchères en ligne
- 8.5.13 – Vente au détail en ligne
- 8.5.14 – Bannières publicitaires
- 8.5.15 – Liens de pourriels
- 8.5.16 – Transmission de contenu aux médias numériques (par ex., YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)
- 8.5.17 – Liens commandités, publicités à paiement au clic et payées par recherche
- 8.6 – Pollupostage et télécopies non sollicitées
- 8.7 – Télémarketing
- 8.8 – Prix du produit publicisé
- 8.9 – Responsabilité

SECTION 9 – RÈGLEMENTS

- 9.1 – Identification
- 9.2 – Impôts sur le revenu
- 9.3 – Assurance
 - 9.3.1 – Protection pour projet d'affaires
 - 9.3.2 – Protection au chapitre de la responsabilité face aux produits
- 9.4 – Marketing international
 - 9.4.1 – Définitions du marketing international
- 9.5 – Respect des lois et ordonnances
 - 9.5.1 – Ordonnances locales
 - 9.5.2 – Respect des lois applicables
 - 9.5.2.1 – Lois contre la corruption
 - 9.5.2.2 – Système de vente pyramidale

SECTION 10 – VENTES

- 10.1 – Points de vente commerciaux
- 10.2 – Salons commerciaux, expositions et autres tribunes de vente
- 10.3 – Achats de stock

SECTION 11 – EXIGENCES DE VENTES

- 11.1 – Ventes de produits
 - 11.1.1 – Volume de ventes
 - 11.1.2 – Conformité à la règle de ventes du 70 %
- 11.2 – Aucune restriction de territoire
- 11.3 – Règle de ventes du 70 %
- 11.4 – Reçus de vente
- 11.5 - Annulation du contrat de vente avec les consommateurs finals
- 11.6 - Affectation du risque de perte ou de détérioration entre les distributeurs indépendants et les consommateurs finis

SECTION 12 – RABAIS, PRIMES ET COMMISSIONS

- 12.1 – Admissibilité aux rabais, primes et commissions
 - 12.1.1 – Frais de traitement de chèque
 - 12.1.2 – Frais de remplacement de chèque
- 12.2 – Ajustement en fonction des rabais, primes et commissions
 - 12.2.1 – Annulation au cours des 30 premiers jours
- 12.3 – Commissions et crédits non réclamés
- 12.4 – Récompenses et voyages incitatifs

- 12.5 – Rapports
- 12.5.1 – Rapports de lignée descendante
- 12.5.2 – Dédommagement en cas de divulgation

SECTION 13 – GARANTIE SUR LES PRODUITS, RETOURS DE PRODUITS ET RACHAT DE STOCKS

- 13.1 – Garantie des produits
- 13.2 – Rachat de stocks
- 13.3 – Exceptions aux politiques de remboursement

SECTION 14 – RÈGLEMENT ET RECOURS EN CAS DE CONFLITS

- 14.1 – Violation et recours
- 14.2 – Grievs et plaintes
- 14.3 – Loi applicable et règlement des conflits
- 14.4 – Mesure injonctive

SECTION 15 – COMMANDES

- 15.1 – Client-e-s de vente directe au détail et client-e-s privilégié-e-s
- 15.2 – Achat des produits LifeVantage
- 15.3 – Politiques générales relatives aux commandes
- 15.4 – Politique relative à l'expédition et aux commandes en souffrance
- 15.5 – Confirmation de commande
- 15.6 – Abandon de produits

SECTION 16 – PAIEMENT ET EXPÉDITION

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

SECTION 17 – INACTIVITÉ ET ANNULATION

- 17.1 – Effet de l'annulation
- 17.2 – Annulation et reclassification pour cause d'inactivité
- 17.3 – Annulation involontaire
- 17.4 – Annulation volontaire
- 17.5 – Non-renouvellement

SECTION 18 – DÉFINITIONS

SECTION 1 – BUTS DES POLITIQUES ET PROCÉDURES

LifeVantage Corporation a élaboré les lignes directrices suivantes qui contribuent à la réussite de l'Entreprise et de ses Distributeur-trice-s indépendant-e-s. Ces Politiques et Procédures contribueront aux avantages suivants :

- 1) Protéger les droits de tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s en fournissant un cadre de travail à l'intérieur duquel chaque Distributeur-trice indépendant-e peut travailler de manière éthique, efficace et sécuritaire.
- 2) Offrir des chances égales à tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s LifeVantage.
- 3) Définir la relation contractuelle entre LifeVantage et ses Distributeur-trice-s indépendant-e-s.

- 4) Informer les Distributeur-trice-s indépendant-e-s concernant les problèmes de conformité et les exigences réglementaires dont LifeVantage exige la compréhension et le respect, par tous/toutes ses Distributeur-trice-s indépendant-e-s, conformément aux présentes Politiques et Procédures, alors que nous travaillons ensemble à la promotion des produits et possibilités offerts par LifeVantage.

SECTION 2 – INTRODUCTION

2.1 – Politiques et procédures intégrées à l'Entente de distributeur-trice indépendant-e

Ces Politiques et Procédures, dans leur forme actuelle et telles que modifiées de temps à autre à l'exclusive discrétion de LifeVantage Corporation (« LifeVantageMD » ou l' « Entreprise »), sont incluses et constituent une partie intégrante de l'Entente de distributeur-trice indépendant-e de LifeVantage. Tout au long de ces Politiques et Procédures, lorsque le terme « Entente » est utilisé, il désigne collectivement la Demande et entente de distributeur-trice indépendant-e de LifeVantage, les Modalités et Conditions, les présentes Politiques et Procédures, ainsi que le Régime de rémunération de LifeVantage. Ces documents sont intégrés par renvoi à l'Entente de distributeur-trice indépendant-e LifeVantage. Chaque Distributeur-trice indépendant-e a la responsabilité de lire, de comprendre, de respecter et de s'assurer qu'il ou elle est au courant de la plus récente version de ces Politiques et Procédures. Lors de l'inscription d'un-e nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e, le/la parrain/marraine a la responsabilité de fournir la version la plus récente de ces Politiques et Procédures, ainsi que du Régime de rémunération de LifeVantage, au/à la demandeur/demanderesse, avant l'exécution de la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e.

2.2 – But des Politiques

LifeVantage marché ses produits par l'entremise de Distributeur-trice-s indépendant-e-s. Il est important que tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s comprennent que leur réussite dépend de l'intégrité de tous ceux et celles qui veillent à la mise en marché des produits LifeVantage. Afin de définir clairement la relation entre les Distributeur-trice-s indépendant-e-s et LifeVantage, et pour établir explicitement des normes de conduite professionnelle acceptable, LifeVantage a mis en oeuvre l'Entente. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage doivent se conformer à toutes les Modalités et Conditions décrites dans l'Entente, mais aussi aux lois fédérales, provincial et locales qui régissent leur entreprise et leur conduite. Il est très important que tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s lisent et respectent l'Entente. Veuillez examiner soigneusement les renseignements contenus dans ce document. Ils expliquent et régissent la relation entre les Distributeur-trice-s indépendant-e-s et l'Entreprise. Toute question en lien avec l'une ou l'autre des politiques ou règles devrait être acheminée à LifeVantage.

2.3 – Changements à l'Entente

En raison des lois fédérales, provincial et locales, mais aussi parce que l'environnement commercial change périodiquement, LifeVantage se réserve le droit de modifier l'Entente (y compris, sans s'y limiter, la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e, les Modalités et Conditions, et les Politiques et Procédures) et ses prix et offres de produits, à sa seule et absolue discrétion. L'Entreprise doit fournir ou mettre à la disposition de tous/toutes les distributeur-trice-s indépendant-e-s une copie intégrale de toutes les dispositions amendées, selon l'une ou l'autre des méthodes suivantes : (1) publication sur le site Web officiel de l'Entreprise; (2) courrier électronique (courriel); (3) télécopie-sur-demande; (4) diffusion par système de messagerie vocale; (5) inclusion dans les périodiques de l'Entreprise; (6) inclusion dans des commandes de produits ou des chèques de primes; ou (7) envois spéciaux de la part de l'Entreprise. La version la plus actuelle et dominante sera située à l'adresse www.LifeVantage.com. Tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ont la responsabilité de consulter régulièrement www.LifeVantage.com pour connaître la ou les amendements les plus récemment publiés. Une fois le ou les amendements publiés, le/la/les distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent choisir de le ou de les accepter/rejeter. Si un-e distributeur-trice indépendant-e rejette un ou plusieurs amendements, son Entente prendra fin et ne sera pas renouvelée. Si le/la Distributeur-trice indépendant-e continue d'acheter ou de vendre des produits de l'Entreprise, à inscrire et/ou accepter des rabais, des commissions ou des primes de LifeVantage, ces actions seront réputées constituer l'acceptation de tels amendements.

2.4 – Délais

LifeVantage ne sera pas tenue responsable des délais ou défauts d'exécution de ses obligations si l'exécution est commercialement impossible en raison de circonstances hors de son contrôle. Ceci inclut, sans s'y limiter, les grèves, les conflits de travail, les émeutes, la guerre, les incendies, la mort, la réduction de la source d'approvisionnement d'une partie, ou des décrets ou des ordres gouvernementaux, administratifs ou judiciaires.

2.5 – Séparabilité

Si l'une ou l'autre des dispositions de l'Entente, dans sa forme actuelle ou telle qu'amendée, est considérée invalide ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, seule la/les portion-s invalide-s de la disposition seront retirée-s et les modalités et dispositions restantes demeureront en vigueur et doivent être interprétées de telle manière que toute telle disposition invalide ou inapplicable n'ait jamais fait partie de l'Entente.

2.6 – No Waiver

L'Entreprise ne renonce jamais à son droit d'insister sur le respect de l'Entente et des lois applicables régissant la conduite d'un-e Distributeur-trice indépendant-e. Aucun manquement de LifeVantage d'exercer l'un ou l'autre droit ou pouvoir en vertu de l'Entente ou d'insister sur le respect strict par un-e Distributeur-trice indépendant-e de toute obligation ou disposition de l'Entente, et aucune coutume ou pratique des parties en contradiction avec les modalités de l'Entente, ne représente une renonciation du droit de LifeVantage de demander le respect précis de l'Entente. La renonciation, par LifeVantage, peut être effectuée uniquement par écrit, par un-e agent-e autorisé-e de l'Entreprise. La renonciation par LifeVantage à toute violation par un-e Distributeur-trice indépendant-e ne doit pas affecter ou compromettre les droits de LifeVantage en lien avec le respect de toute brèche subséquente, ni affecter de quelque manière que ce soit les droits ou obligations de tout-e autre Distributeur-trice indépendant-e. De même, aucun délai ou omission par LifeVantage d'exercer tout droit découlant d'une violation n'affectera ou n'entravera les droits de LifeVantage en lien avec cette violation ou avec toute violation subséquente. L'allégation ou l'existence de toute réclamation ou cause d'action d'un-e Distributeur-trice indépendant-e contre LifeVantage ne constituera pas une défense de l'application par LifeVantage de toute clause ou disposition de l'Entente. LifeVantage shall not constitute a defense to LifeVantage's enforcement of any term or provision of the Agreement. Les parties déclarent et reconnaissent que la présente convention a été rédigée en anglais selon leur volonté expresse.

2.7 – Language

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 UN-E DISTRIBUTEUR-TRICE INDÉPENDANT-E

RÈGLES DE CONDUITE

Independent Distributors promise to:

- 1) Se comporter, ainsi que leurs activités, et agir comme un-e Distributeur-trice indépendant-e, dans le respect des lois et des règles morales, en toute honnêteté.
- 2) Exercer leurs activités de façon honorable et de façon à présenter une belle image d'eux/elles-mêmes et de LifeVantage.
- 3) Parler de LifeVantage, ainsi que de ses concurrents, en termes élogieux.
- 4) Présenter le produit de façon honnête, en s'appuyant sur ce qui est décrit dans la littérature de LifeVantage, y compris les références aux allégations et bienfaits sur la santé.
- 5) Expliquer le Régime de rémunération de manière honnête et complète, tel que décrit dans les documents d'entreprise de LifeVantage.
- 6) Respecter la vie privée des autres et garder confidentiels ses revenus personnels, ainsi que ceux des autres.
- 7) Prendre au sérieux ses responsabilités de Parrain/Marraine et de Lignée ascendante, y compris, sans s'y limiter, former, aider et soutenir promptement ceux et celles qui se trouvent dans sa Lignée descendante.
- 8) Respecter, pour soi et pour ses client-e-s, la garantie des produits et les politiques de retour.

- 9) Respecter les relations professionnelles entre LifeVantage et tous/toutes ses conseiller-e-s, endosseur-e-s ou affilié-e-s en parlant d'eux/elles de manière appropriée, tel que décrit dans les politiques de LifeVantage, et en évitant de communiquer avec eux/elles.
- 10) Acheminer toutes les demandes média à LifeVantage.
- 11) Maintenir une relation d'affaires professionnelle et éviter les conflits d'intérêts avec d'autres Distributeur-trice-s indépendant-e-s et leurs inscrit-e-s.
- 12) Respecter l'Entente.
- 13) Exploiter leur Compte de distribution indépendant de manière professionnelle, afin de contribuer à protéger l'occasion LifeVantage pour tous.

3.1 – Exigences pour devenir un-e Distributeur-trice indépendant-e

To become a LifeVantage Independent Distributor, each applicant must:

- 1) Avoir au moins dix-huit (18) ans;
- 2) Avoir un numéro d'assurance sociale valide ou un numéro d'entreprise canadien;
- 3) Acheter une trousse de démarrage LifeVantage, et
- 4) Présenter à LifeVantage une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e remplie et signée.

L'Entreprise se réserve le droit de refuser toute demande de nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e ou demande de renouvellement à sa seule et absolue discrétion. L'Entente entre en vigueur au moment de l'acceptation de la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e par l'Entreprise.

3.2 – Inscription de nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e par téléphone, télécopieur ou Internet

En plus de s'inscrire en ligne ou grâce à une copie papier de la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e, le/la demandeur/demanderesse peut téléphoner au service du soutien aux distributeur-trice-s de LifeVantage pendant les heures normales de bureau pour recevoir un numéro d'identification de Distributeur-trice indépendant-e temporaire (NDI), ainsi qu'une autorisation temporaire de nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e. (Consultez la première page de la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e pour obtenir les numéros de téléphone.) Le/la demandeur/demanderesse doit être en mesure de fournir, par téléphone, tous les renseignements nécessaires. Une trousse de départ de nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e doit être commandée, au moment de l'inscription, à l'aide d'une carte de crédit valide. Lorsqu'une demande est présentée par téléphone, tant que LifeVantage ne reçoit pas la copie papier avec tous les renseignements actuels, de la part du/de la Distributeur-trice indépendant-e (par télécopieur ou par courrier), le compte de Distributeur-trice indépendant-e sera mis en attente et il ne sera pas possible de recevoir des commissions. Le NDI du/de la nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e et l'autorisation seront valides pendant trente (30) jours, en attendant la réception par LifeVantage de la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e remplie et signée. Une fois la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e originale reçue par LifeVantage, la nouvelle Entente de distributeur-trice indépendant-e sera en vigueur pendant une (1) année complète à partir de la date à laquelle le NDI a été émis. Si la nouvelle Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e n'est pas reçue pendant la période temporaire de 30 jours, l'autorisation temporaire expirera, le DNI sera annulé et la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e sera automatiquement résiliée. Une-e demandeur/demanderesse peut aussi s'inscrire en télécopiant à LifeVantage une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e dûment remplie. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui s'inscrivent par télécopieur doivent utiliser une carte de crédit pour acheter la trousse de démarrage et doivent s'assurer de télécopier le recto et le verso de la Demande et entente de distributeur-trice indépendant-e à LifeVantage. Le bon numéro de télécopieur est inscrit sur la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e.

3.3 – Renouvellement d'un compte de distribution indépendant LifeVantage

La durée de l'Entente est d'une (1) année à compter de la date de son acceptation par LifeVantage. Des frais de renouvellement seront exigés et facturés chaque année subséquente, à la date anniversaire de l'Entente. Une fois les frais de renouvellement recueillis, l'Entente sera renouvelée dans la mesure où le/la Distributeur-trice indépendant-e est en règle et que l'Entente n'a pas été annulée conformément à la présente.

SECTION 4 – EXPLOITER UN COMPTE DE DISTRIBUTION INDÉPENDANT LIFEVANTAGE

4.1 – Adhésion au Régime de rémunération LifeVantage

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent adhérer aux modalités du Régime de rémunération LifeVantage tel que décrit dans la documentation officielle de LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas offrir l'occasion LifeVantage par l'entremise de, ou en combinaison avec tout autre système, programme ou méthode de marketing autre que spécifié dans la documentation officielle de LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Distributeur-trice-s indépendant-e-s actuel-le-s ou potentiel-le-s à participer à LifeVantage de toute manière qui déroge du programme décrit dans les documents officiels de LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas exiger ou encourager des Distributeur-trice-s indépendant-e-s actuel-le-s ou potentiel-le-s à exécuter toute entente ou tout contrat autre que les ententes et contrats officielles de LifeVantage, afin de devenir Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage. Dans le même ordre d'idée, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Distributeur-trice-s indépendant-e-s à effectuer des achats auprès de - ou des paiements à - tout individu ou entité pour participer au Régime de rémunération LifeVantage, autres que les achats ou paiements identifiés comme étant recommandés ou requis dans les documents officiels de LifeVantage.

4.2 – Entités commerciales

Une corporation, un partenariat limité, une fiducie ou l'équivalent local peut faire une demande afin de devenir Distributeur-trice indépendant-e de LifeVantage, en présentant un formulaire pour Entité commerciale à LifeVantage. Si un-e Distributeur-trice indépendant-e s'inscrit en ligne, ce formulaire doit être acheminé à LifeVantage dans les trente (30) jours suivant l'inscription en ligne. (Si le formulaire n'est pas reçu dans les 30 jours suivant cette inscription, la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e sera automatiquement résiliée.) Un-e Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage peut changer de statut en conservant le/la même Parrain/Marraine et passer d'individu à partenariat, corporation, fiducie ou l'équivalent local, ou d'un type d'entité à un autre, en obtenant, auprès du service de la conformité LifeVantage, un formulaire de Demande de changement de nom et un formulaire pour Entité commerciale. Le formulaire pour Entité commerciale doit être signé par tous/toutes les actionnaires, partenaires, fiduciaires, membres ou propriétaires de l'Entité commerciale pertinente. Les membres de l'Entité commerciale pertinente sont conjointement et solidairement responsables de tout endettement, responsabilité ou autre obligation envers LifeVantage. Une Entité commerciale peut détenir une deuxième et troisième position uniquement si elle est considérée comme un centre d'affaires multiples, comme prévu au Régime de rémunération LifeVantage. **[NTD: NRFC n'a pas fait référence à un formulaire d'entité commerciale dans la demande du distributeur indépendant, si un formulaire supplémentaire est nécessaire, considérez qu'il convient de le noter dans la demande de distributeur indépendant].**

4.3 – Minors

Une personne reconnue comme étant mineure dans son province ou dans sa province de résidence ne peut pas devenir Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas inscrire ou recruter des personnes mineures dans le programme LifeVantage.

4.4 – Un compte de distribution indépendant LifeVantage par personne et deux par ménage

À l'exception de ce qui est prévu dans la présente Section 4.4, un-e Distributeur-trice indépendant-e peut exploiter ou avoir un intérêt de propriété, juridique ou équitable, à titre de propriétaire unique, de partenaire, de fiduciaire, de membre, de propriétaire ou de bénéficiaire, dans un seul Compte de distribution indépendant LifeVantage. Les personnes de la même unité familiale ne peuvent détenir ou avoir des intérêts dans plus de deux Comptes de distribution indépendants LifeVantage (voir la Section 6.5 Cumul) . Une « unité familiale » se définit comme des conjoints/conjointes (mieux définie ci-dessous) et des enfants à charge vivant ou faisant des affaires à la même adresse. Afin de préserver l'intégrité du Régime de rémunération de LifeVantage, les conjoint-e-s qui souhaitent devenir des Distributeur-trice-s indépendant-e-s LifeVantage séparé-e-s doivent chacun signer une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e et avoir le/la même Parrain/Marraine. Une personne peut être « placée » dans le Compte de distributeur-trice indépendant-e de son/sa conjoint-e dans la mesure où ils/elles ont le/la même Parrain/Marraine. Un individu peut détenir une deuxième et troisième position uniquement s'il est considéré comme un centre d'affaires multiples, comme prévu au Régime de rémunération LifeVantage.

4.4.1 – Actions des membres d'un ménage ou des personnes affiliées

Si l'un-e ou l'autre membre du ménage immédiat d'un-e Distributeur-trice indépendant-e s'adonne à toute activité qui, si elle est réalisée par le/la Distributeur-trice indépendant-e, violerait l'une ou l'autre des dispositions de l'Entente, une telle activité sera considérée comme une violation par le/la Distributeur-trice indépendant-e et LifeVantage pourrait prendre des mesures disciplinaires conformément à l'Entente, contre le/la Distributeur-trice indépendant-e. Dans le même ordre d'idée, si un individu associé de quelque manière que ce soit à une Entité commerciale (collectivement, un « individu affilié ») contrevient à l'Entente une/de telle-s action-s seront considérées comme une violation par l'entité, et LifeVantage pourrait prendre des mesures disciplinaires contre l'Entité commerciale.

4.5 – Statut d'entrepreneur-e indépendant-e

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s sont des entrepreneur-e-s indépendant-e-s, et pas des employé-e-s de l'Entreprise. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne sont pas des acheteurs/acheteuses d'une franchise ou d'une occasion commerciale. L'Entente entre LifeVantage et ses Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne crée pas de relations employeur-e/employé-e, d'agence, de partenariat ou de coentreprise entre l'Entreprise et le/la Distributeur-trice indépendant-e. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s sont responsables de payer toutes les taxes locales, régionales, provinciales et nationales en vigueur sur toute rémunération gagnée à titre de Distributeur-trice indépendant-e de la Compagnie. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s n'ont pas l'autorité (expresse ou implicite) nécessaire pour engager l'Entreprise dans une quelconque obligation. Chaque Distributeur-trice indépendant-e doit établir ses propres objectifs, heures de travail et méthodes de vente, pourvu qu'il ou elle se conforme aux conditions de l'Entente et aux lois applicables.

4.6 – Inscription/placement ou commandite

Tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s actifs/actives et en règle peuvent inscrire ou placer (commanditer) d'autres personnes au programme LifeVantage. Chaque Client-e de vente directe au détail, Client-e privilégié-e ou Distributeur-trice indépendant-e potentiel a le droit ultime de choisir son/sa Parrain/Marraine et son/sa Commanditaire de placement. Si deux Distributeur-trice-s indépendant-e-s affirment être le/la Parrain/Marraine et/ou le/la Commanditaire de placement du/de la même Distributeur-trice indépendant-e, Client-e privilégié-e ou Client-e de vente directe au détail, l'Entreprise présupera que la première demande reçue par l'Entreprise est celle qui prévaut.

4.7 – Changements à un Compte de distribution indépendant LifeVantage

4.7.1 – General

Chaque Distributeur-trice indépendant-e doit immédiatement informer LifeVantage de tous changements dans l'information contenue dans sa Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent modifier leur Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e (c'est-à-dire, remplacer leur numéro d'assurance sociale par un numéro d'identification fiscale fédérale, ou changer de forme de propriété, par exemple d'une propriété unique à une Entité commerciale détenue par le/la Distributeur-trice indépendant-e) en présentant une demande écrite grâce au formulaire Demande de changement de nom, à la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e et aux documents connexes appropriés. LifeVantage peut, à sa discrétion, exiger des documents notariés avant de mettre en œuvre tout changement à un Compte de distribution indépendant LifeVantage. Veuillez accorder à LifeVantage trente (30) jours de traitement suivant la réception de la demande.

4.7.2 – Ajout d'un/e co-demandeur/co-demanderesse

Lors de l'ajout d'un-e co-demandeur/co-demanderesse (qu'il s'agisse d'une personne ou d'une Entité commerciale) à un Compte de distribution indépendant LifeVantage existant, la Compagnie exige une requête écrite, ainsi qu'une Demande et Entente de Distributeur-trice indépendant-e contenant le numéro d'assurance sociale et la signature du/de la demandeur/demanderesse et du/de la co-demandeur/co-demanderesse. Pour empêcher le contournement de la Section 4.9 (sans égard aux transferts et affectations d'un Compte de distribution indépendant LifeVantage), le/la demandeur/demanderesse original-e doit rester la partie principale de la Demande et entente

de Distributeur-trice indépendant-e. Si le/la Distributeur-trice indépendant-e souhaite mettre fin à sa relation avec l'Entreprise, il ou elle doit transférer ou attribuer son Compte de distribution indépendant, conformément à la Section 4.9. Si ce processus n'est pas respecté, le Compte de distribution indépendant pourrait être annulé par LifeVantage au moment du retrait du/de la Distributeur-trice indépendant-e original-e. Toutes les primes et tous les chèques de commission seront acheminés à l'adresse du/de la Distributeur-trice indépendant-e inscrite au dossier. Veuillez prendre note que les modifications autorisées dans le cadre de cette Section 4.7.2 n'incluent pas le changement de Parrain/Marraine ou de Commanditaire de placement. Les changements de Parrain/Marraine ou de Commanditaire de placement sont abordés aux Sections 4.7.3 et 4.7.4 ci-dessous. Des frais de traitement sont exigés pour chaque demande de changement, qui doit être incluse avec la demande écrite et la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e remplie.

4.7.3 – Changement de Parrain/Marraine

Afin de protéger l'intégrité de toutes les Organisations de marketing et protéger le dur labeur de tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s, LifeVantage décourage fortement les changements de Parrain/Marraine ou de Commanditaires de placement. Préserver l'intégrité du placement est essentiel à la réussite de chaque Distributeur-trice indépendant-e et de chaque Organisation de marketing. Par conséquent, la demande de transfert d'un Compte de distribution indépendant LifeVantage d'un-e Parrain/Marraine à un autre est sujette à examen et tout changement sera à la seule discrétion de l'Entreprise.

Le/la Distributeur-trice indépendant-e qui cherche à effectuer un transfert/changement présente un formulaire de Demande de changement de Parrain/Marraine dûment rempli et pleinement exécuté, comprenant l'autorisation écrite de son/sa Parrain/Marraine et des cinq (5) Distributeur-trice-s indépendant-e-s de lignée ascendante du/de la Parrain/Marraine. Les signatures photocopiées ou télécopiées ne sont pas acceptables. Le/la Distributeur-trice indépendant-e qui demande le transfert doit payer des frais de traitement pour l'administration et le traitement des données. Si le/la Distributeur-trice indépendant-e qui demande le transfert souhaite aussi déplacer un-e ou plusieurs Distributeur-trice-s indépendant-e-s dans son Organisation de marketing, chaque Distributeur-trice indépendant-e de lignée descendante doit obtenir un formulaire de Demande de changement de parrain/marraine, le remplir et l'acheminer à LifeVantage avec les frais de traitement (c'est-à-dire, le/la Distributeur-trice indépendant-e qui demande le transfert et chaque Distributeur-trice indépendant-e qui fait partie de son Organisation de marketing, multiplié par les frais de traitement, représente le coût de déplacement d'une organisation LifeVantage.) Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de lignée descendante ne seront pas déplacés par le transfert/changement de Distributeur-trice indépendant-e, à moins que toutes les exigences contenues dans cette section soient respectées.

De plus, un changement de Parrain/Marraine sera considéré dans les deux (2) situations suivantes : Dans les cas qui impliquent une incitation frauduleuse ou une commandite non éthique, un-e Distributeur-trice indépendant-e pourrait demander d'être transféré-e vers une autre organisation ou d'être changé-e d'organisation alors que son Organisation de marketing entière demeure intacte. Toutes les demandes de transfert/changement alléguant des pratiques d'inscription frauduleuses seront évaluées au cas par cas, et seront exécutées à la seule discrétion de l'Entreprise.

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui effectuent un transfert/changement doivent allouer trente (30) jours de traitement, après la réception du formulaire de Demande de changement de parrain/marraine par LifeVantage, pendant que la décision est évaluée et prise.

4.7.4 – Changement de commanditaire de placement

Les nouveaux/nouvelles inscrit-e-s qui n'ont pas été placé-e-s sous un-e Commanditaire de placement en particulier, au moment de l'inscription seront, par défaut, placé-e-s en première ligne (tel que défini plus bas) par rapport à leur Parrain/Marraine. Si un-e Commanditaire de placement n'a pas été sélectionné-e à la fin du délai de trente (30) jours suivant l'inscription, son/sa Parrain/Marraine devient son/sa Commanditaire de placement et tout changement ultérieur devra être effectué conformément avec et grâce à un formulaire de Demande de changement de commanditaire de placement dûment rempli et pleinement exécuté, incluant l'autorisation écrite de ses neuf (9) Distributeur-trice-s indépendant-e-s de lignée ascendante au/à la Commanditaire de placement. Le/la Distributeur-trice indépendant-e qui demande le changement doit payer des frais de traitement pour l'administration et le traitement des données. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui effectuent un changement doivent allouer trente (30) jours de traitement, après la réception du formulaire de Demande de changement de commanditaire de placement par LifeVantage, pendant que la décision est évaluée et prise.

4.7.5 – Annulation et nouvelle demande

Un-e Distributeur-trice indépendant-e peut changer d'Organisation de marketing en annulant son Compte de distribution indépendant LifeVantage et en restant inactif/inactive (c'est-à-dire, n'effectuer aucun achat de produits LifeVantage pour la revente, aucune vente de produits LifeVantage, aucune inscription, aucune participation à l'une ou l'autre des fonctions LifeVantage, aucune participation sous quelque forme que ce soit à l'activité de Distributeur-trice indépendant-e ou l'exploitation de l'un ou l'autre Compte de distribution indépendant LifeVantage) pendant six (6) mois calendaires complets. À la suite de six (6) mois d'inactivité, l'ancien-ne Distributeur-trice indépendant-e peut faire une nouvelle demande, sous un-e nouvel-le Parrain/Marraine. LifeVantage pourrait accepter de renoncer à la période d'attente de six (6) mois dans certaines situations exceptionnelles. De telles demandes de renonciation doivent être présentées par écrit à LifeVantage.

4.8 – Déplacement au sein de l'Organisation de marketing

Lorsqu'une vacance se produit dans une Organisation de marketing en raison de la résiliation d'un Compte de distribution indépendant LifeVantage, chaque Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e du premier niveau immédiatement sous le/la Distributeur-trice indépendant-e à la date de l'annulation sera déplacé-e vers le premier niveau (« Première ligne ») du/de la Commanditaire de placement du/de la Distributeur-trice indépendant-e (condensé-e d'un niveau au sein de l'arbre du/de la Commanditaire de placement).

4.9 – Vente, transfert ou attribution d'un compte de distribution indépendant 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 assujéti 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/acheteuse est un-e Distributeur-trice indépendant-e actif/active LifeVantage, il ou elle doit d'abord résilier son Compte de distribution indépendant LifeVantage et attendre six (6) mois avant de devenir admissible à l'achat d'un autre Compte de distribution indépendant.
- 2) La transaction doit être approuvée par LifeVantage, à sa seule discrétion.
- 3) Le/la Distributeur-trice indépendant-e doit être en règle et ne violer aucune modalité de l'Entente, afin d'être admissible à la vente, au transfert ou à l'attribution d'un Compte de distribution indépendant LifeVantage.
- 4) Avant de vendre un Compte de distribution indépendant LifeVantage, le/la Distributeur-trice indépendant-e qui vend doit informer LifeVantage, par écrit, de son intention de vendre le Compte de distribution indépendant LifeVantage. Aucun changement dans la lignée d'inscription ne peut résulter de la vente ou du transfert d'un Compte de distribution indépendant LifeVantage.
- 5) Le/la Distributeur-trice indépendant-e qui vend doit attendre pendant six (6) mois suivant la date de la vente, du transfert ou de l'attribution de son Compte de distribution indépendant LifeVantage avant d'être admissible à une inscription à titre de Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage.

4.10 – Résiliation d'un Compte de distribution indépendant LifeVantage

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s exploitent parfois leurs Comptes de distribution indépendants LifeVantage Ensemble en tant que partenaires, nommément par l'entremise d'une Entité commerciale. Si le mariage ou l'union prend fin ou que l'Entité commerciale est dissoute, des arrangements doivent être faits pour s'assurer que toute séparation ou division de l'Entité commerciale est réalisée de manière à ne pas nuire aux intérêts et aux revenus des autres Distributeur-trice-s indépendant-e-s de la lignée ascendante ou descendante du Compte de distribution. Si les parties qui se séparent ne réussissent pas à assurer les meilleurs intérêts des autres Distributeur-trice-s indépendant-e-s et de la Compagnie, LifeVantage peut involontairement et immédiatement résilier l'Entente et déplacer son Compte de distribution indépendant et l'ensemble de son Organisation de marketing, conformément à la Section 4.8.

En aucun cas la Lignée descendante des conjoint-e-s qui divorcent ou se séparent ou d'une Entité commerciale qui est dissoute ne sera divisée en fonction des demandes ou désirs des parties qui se séparent ou divorcent. De même, en aucun cas LifeVantage ne divisera les chèques de commissions et de primes entre les conjoint-e-s qui divorcent ou se séparent, ou entre les membres d'Entités commerciales en cours de dissolution. LifeVantage reconnaîtra uniquement une lignée descendante et n'émettra qu'un chèque de commissions par Compte de distribution indépendant LifeVantage et par cycle de commission. Les chèques de commissions seront émis à la personne ou à l'Entité commerciale responsable du Compte de distribution. Dans l'éventualité où les parties d'un divorce ou d'une procédure de dissolution sont incapables de résoudre un différend en ce qui concerne la cession des commissions et la propriété du Compte de distribution indépendant, les commissions continueront d'être payées au/à la membre principal-e du compte. Si un-e ancien-ne conjoint-e d'une personne anciennement affiliée a complètement renoncé à tous les droits de son Compte de distribution indépendant LifeVantage original, elle sera par la suite libre d'inscrire tout-e Parrain/Marraine de son choix, dans la mesure où les exigences de période d'attente décrites à la Section 4.7.5 sont respectées. Dans un tel cas, en revanche, l'ancien-ne conjoint-e ou partenaire n'aura aucun droits sur aucune lignée descendante de son ancienne Organisation de marketing. L'ancien-ne conjoint-e, partenaire ou personne affiliée doit développer la nouvelle Organisation de marketing de la même manière que tout-e autre nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e.

4.11 – Succession

En cas de décès ou d'incapacité d'un-e Distributeur-trice indépendant-e, son Compte de distribution peut être légué à ses héritier-e-s. Les documents juridiques appropriés doivent être acheminés à l'Entreprise pour s'assurer que le transfert est approprié. Par conséquent, un-e Distributeur-trice indépendant-e doit consulter un avocat pour l'assister dans la préparation d'un testament ou de tout autre acte testamentaire. Si un Compte de distribution indépendant LifeVantage est transféré par testament ou tout autre processus testamentaire, le/la successeur-e légal-e de l'intérêt acquiert le droit de recueillir toutes les Répartitions financières (telles que décrites dans la Section 12) de l'Organisation de marketing du/de la Distributeur-trice indépendant-e dans la mesure où les conditions suivantes sont respectées. Le/la/les successeur-e-s de l'intérêt doit/doivent:

- 1) Exécuter une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e;
- 2) Respecter les conditions et dispositions de l'Entente;
- 3) Respecter toutes les conditions relativement au statut du/de la Distributeur-trice indépendant-e décédé-e;
- 4) Les Répartitions financières d'un Compte de distribution indépendant LifeVantage transféré conformément à la présente Section 4.11 seront payées à l'aide d'un seul chèque conjointement à/au-x successeur-e-s légaux/légales de l'intérêt. Ce/cette/ces successeur-e-s doit/doivent fournir à LifeVantage une « adresse inscrite aux dossiers » à laquelle tous les chèques de Répartitions financières seront envoyés.
- 5) Si le Compte de distribution indépendant est légué à plusieurs successeur-e-s légaux/légales, ils/elles doivent former une Entité commerciale qui respecte toutes les conditions et normes commerciales, conformément à la loi en vigueur et à cette Entente, et obtenir un numéro d'identification fiscale fédérale et provinciale pour cette Entité commerciale.

4.12 – Transfert par décès d'un-e Distributeur-trice indépendant-e

Pour qu'un transfert testamentaire d'un Compte de distribution indépendant LifeVantage soit effectué, le/la successeur-e doit fournir à LifeVantage les documents suivants :

- 1) Une copie certifiée du certificat de décès;
- 2) Une copie notariée du testament ou de l'acte établissant le droit du/de la successeur-e au Compte de distribution indépendant LifeVantage; et
- 3) Une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e dûment remplie et exécutée.

If the successor in interest is already a LifeVantage Independent Distributor, the Company may grant exception to the one Distributorship per Household rule upon written request from the successor in interest.

4.13 – Transfert par incapacité d'un-e Distributeur-trice indépendant-e

Pour réaliser un transfert de Compte de distribution indépendant LifeVantage en raison d'incapacité, le/la représentant-e légal-e doit fournir, à LifeVantage, les documents suivants : (1) une copie notariée d'une nomination à titre de fiduciaire ou de tout-e autre représentant-e légalement nommé-e; (2) une copie notariée du document de fiducie ou de tout autre document établissant le droit du/de la fiduciaire à administrer le Compte de distribution indépendant LifeVantage; et (3) une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e exécutée par le/la fiduciaire.

Si le/la représentant-e de l'intérêt est déjà un-e Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage, l'Entreprise peut accorder une exception de la règle d'un Compte de distribution par ménage à la suite d'une demande écrite du/de la représentant-e de l'intérêt.

4.14 – Erreurs ou questions

Si un distributeur indépendant a des questions sur ou croit des erreurs ont été faites concernant les commissions, les primes, les rapports Downline d'activité 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 présumée ou de l'incident Dans la question. LifeVantage ne sera pas responsable des arrors, des omissions ou des problèmes non signalés à la Société wihtin soixante (60) jours de l'erreur présumée ou de l'incident en question.

SECTION 5 – RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEUR-TRICE-S INDÉPENDANT-E-S

5.1 – Changement d'adresse, de numéro de téléphone ou d'adresse de courriel

Pour s'assurer de la livraison ponctuelle des produits, du matériel connexe et des chèques de commissions, il est essentiel que les renseignements que détient LifeVantage dans ses dossiers soient à jour. Les adresses civiques sont nécessaires pour l'expédition; les produits LifeVantage ne pouvant être livrés à une boîte postale. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui prévoient déménager doivent faire parvenir tout changement d'adresse, de numéro de téléphone ou d'adresse de courriel à LifeVantage's Corporate Offices – Attention: Distributor Support Department. Si un-e Distributeur-trice indépendant-e est inscrit au programme d'expédition automatique, ladite expédition sera effectuée à la nouvelle adresse. Si plus d'un avis de changement d'adresse ou d'Entente d'expédition automatique est acheminé à LifeVantage, le document le plus récent remplacera les précédents avis ou Ententes. Veuillez accorder à LifeVantage trente (30) jours de traitement suivant la réception de l'avis ou de l'Entente.

5.2 – Obligations de développement continu

5.2.1 – Formation continue

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s prospères offrent une aide authentique et une fonction formatrice pour s'assurer que leur lignée descendante exploite correctement son Compte de distribution indépendant LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s prospères ont des contacts et communiquent en continu avec les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de leurs Organisations de lignée descendante. Les exemples de tels contacts et communications peuvent inclure, sans s'y limiter : bulletins, correspondance écrite, rencontres en personne, contacts téléphoniques, messages vocaux, courriel et accompagnement des Distributeur-trice-s indépendant de lignée descendante aux réunions, séances de formation et autres fonctions de LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de lignée ascendante prospères motivent et forment aussi les nouveaux/nouvelles Distributeur-trice-s indépendant-e-s sur la connaissance des produits LifeVantage, les techniques de vente efficaces, le Régime de rémunération LifeVantage et la conformité aux Politiques et Procédures de l'Entreprise. La communication avec et la formation des Distributeur-trice-s indépendant-e-s de lignée descendante ne doit pas, toutefois, contrevenir à la Section 8.1 (concernant le développement des Distributeur-trice-s indépendant-e-s dans leurs Organisations de lignée descendante) afin de veiller à ce que les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de lignée descendante ne présentent pas de revendications relatives aux produits ou commerciales inappropriées ou ne s'engagent dans aucune conduite illégale ou inappropriée. Sur demande de LifeVantage, tout-e Distributeur-trice indépendant-e doit être en mesure de fournir des preuves documentées de ses efforts continus, à titre de mentor-e et à titre de Parrain/Marraine.

5.2.2 – Responsabilités de formation accrues

Alors que les Distributeur-trice-s indépendant-e-s progressent au fil des différents niveaux de direction, ils/elles deviennent plus expérimenté-e-s en techniques de vente, connaissent mieux les produits et comprennent davantage le programme LifeVantage. Il arrive que l'on fasse appel à eux/elles, de temps à autre, pour partager ces connaissances avec les Distributeur-trice-s indépendant-e-s moins expérimenté-e-s au sein de leur Organisation de marketing.

5.2.3 – Responsabilités de vente continues

Peu importe leur niveau de réalisation, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s font la promotion des ventes, personnellement et en continu, en générant une nouvelle clientèle, en desservant la clientèle actuelle et en effectuant des ventes aux Client-e-s de détail et aux Client-e-s privilégié-e-s.

5.3 – Non-dénigrement

LifeVantage souhaite fournir à ses Distributeur-trice-s indépendant-e-s les meilleurs produits, le meilleur Régime de rémunération et le meilleur service de l'industrie. Par conséquent, LifeVantage accorde de l'importance à vos critiques et commentaires constructifs. Ces commentaires doivent être acheminés par écrit, au service du soutien aux distributeur-trice-s. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas, en revanche, dénigrer, dévaloriser ou faire des remarques négatives à propos de LifeVantage, des autres Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage, des produits LifeVantage, du Régime de rémunération ou des administrateur-trice-s, officier-e-s et employé-e-s.

5.4 – Fourniture de documentation aux demandeurs/demandereses

Un-e Parrain/Marraine doit fournir la version la plus récente des Politiques et Procédures, et du Régime de rémunération, à la ou aux personnes qu'il/elle considère inscrire à titre de Distributeur-trice indépendant-e avant que cette ou ces personnes signent une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e. Les versions à jour des Politiques et Procédures et du Régime de rémunération sont disponibles sur le site Web officiel de LifeVantage.

5.5 – Signalement des violations de politique

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui apprennent qu'un-e autre Distributeur-trice indépendant-e a contrevenu à une politique doit présenter un rapport écrit de la violation directement à l'attention du service de la conformité de LifeVantage. Les détails du ou des incidents - par exemple la ou les dates, la fréquence, les personnes impliquées et les documents connexes - doivent être inclus dans le rapport.

5.6 – Aucune revendication de privilèges spéciaux

Aucune revendication ne peut être faite ou sous-entendue à l'effet que l'un-e ou l'autre Distributeur-trice indépendant-e profite d'avantages ou de privilèges spéciaux auprès de l'Entreprise, ou qu'il ou elle est exempt-e, d'une quelconque manière, des mêmes obligations et exigences de tout-e autre Distributeur-trice indépendant-e de LifeVantage.

SECTION 6 – CONFLITS D'INTÉRÊTS

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent participer à d'autres coentreprises de vente directe ou de marketing réseau ou de marketing à paliers multiples (collectivement appelées « Coentreprises de marketing réseau »), et les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent participer à des activités de vente en lien avec des produits et services autres que ceux de LifeVantage, s'ils-elles le désirent. Si un-e Distributeur-trice indépendant-e choisit de participer à une autre Coentreprise de marketing réseau, afin d'éviter les conflits d'intérêts et d'appartenance, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent respecter ce qui suit :

6.1 – Non-sollicitation

Pendant la durée de l'Entente, un-e Distributeur-trice indépendant-e ne doit pas s'engager dans le recrutement ou l'inscription concrète ou potentielle de Distributeur-trice indépendant-e pour d'autres Coentreprises de marketing réseau, que ce soit directement, indirectement ou par l'entremise d'une tierce partie. Cela inclut, sans

s'y limiter, présenter ou contribuer à la présentation d'une autre Coentreprise de marketing réseau à l'un-e ou l'autre des Distributeur-trice-s indépendant-e-s ou Client-e-s de LifeVantage, ou implicitement ou explicitement encourager tout-e Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e de LifeVantage à rejoindre toute autre Coentreprise de marketing réseau.

- 1) Pendant une période d'un (1) an à la suite de l'annulation d'une Entente de distributeur-trice indépendant-e, il est strictement interdit à l'ancien-ne distributeur-trice indépendant-e de recruter l'un-e ou l'autre Distributeur-trice indépendant-e, Client-e privilégié-e ou Client-e de vente directe au détail au profit d'une autre Coentreprise de marketing réseau. En signant l'Entente et Demande de distributeur-trice indépendant-e, chaque Distributeur-trice indépendant-e reconnaît et accepte que l'Entreprise tente de protéger ses intérêts commerciaux légitimes grâce à cette interdiction et qu'une telle interdiction est raisonnable sur le plan de la portée et de la durée.
- 2) Pendant la durée de l'Entente, un-e Distributeur-trice indépendant-e ne peut pas :
 - a) Produire, offrir ou transférer des documents, rubans, CD, DVD ou autre matériel promotionnel de quelque nature que ce soit pour une autre Coentreprise de marketing réseau utilisée par le/la Distributeur-trice indépendant-e ou toute autre tierce personne pour recruter des Distributeur-trice-s indépendant-e-s, des Client-e-s privilégié-e-s ou des Client-e-s de vente directe au détail de LifeVantage pour cette Coentreprise de marketing réseau;
 - b) Vendre, offrir ou promouvoir tout produit ou service concurrent autre que ceux de LifeVantage auprès des Distributeur-trice-s indépendant-e-s, des Client-e-s privilégié-e-s ou des Client-e-s de vente directe au détail de LifeVantage (tout produit dans la même catégorie générique de produits qu'un produit LifeVantage est considéré comme un produit concurrent (par ex., tout supplément nutritionnel se retrouve dans la même catégorie générique que les suppléments nutritionnels de LifeVantage, et est donc considéré comme un produit concurrent, peu importe la différence de coût, de qualité, d'ingrédients ou de contenu nutritionnel));
 - c) Offrir des produits de LifeVantage ou faire la promotion du Régime de rémunération LifeVantage de concert avec tout produit, service, plan d'affaires, occasion ou stimulant n'appartenant pas à LifeVantage; ou
 - d) Offrir tout produit, service, plan d'affaires, occasion ou stimulant n'appartenant pas à LifeVantage lors de tout-e réunion, séminaire, lancement, congrès ou autre événement de LifeVantage, immédiatement à la suite d'un tel événement.

6.2 – Ciblage d'autres vendeurs/vendeuses direct-e-s

LifeVantage n'encourage pas les Distributeur-trice-s indépendant-e-s à cibler l'effectif de vente d'une autre entreprise de vente directe pour la vente des produits LifeVantage et afin de devenir Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage, et LifeVantage n'encourage pas les Distributeur-trice-s indépendant-e-s à solliciter ou à débaucher les membres de l'effectif de vente d'une autre entreprise de vente directe et à contrevenir aux modalités de leur contrat avec cette autre entreprise.

6.3 – Commandite croisée

Toute tentative de commandite croisée ou commandite croisée réelle est strictement interdite. La « Commandite croisée » est définie comme étant l'inscription d'une personne ou d'une entité qui compte déjà, dans les dossiers de LifeVantage, une Demande et entente de client-e ou une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e LifeVantage, ou qui a eu une telle entente au cours des six (6) mois calendaires précédents, au sein d'une autre ligne de commandite. L'utilisation du nom d'un-e conjoint-e ou d'un-e proche, de noms de marque, de DBA, de noms présumés, de corporations, de partenariats, de fiducies, de numéros d'identification fédérale ou de numéros d'identification factices pour contrevenir à cette politique ou à toute autre disposition de l'Entente est strictement interdite. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas dénigrer, discréditer ou diffamer d'autres Distributeur-trice-s indépendant-e-s dans une tentative d'attirer un-e autre Distributeur-trice indépendant-e afin qu'il/elle fasse partie de la première Organisation de marketing du/de la Distributeur-trice indépendant-e. Nonobstant ce qui précède, cette politique ne peut interdire le transfert d'un Compte de distribution indépendant

LifeVantage, conformément à la Section 4.9. Si une Commandite croisée est identifiée, elle doit être portée immédiatement à l'attention de l'Entreprise. LifeVantage peut prendre des mesures contre le/la Distributeur-trice indépendant-e qui a changé d'Organisation de marketing et/ou contre les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui ont encouragé la Commandite croisée ou l'ont encouragée. LifeVantage peut aussi déplacer, en tout ou en partie, la lignée descendante d'un-e Distributeur-trice indépendant-e fautif/fautive vers son Organisation de lignée descendante originale si l'Entreprise considère qu'il est équitable et possible de le faire. En revanche, LifeVantage n'a pas l'obligation de déplacer l'Organisation de lignée descendante du/de la Distributeur-trice indépendant-e qui a effectué une Commandite croisée, et la disposition finale de l'Organisation de marketing reste à la seule discrétion de LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s renoncent à toute réclamation et cause d'action contre LifeVantage qui découlent et sont en lien avec la disposition de l'Organisation de lignée descendante du/de la Distributeur-trice indépendant-e qui a réalisé la Commandite croisée.

6.4 – Retenue de demandes ou de commandes

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas manipuler les inscriptions de nouveaux/nouvelles demandeurs/demandereses, ainsi que les achats de produits. Toutes les Demandes et Ententes de distributeur-trice indépendant-e, ainsi que les commandes de produits, doivent être acheminées à LifeVantage dans les quarante-huit (48) heures suivant l'heure à laquelle elles ont été signées par un-e Distributeur-trice indépendant-e ou passée-s par un-e Client-e de détail, respectivement (voir la Section 6.5 Cumul).

6.5 – Cumul

Le Cumul est strictement interdit. Le terme cumul comprend : (1) ne pas transmettre à LifeVantage ou retenir une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e pendant plus de deux (2) jours ouvrables suivant son exécution (voir la Section 6.4); (2) contrevenir à la règle de deux Comptes de distribution indépendants par ménage (voir la Section 4.4); et/ou (3) inscrire des personnes ou des Entités commerciales fictives au programme LifeVantage (voir la Section 10.4 Achat de primes interdit).

SECTION 7 – COMMUNICATION ET CONFIDENTIALITÉ AU SEIN D'UN COMPTE DE DISTRIBUTION INDÉPENDANT LIFEVANTAGE

7.1 – Rapports d'activité de lignée descendante

Les Rapports d'activité de lignée descendante sont à la disposition des Distributeur-trice-s indépendant-e-s pour accès et visualisation sur le site Web officiel de LifeVantage. L'accès des Distributeur-trice-s indépendant-e-s 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 représentent des renseignements exclusifs et des secrets commerciaux, et ils sont détenus exclusivement par LifeVantage. Les Rapports d'activité de lignée descendante sont fournis aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s de façon strictement confidentielle et sont mis à la disposition des Distributeur-trice-s indépendant-e-s aux seules fins d'aider les Distributeur-trice-s indépendant-e-s à travailler avec leurs Organisations de lignée descendante, pour le développement de leur Compte de distribution LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s devraient utiliser leurs Rapports d'activité de lignée descendante pour assister, motiver et former leurs Distributeur-trice-s indépendant-e-s de lignée descendante, mais aussi pour soutenir leur clientèle. Le/la Distributeur-trice indépendant-e et LifeVantage reconnaissent et acceptent que, dans le cadre de cette entente de confidentialité et de non-divulgateion, LifeVantage ne fournit pas de Rapports d'activité de lignée descendante au/à la Distributeur-trice indépendant-e. Un-e Distributeur-trice indépendant-e ne doit pas, en son nom ou au nom de tout-e autre personne, partenariat, association, corporation ou autre entité:

- 1) Divulguer, directement ou indirectement, toute information contenue dans tout Rapport d'activité de lignée descendante à une tierce partie;
- 2) Divulguer, directement ou indirectement, le mot de passe ou autre code d'accès à son Rapport d'activité de lignée descendante;

- 3) Utiliser l'information pour concurrencer LifeVantage ou à toute autre fin autre que la promotion de son Compte de distribution indépendant LifeVantage;
- 4) Utiliser l'information pour recruter ou solliciter tout-e Distributeur-trice indépendant-e, Client-e privilégié-e ou Client-e de vente directe au détail de LifeVantage inscrit-e sur tout Rapport de lignée descendante ou, de quelque manière que ce soit, tenter d'influencer ou d'inciter tout-e Distributeur-trice indépendant-e, Client-e privilégié-e ou Client-e de vente directe au détail à modifier sa relation professionnelle avec LifeVantage;
- 5) Utiliser ou divulguer à quelque personne, partenariat, association, corporation ou autre entité toute information contenue dans tout Rapport d'activité de lignée descendante. À la demande de l'Entreprise, tout-e Distributeur-trice indépendant-e actuel-e ou ancien-ne retournera l'original et toutes les copies de Rapports d'activité de lignée descendante à l'Entreprise; et
- 6) Il s'agit d'une violation de ces Politiques et Procédures, pour un-e Distributeur-trice indépendant-e ou une tierce partie d'accéder à ces données par ingénierie inverse, reconnaissance de la frappe au clavier ou par tout autre moyen.

7.2 – Accepter les communications

Le/la Distributeur-trice indépendant-e accepte que LifeVantage ou toute tierce partie agissant en son nom, puisse communiquer avec vous par téléphone à l'aide d'une technologie automatisée (par ex., un composeur automatique ou un message préenregistré), de la messagerie texte ou par courriel. Vous consentez et acceptez que LifeVantage communique avec moi de cette manière, au(x) numéro(s) de téléphone ou à l'adresse de courriel que vous avez fournis ou actualisés ci-dessus. Vous comprenez que les tarifs standards de votre fournisseur peuvent s'appliquer aux appels et messages textes. Vous pouvez cesser de recevoir ces messages textes en tout temps en répondant « STOP » à l'un d'eux. Vous comprenez que votre consentement n'est pas une condition pour acheter. Vous consentez et acceptez la politique de confidentialité de LifeVantage au moment de signer et d'envoyer cette Entente de distributeur-trice.

SECTION 8 – PUBLICITÉ

8.1 – Généralités

Afin de protéger et de promouvoir la bonne réputation et les marques établies de LifeVantage, ainsi que ses produits, et de veiller à ce que la promotion de LifeVantage, l'occasion LifeVantage, le Régime de rémunération et les produits LifeVantage soient conformes à l'intérêt public et évitent toute conduite ou pratique discourtoise, décevante, trompeuse, non éthique ou immorale, tou-te-s les Distributeur-trice-s indépendant-e-s, à l'exception de ceux et celles qui détiennent une expérience significative et qui ont atteint le rang Elite Pro 7 ou supérieur (voir, ci-dessous, dans la présente Section 8.1), sont encouragé-e-s à utiliser les outils d'aide à la vente et le matériel connexe produits par LifeVantage. La Compagnie a soigneusement conçu ses produits, étiquettes de produits, régime et rémunération et matériel promotionnel en s'assurant que la présentation de chaque aspect de LifeVantage est juste, véridique, étayée et qu'elle est conforme aux vastes et complexes exigences juridiques des lois fédérales, régionales, provinciales et autres lois en vigueur.

8.1.1 – Approbation du matériel

Dans l'éventualité où un-e Distributeur-trice indépendant-e d'expérience, qui a atteint le rang Elite Pro 7 ou plus, produit du matériel de marketing supplémentaire de quelque type que ce soit, incluant, sans s'y limiter, des publicités pour tout type de média, des dépliants, des brochures, des CD, des enregistrements audio, des affiches ou des bannières, LifeVantage exige que ce matériel soit présenté au service de la conformité de l'Entreprise pour approbation avant d'être utilisé ou rendu public. Tout matériel proposé peut être expédié par la porte à LifeVantage Compliance Department, 9785 South Monroe Street, Suite 300, Sandy, Utah 84070, télécopié au 855 836-4925 ou acheminé par courriel au compliance@lifelivantage.com. À moins que le/la Distributeur-trice indépendant-e reçoive l'autorisation écrite d'utiliser ce matériel, la requête est considérée refusée. De plus, LifeVantage se réserve le droit, à sa discrétion, de modifier ou d'abandonner du matériel de Distributeur-trice indépendant-e préalablement approuvé. Ce matériel ne peut être vendu, mais il peut être offert sans frais.

8.1.2 – Droit de révocation

LifeVantage se réserve aussi le droit de révoquer l'approbation pour tout outil de vente, matériel promotionnel, publicité ou autre document, et les Distributeur-trice-s indépendant-e-s renoncent à toute réclamation pour dommages-intérêts et à toute rémunération découlant de ou en lien avec toute telle révocation.

8.1.3 – Stricte conformité requise

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent faire valoir que les documents ou le matériel qu'ils/elles ont rédigé ou produit ont obtenu l'approbation du service de la conformité de LifeVantage ou que ces documents ou ce matériel sont « approuvés par la conformité », même si ceux-ci ont reçu l'approbation du service de la conformité pour leur matériel de marketing. Puisque ces politiques de conformité sont essentielles à la stabilité à long terme de LifeVantage et à la préservation de l'occasion pour tous, les violations à ces politiques seront strictement appliquées. Le fait de ne pas obtenir l'approbation pour du matériel de marketing supplémentaire de quelque type que ce soit et/ou le fait de ne pas appliquer les politiques pour tout matériel pourrait entraîner l'une ou l'autre des actions décrites à la Section 14.1 y compris, sans s'y limiter, les suivantes:

- 1) Lettre d'avertissement formelle et/ou probation;
- 2) Suspension des commissions;
- 3) Résiliation de l'Entente de distributeur-trice indépendant-e; et/ou
- 4) Éventuel litige.

8.2 – Trademarks and Copyrights

L'ensemble de la propriété intellectuelle de LifeVantage, incluant, sans s'y limiter, ses marques de commerce, designs, symboles, logos, marques de services et noms doivent demeurer la propriété exclusive de LifeVantage, nonobstant l'utilisation valide d'une telle propriété intellectuelle par un-e Distributeur-trice indépendant-e pendant la durée de l'Entente.

Aucun-e Distributeur-trice indépendant-e ne peut utiliser les noms de marque, marques de commerce, designs ou symboles de LifeVantage sans l'autorisation écrite préalable de LifeVantage. Par exemple, sauf dans certaines circonstances spécifiquement traitées aux présentes, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent utiliser ou tenter d'enregistrer « LifeVantage », « Protandim », « LifeVantage TrueScience », « The Nrf2 Synergizer », « LfVn », « McCord », « Dr. McCord » ou toute autre marque de commerce de LifeVantage, tout autre nom de produit ou tout dérivé qui en résulte en lien avec l'Entreprise pour utilisation avec tout nom de domaine Internet, « adwords » de moteur de recherche/d'Internet (voir la Section 8.5.17 Moteurs de recherche), pages ou blogues sociaux, adresse de courriel, nom d'utilisateur, noms d'équipe, numéros de téléphone ou toute autre adresse ou titre ou alias en ligne pouvant porter à confusion ou être trompeurs ou mensongers, parce qu'ils amènent les personnes à croire ou à présumer que la communication provient de LifeVantage ou en est sa propriété. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent produire pour la vente ou la distribution tout événement ou discours enregistré de l'Entreprise sans l'autorisation écrite préalable de LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent reproduire pour la vente ou pour toute autre utilisation tout enregistrement de présentations médias numériques ou audio produites par l'Entreprise.

Les noms « LifeVantage », « Protandim » et d'autres noms pouvant être adoptés par LifeVantage sont des exemples de noms de marques, de marques de commerce et de marques de service exclusifs à l'Entreprise. À ce titre, ces marques ont une grande valeur pour LifeVantage et sont fournies aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s pour leur usage uniquement d'une manière expressément autorisée. L'utilisation des marques LifeVantage sur tout article non produit par l'Entreprise est interdite, sauf dans les cas suivants :

Nom du/de la Distributeur-trice indépendant-e
Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage®

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s sont des entrepreneur-e-s indépendant-e-s, et pas des employé-e-s de l'Entreprise. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne sont pas des acheteurs/acheteuses d'une franchise ou d'une occasion commerciale. L'Entente entre LifeVantage et ses Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne crée pas de relations employeur-e/employé-e, d'agence, de partenariat ou de coentreprise entre l'Entreprise et le/la Distributeur-trice indépendant-e. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s sont responsables de payer toutes les taxes locales, régionales et nationales en vigueur sur toute rémunération gagnée à titre de Distributeur-trice indépendant-e de l'Entreprise. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s n'ont pas l'autorité (expresse ou implicite) nécessaire pour engager l'Entreprise dans une quelconque obligation. Chaque Distributeur-trice indépendant-e doit établir ses propres objectifs, heures de travail et méthodes de vente, pourvu qu'il ou elle se conforme aux conditions de l'Entente et aux lois applicables.

8.3 – Réclamations et actions non autorisées

8.3.1 – Indemnisation

Un-e Distributeur-trice indépendant-e est entièrement responsable de ses déclarations écrites et verbales en ce qui concerne les produits LifeVantage et le Régime de rémunération qui ne sont pas expressément contenues dans les documents officiels de LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s acceptent d'indemniser LifeVantage et ses administrateurs/administratrices, directeurs/directrices, employé-e-s et agent-e-s, et de les tenir à couvert de toute responsabilité incluant, sans s'y limiter, jugements, pénalités civiles, remboursements, frais juridiques, frais de justice ou possibilités d'affaires perdues subies par LifeVantage en raison des représentations ou actions non autorisées d'un-e Distributeur-trice indépendant-e. Cette disposition continuera d'exister après la résiliation de l'Entente.

8.3.2 – Revendications en lien avec les produits

Aucune revendication, incluant les témoignages personnels - relativement aux propriétés thérapeutiques, curatives ou bénéfiques de tout produit offert par LifeVantage ne peut être présentée, à l'exception de celle contenue dans les documents officiels de LifeVantage. Plus particulièrement, aucun-e Distributeur-trice indépendant-e ne peut présenter de revendications à l'effet que les produits LifeVantage sont utiles dans le soin, le traitement, le diagnostic, l'atténuation ou la prévention maladie, trouble ou états physiques anormaux ou de tout signe ou symptôme de maladie. Non seulement ces revendications contreviennent aux politiques de LifeVantage, mais elles contreviennent potentiellement aux lois en vigueur, incluant, sans s'y limiter, les lois et règlements fédéraux, provinciaux et régionaux, comme le la Loi et le Règlement sur les aliments et drogues, la Loi sur la concurrence et son Règlement, et la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation et son Règlement, y compris ceux promulgués par Santé Canada et d'autres organismes réglementaires du gouvernement.

Un-e Distributeur-trice indépendant-e qui présente des témoignages relatifs à l'expérience relativement aux produits dans tout média devrait prendre soin de divulguer son affiliation avec LifeVantage, par exemple : « Distributeur indépendant LifeVantage® » ou « Distributrice indépendante LifeVantage », être honnête dans le témoignage de son expérience personnelle et affirmer que son expérience n'est pas nécessairement celle des consommateur-trice-s types.

8.3.3 – Revendications en lien avec les revenus

Il convient que tous les distributeurs indépendants soient bien informés et aient des attentes réalistes par rapport aux possibilités de revenus associées au niveau de distributeur LifeVantage. Il est par conséquent important que les distributeurs indépendants évitent de faire des affirmations, spécifiques ou implicites, concernant les possibilités de revenus qui sont fausses ou trompeuses, notamment des garanties de revenus de quelque nature que ce soit.

En ce qui a trait aux affirmations portant sur le style de vie (par exemple, mes activités commerciales de LifeVantage m'ont permis d'acheter un bateau, quitter un emploi, acheter une nouvelle maison, etc.), les distributeurs indépendants ne peuvent faire de telles affirmations que si les conditions suivantes sont respectées :

- 1) L'information doit être exacte et sans ambiguïté;
- 2) L'information doit être basée sur leur expérience et le niveau de compensation réel, ou correspondre à l'information fournie dans les documents de soutien de l'entreprise.

Des exemples de revenus hypothétiques qui sont utilisés pour expliquer le fonctionnement du régime de rémunération et qui sont purement basés sur des projections mathématiques peuvent être fournis à des distributeurs indépendants potentiels pour autant que de tels exemples hypothétiques indiquent clairement à ou aux distributeurs indépendants que de tels revenus ne constituent qu'une hypothèse.

Lorsque des affirmations de rémunération, de revenus, de modes de vie, hypothétiques ou autres, sont faites, le distributeur indépendant doit divulguer en même temps et à proximité immédiate la Déclaration de revenus moyens la plus récente produite par l'Entreprise.

8.3.4 – Utilisation de noms et images de célébrités

Aucun nom ou image de célébrité ne peut être publié par des Distributeur-trice-s indépendant-e-s en association avec LifeVantage sans l'autorisation écrite préalable de LifeVantage.

8.3.5 – Interaction avec le conseil consultatif scientifique et d'autres conseiller-e-s de l'entreprise

LifeVantage est positionnée de manière unique, sur le marché, grâce à sa relation spéciale avec plusieurs scientifiques et professionnel-le-s du marketing, des relations publiques, du commerce et des affaires juridiques. Afin de préserver ces relations, au bénéfice de tou-te-s les Distributeur-trice-s indépendant-e-s et de l'Entreprise, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent : (1) respecter rigoureusement les politiques relatives à la publicité de l'Entreprise; et (2) éviter tout contact avec tout membre du conseil d'administration de l'Entreprise, de son conseil consultatif scientifique ou de tout-e autre consultant-e ou conseiller-e de l'Entreprise, sans le consentement écrit préalable exprès de l'Entreprise.

8.3.6 – Approbation ou endossement gouvernemental

Les organismes réglementaires gouvernementaux n'approuvent ni n'endossent aucune entreprise ou aucun programme de marketing de réseau ou de vente directe. Pour cette raison, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent ni représenter ni laisser entendre que LifeVantage ou son Régime de rémunération a été « approuvé », « endossé » ou autrement sanctionné par l'un ou l'autre organisme gouvernemental.

8.4 – Médias de masse

8.4.1 – Interdiction de promotions utilisant les médias de masse

Sauf autorisation spécifique contraire aux présentes, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent utiliser l'une ou l'autre forme de médias ou d'autres modes de publicité par communication de masse pour faire la promotion des produits ou de l'occasion. Cela inclut les reportages ou les segments promotionnels dans le cadre d'émissions de télévision, de bulletins de nouvelles, d'émissions de divertissement, de publicités sur Internet, etc. Il est possible de faire la promotion des produits uniquement par contact personnel ou grâce aux documents produits et distribués par l'Entreprise ou par les Distributeur-trice-s indépendant-e-s, conformément à ces Politiques et Procédures. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent placer des publicités génériques à propos de l'occasion, dans les territoires qui autorisent ce type de publicité, mais seulement conformément avec les Politiques et Procédures de l'Entreprise, et conformément à la loi applicable.

8.4.2 – Entrevues avec des représentant-e-s des médias

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent faire la promotion des Produits ou de l'occasion par l'entremise d'entrevues avec les médias, d'articles dans des publications, de bulletins de nouvelles, de communiqués de presse ou de toute autre source d'information publique, d'information sur l'industrie ou commerciale, à moins d'autorisations spécifiques, par écrit, de l'Entreprise. Ceci inclut les publications privées, par adhésion payante ou par groupe fermé. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent parler avec les représentant-e-s des médias au nom de l'Entreprise et ils/elles ne peuvent affirmer être autorisé-e-s par l'Entreprise à parler en son nom. Tous les contacts et toutes les demandes de la part des médias doivent être immédiatement référés au service des communications et du marketing de l'Entreprise.

8.5 – Internet

8.5.1 – Généralités

Indépendamment de la conformité avec les politiques et procédures décrites aux présentes, tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s sont personnellement responsables de leurs publications en ligne et de toutes les autres activités en lien concernant LifeVantage. Pour cette raison, même si un-e Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage ne détient pas ou n'exploite pas un blogue ou un site de média social, si un-e Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage publie sur de tels sites liés à LifeVantage ou pouvant remonter jusqu'à LifeVantage, le/la Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage est responsable de la publication et doit agir d'une manière qui favorise, renforce et rehausse la réputation, l'image et le prestige de LifeVantage au sein de la communauté. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage sont aussi responsables des publications effectuées sur tout site Web externe qui est détenu, exploité ou contrôlé par un-e Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage.

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s LifeVantage doivent divulguer leur nom complet dans tous les profils pertinents sur les réseaux sociaux en lien avec LifeVantage et ses produits ou son entreprise, et chacun-e doit s'identifier clairement à titre de « Distributeur indépendant LifeVantage » ou de « Distributrice indépendante LifeVantage ». Il est interdit d'effectuer publications anonymes ou d'utiliser un pseudonyme.

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s LifeVantage doivent éviter les conversations, commentaires, images, vidéos, segments audio, applications inappropriés, ou tout autre contenu pour adulte, profane, discriminatoire ou vulgaire. La détermination de ce qui est inapproprié est à la seule discrétion de LifeVantage, et les Distributeur-trice-s indépendant-e-s fautifs/fautives subiront des mesures disciplinaires.

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s LifeVantage ne peuvent utiliser de pourriels sur un blogue, de référencement abusif ou toute autre méthode de masse pour laisser des commentaires sur tout site Web, blogue ou forum de discussion. Les commentaires créés ou laissés en ligne par les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent être utiles, uniques, pertinents et spécifiques à l'article de blogue.

Règle générale, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s LifeVantage ne peuvent utiliser de références géographiques dans les noms/titres de pages ou les URL de leurs sites Web externes ou des réseaux sociaux concernant LifeVantage. Dans un souci de clarification et pour dissiper tout doute, autrement que pour une URL par défaut ou un amendement approuvé à une URL par défaut, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s LifeVantage ne peuvent utiliser les termes « LifeVantage », « Protandim » ou tout dérivé de ceux-ci, dans toute adresse de site Web externe ou d'URL connexe (par ex., www.jillsellsProtandim.com ou www.blogspot.lifevantageofstlouis.com).

Tout site Web externe qui contient le mot « LifeVantage » ou « Protandim », d'autres noms de produits ou de programmes de LifeVantage ou tout autre dérivé de ceux-ci dans l'URL, doit être transféré à LifeVantage ou fermé/annulé à la demande de LifeVantage. En aucun cas un-e Distributeur-trice indépendant-e de LifeVantage ne doit vendre un tel nom de domaine à un tiers sans le consentement écrit exprès préalable de LifeVantage.

8.5.2 – Sites Web de distributeur-trice indépendant-e

Si un-e Distributeur-trice indépendant-e désire utiliser une page Web Internet pour faire la promotion de son Compte de distribution indépendant, il ou elle peut le faire seulement grâce au programme de site Web reproduit de l'Entreprise, à l'aide du modèle officiel de LifeVantage. Ce programme permet aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s de faire de la publicité sur Internet et d'utiliser un concept de page d'accueil pouvant être personnalisé avec les coordonnées du/de la Distributeur-trice indépendant-e. Ces sites Web procurent au/à la Distributeur-trice indépendant-e une présence sur Internet professionnelle et approuvée par l'Entreprise. Des ventes en ligne ne peuvent être générées que depuis le site Web reproduit par LifeVantage du/de la Distributeur-trice indépendant-e.

Un-e Distributeur-trice indépendant-e ne doit pas utiliser des publicités « aveugles » sur Internet qui présentent des revendications en lien avec les produits ou les revenus ultimement associés aux produits LifeVantage, à l'occasion LifeVantage ou au Régime de rémunération LifeVantage.

8.5.3 – Utilisation des médias sociaux et des autres facettes d’Internet

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent utiliser Internet, des sites de réseautage social, des blogues, des médias sociaux et des applications ou d’autres sites dont le contenu est basé sur la participation de l’utilisateur-trice et le contenu est généré par l’utilisateur-trice, des forums, des wikis et des baladodiffusions pour réaliser ce qui suit :

- 1) Communiquer des informations préliminaires à propos de LifeVantage ou de leur implication auprès de LifeVantage;
- 2) Diriger les utilisateur-trice-s vers leur site Web reproduit par LifeVantage; et
- 3) Publier du matériel de soutien commercial produit par LifeVantage, à partir des sources corporatives de LifeVantage, tel que les applications mobiles LifeVantage Pro et LV Share ou téléchargées à partir de la bibliothèque virtuelle de LifeVantage.

Une telle utilisation est autorisée dans la mesure où (1) elle est accessoire à l’utilisation principale du site Web ou du forum, (2) elle ne contient aucune information fausse ou trompeuse à propos de LifeVantage, de ses produits et de ses occasions d’affaires, et (3) elle se conforme aux autres politiques décrites aux présentes, y compris, sans s’y limiter, les politiques relatives à l’utilisation des marques de commerce, des noms de marque et de toute autre propriété intellectuelle de LifeVantage.

8.5.3.1 – Pages Facebook (ou d’autres réseaux sociaux) publiques officielles de LifeVantage

LifeVantage a une page Facebook publique officielle qu’elle utilise pour inviter les client-e-s potentiel-le-s et les investisseur-e-s à investir dans l’Entreprise. Cette page n’est pas destinée à être utilisée par les Distributeur-trice-s indépendant-e-s pour vendre des produits ou pour promouvoir leur entreprise ou pour interagir avec d’autres distributeur-trice-s ou consommateur-trice-s. À ce titre, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage ne peuvent placer des informations reliées sur la page Facebook publique de LifeVantage, ni publier des prix, promotions, matériel de marketing, ventes, publicités ou annonces en lien avec leurs entreprises. LifeVantage se réserve le droit de supprimer tout message publié sur la page Facebook officielle de l’Entreprise, à sa seule discrétion.

8.5.3.2 – Pages Facebook (ou d’autres réseaux sociaux) fermées pour distributeur-trice-s indépendant-e-s

LifeVantage créera aussi une communauté Facebook corporative fermée à l’usage de l’Entreprise et des Distributeur-trice-s indépendant-e-s. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent aussi créer un groupe fermé et peuvent utiliser un tel groupe pour éduquer, discuter et diffuser de l’information à propos de LifeVantage, de ses produits, de la science et de l’occasion d’affaires parmi eux/elles. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent rejoindre ces groupes uniquement avec le consentement de LifeVantage, et l’ensemble du contenu et des discussions seront protégés par mot de passe et fermés au public. Aucun-e Distributeur-trice indépendant-e ne doit permettre l’accès à l’information de tels groupes ou en diffuser l’information.

8.5.4 – Utilisation de la propriété intellectuelle tierce

Si les Distributeur-trice-s indépendant-e-s utilisent les marques de commerce, noms de marque, marques de service, droits d’auteur ou la propriété intellectuelle de toute tierce partie dans une publication en ligne, ils/elles ont la responsabilité de veiller à ce qu’ils aient reçu la licence appropriée pour utiliser une telle propriété intellectuelle et de payer les frais de licence appropriés. Toute la propriété intellectuelle de tierce partie doit être adéquatement référencée comme étant la propriété de la tierce partie, et le/la Distributeur-trice indépendant-e doit respecter toutes les restrictions et conditions que le/la propriétaire de la propriété intellectuelle impose sur sa propriété.

8.5.5 – Respect de la vie privée

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage doivent toujours respecter, dans le cadre de leurs publications, la vie privée des autres. Ils/elles ne doivent pas participer à des commérages ou avancer des rumeurs à propos de tout individu, de toute entreprise et de tous produits ou services concurrents. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage ne peuvent inscrire les noms d’autres individus ou entités, dans leurs publications, à moins d’avoir l’autorisation écrite de l’individu ou de l’entité faisant l’objet de leur publication.

8.5.6 – Professionnalisme

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage doivent s'assurer que leurs publications sont véridiques et exactes. Cela exige la vérification des faits de l'ensemble du matériel publié en ligne. Ils/elles devraient aussi vérifier soigneusement leurs publications à la recherche d'erreurs de frappe, de ponctuation et de grammaire. L'utilisation de langage offensant est interdite.

8.5.7 - Publications interdites

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage ne peuvent faire aucun lien à aucune publication ou autre matériel qui :

- 1) est sexuellement explicite, obscène ou pornographique;
- 2) est offensant, profane, haineux, menaçant, dangereux, diffamatoire, discriminatoire ou qui a pour effet de harceler (basé sur la race, l'ethnicité, la foi, la religion, le sexe, l'orientation sexuelle, l'invalidité physique ou autrement);
- 3) est violent d'un point de vue graphique, y compris toute image de jeu vidéo violent;
- 4) sollicite tout comportement illégal;
- 5) attaque personnellement tout individu, groupe ou entité; ou
- 6) est en violation de tout droit de propriété intellectuelle de l'Entreprise ou de tout tiers.

8.5.8 – Réponse aux publications négatives en ligne

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage ne doivent pas converser avec toute personne qui effectue une publication négative contre eux/elles, avec d'autres Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage ou avec LifeVantage. Ils/elles devraient signaler les publications négatives à l'Entreprise à l'adresse compliance@lifevantage.com. Répondre à de telles publications négatives ne fait qu'alimenter une discussion avec des personnes qui en ont gros sur le cœur et qui ne sont pas tenues de respecter les mêmes normes élevées que LifeVantage, et qui nuisent donc à la réputation et à la renommée de LifeVantage.

8.5.9 – Annulation de votre entreprise LifeVantage

Si une entreprise LifeVantage d'un-e Distributeur-trice indépendant-e est annulée, pour quelque raison que ce soit, il/elle doit cesser d'utiliser le nom LifeVantage et toutes les marques de commerce, les noms de marque, les marques de service et toute autre propriété intellectuelle de LifeVantage, ainsi que tous les dérivés de telles marques et propriété intellectuelle, dans toute publication et dans tous les sites Web externes qu'il ou elle utilise. Si une publication de Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage sur tout site de média social sur lequel il/elle s'est préalablement identifié-e à titre de représentant-e d'un-e Distributeur-trice indépendant-e LifeVantage, ils/elles doivent communiquer de manière claire qu'ils/elles ne sont plus Distributeur-trice indépendant-e de LifeVantage.

8.5.10 – Courriel

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent utiliser les avis de non-responsabilité suivants, dans le cadre de leur correspondance par courriel, lorsqu'il est question de LifeVantage ou de l'occasion ou du programme de LifeVantage:

L'expéditeur-trice de ce courriel est un-e Distributeur-trice indépendant-e de LifeVantage et donc un-e entrepreneur-e indépendant-e de LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne sont pas des employé-e-s de LifeVantage. Si vous avez des questions à propos de l'entreprise, vous pouvez communiquer avec le soutien aux distributeur-trice-s par téléphone 866 460-7241 ou par télécopieur au 855 676-9280, ou encore par courriel à l'adresse distributorsupport@lifevantage.com. Ce message par courriel (incluant les pièces jointes) contient des informations qui peuvent être confidentielles et/ou légalement privilégiées. À moins d'être le/la destinataire prévu-e, vous ne pouvez utiliser, copier ou divulguer à quiconque le message ou toute information contenue dans le message ou dans toute pièce jointe acheminée avec ce courriel. Si vous avez reçu ce message courriel par erreur, veuillez en informer l'expéditeur par courriel et supprimer le message. La divulgation non autorisée et/ou l'utilisation d'information contenue dans ce courriel peut engager la responsabilité civile et criminelle.

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 Distributeur-trice-s indépendant-e-s, qu'ils/elles soient ancien-ne-s ou actuel-le-s, ne peuvent utiliser les petites annonces en ligne (incluant, sans s'y limiter, Craigslist) pour inscrire, vendre ou vendre au détail des produits, des produits groupés ou des produits de détails spécifiques de LifeVantage.

8.5.12 – Sites Web d'enchères en ligne

Les produits et le programme de LifeVantage ne peuvent être inscrits sur eBay ou sur tout autre site d'enchères en ligne, et les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent recruter ou permettre ou faciliter sciemment la vente, par une tierce partie, de produits LifeVantage sur eBay ou sur d'autres sites d'enchères en ligne.

8.5.13 – Vente au détail en ligne

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent inscrire ou vendre de produits LifeVantage dans toute boutique de détail en ligne ou site de commerce électronique, dont Amazon.com et ses semblables (à l'exception de son propre site Web répliqué). De plus, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent (1) inscrire ou permettre sciemment à une tierce partie de vendre des produits LifeVantage dans une boutique de détail en ligne ou sur un site de commerce électronique ou (2) vendre des produits à une tierce partie si le/la Distributeur-trice indépendant-e a des raisons de croire qu'il/elle vendra ces produits sur toute boutique de détails en ligne ou site de commerce électronique. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent obtenir les images et descriptions alors en vigueur à partir de l'onglet Tools (Outils) de leur bureau virtuel, qui peuvent uniquement être affichés sur leur site Web LifeVantage répliqué.

8.5.14 – Bannières publicitaires

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent placer des bannières publicitaires sur leurs sites Web tiers (comme décrit dans la présente, ci-dessous); dans la mesure où ils utilisent uniquement les modèles et images approuvés par LifeVantage, à partir de l'onglet Tools (Outils) du bureau virtuel, et qu'ils/elles n'inscrivent aucun prix, escompte ou promotion de tout produit LifeVantage dans de telles publicités. Toute bannière publicitaire en lien avec LifeVantage, sur ces sites Web, doit ramener directement à leurs sites Web LifeVantage répliqués.

8.5.15 – Liens de pourriels

Les liens de pourriels sont définis comme étant des soumissions consécutives d'un contenu identique ou similaire, dans des blogues, des wikis, des livres d'or, des sites Web ou d'autres forums de discussion en ligne accessibles au public, et ils sont interdits. Cela inclut les pourriels sur un blogue, les pourriels dans les commentaires d'un blogue et/ou le référencement abusif. Tout commentaire publié par un-e Distributeur-trice indépendant-e sur des blogues, forums, livres d'or, etc., doit être unique, informatif et pertinent.

8.5.16 – Transmission de contenu aux médias numériques (par ex., YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent télécharger en amont, soumettre ou publier de contenu vidéo, audio ou photo en lien avec LifeVantage sur quelque site Web que ce soit.

8.5.17 – Liens commandités, publicités à paiement au clic et payées par recherche

Les liens commandités ou les publicités à paiement au clic sont acceptables tel que décrit aux présentes. La destination et l'URL affichée doivent être les mêmes. La destination de la publicité à paiement au clic (PPC) doit être le site Web externe, non pas le site Web LifeVantage répliqué du/de la Distributeur-trice indépendant-e, et ne doit pas présenter d'URL pouvant laisser croire à l'utilisateur-trice qu'il/elle est dirigé-e vers un site Web corporatif de LifeVantage, qui est inapproprié ou trompeur de quelque manière que ce soit. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent utiliser les noms de marque, les marques de commerce et d'autres droits d'auteur de LifeVantage lors de la soumission de Google Adwords, MSN Bing, de mots-clés, etc., aux moteurs de recherche Internet. (Voir la Section 8.2 « Marques de commerce et droits d'auteur »)

8.6 – Pollupostage et télécopies non sollicitées.

Sauf tel que prévu dans ces Politiques et Procédures, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent envoyer ou transmettre des télécopies non sollicitées, effectuer des envois de courriels de masse, des courriels non sollicités, textos non sollicités, messages SMS ou autre types de messages semblables ou effectuer du pollupostage en lien avec l'exploitation de leurs Comptes de distribution indépendants LifeVantage. Plus particulièrement, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent éviter à la transmission par téléphone, par télécopieur par courrier électronique, les textos ou les messages SMS, de tout matériel ou de toute information publicisant ou faisant la promotion de LifeVantage, de ses produits, de son Régime de rémunération ou de tout autre aspect de l'Entreprise qui est transmis-e à toute personne, à l'exception des Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent faire parvenir des télécopies, des courriels et des messages à toute personne avec qui le/la Distributeur-trice indépendant-e a une relation d'affaires ou personnelle établie. Le terme « relation d'affaires ou personnelle établie » se rapporte à toute relation passée ou actuelle comprenant à une communication bidirectionnelle entre un-e Distributeur-trice indépendant-e et une personne, sur la base : (1) une demande ou une requête au cours des six mois qui précèdent ou un achat au cours des 24 mois qui précèdent, par la personne à propos de produits offerts par ce/cette Distributeur-trice indépendant-e; ou (2) une relation familiale ou personnelle, laquelle relation n'a pas été préalablement résiliée par l'une ou l'autre partie. Dans l'éventualité d'une relation familiale, la personne et le/la Distributeur-trice indépendant-e doivent être liés l'un-e à l'autre par l'entremise du mariage, d'une union de fait ou de toute relation parent/enfant légale.

8.7 – Télémarketing

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes ainsi que d'autres organismes de réglementation locaux applicables, détiennent chacun leur réglementation restreignant les pratiques de télémarketing. Plusieurs organismes de réglementation ont une réglementation « Ne pas appeler » dans le cadre de leurs lois relatives au télémarketing. Même si LifeVantage ne considère pas les Distributeur-trice-s indépendant-e-s comme des « télévendeurs » ou « télévendeuses » dans le sens traditionnel du terme, cette réglementation gouvernementale définit largement les termes « télévendeur », « télévendeuse » et « télémarketing ». Ainsi, un-e Distributeur-trice qui appelle par mégarde une personne dont le numéro de téléphone est inscrit sur la liste « Ne pas appeler » pourrait enfreindre la loi. De plus, cette réglementation ne doit pas être prise à la légère, puisqu'elle comporte des pénalités et des amendes importantes par violation.

Par conséquent, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas effectuer de télémarketing dans l'exploitation de leur Compte de distribution indépendant LifeVantage. Le terme « télémarketing » signifie faire un ou plusieurs appels téléphoniques à une personne ou à une entité pour inciter à l'achat d'un produit ou d'un service de LifeVantage, ou pour recruter ces personnes afin qu'elles participent à l'occasion LifeVantage. La « prospection téléphonique » effectuée auprès de client-e-s potentiel-le-s ou les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui font la promotion des produits ou des services de LifeVantage ou de l'occasion LifeVantage sont considérés comme des actes de télémarketing et sont interdits. De plus, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas utiliser de systèmes de composition téléphonique automatique ou de listes de numéros de téléphone au hasard en ce qui concerne l'exploitation de leurs Comptes de distribution indépendants LifeVantage. Le terme « système de composition téléphonique automatique » se rapporte à l'équipement qui a la capacité de : (1) stocker ou produire les numéros de téléphone à appeler à l'aide d'un générateur de numéros séquentiel ou aléatoire; et (2) composer ces numéros. De plus, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s reconnaissent et acceptent de respecter les lignes directrices du télémarketing.

8.8 – Prix du produit publicisé

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent publiciser les produits LifeVantage à un prix INFÉRIEUR au prix de détail suggéré d'une (1) unité de produit LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s acceptent aussi que toute la publicité concernant le prix des Produits sera véridique et ne contiendra aucune déclaration trompeuse (par ex., « prix le plus bas disponible » qui insinue que le/la Distributeur-trice indépendant-e est capable de vendre les Produits à un prix inférieur à celui proposé par d'autres Distributeur-trice-s indépendant-e-s, etc.). Toute violation de cette Section 8.8 par un-e Distributeur-trice indépendant-e représente une infraction à l'Entente et peut entraîner des mesures punitives incluant, sans s'y limiter, l'une ou l'autre des mesures décrites à la Section 14.

8.9 – Responsabilité

Dans l'éventualité où un-e Distributeur-trice indépendant-e ne respecte pas la présente Section 8, il sera seul responsable de toutes conséquences ou de tous dommages qui en découlent. Dans toute la mesure permise par les lois applicables, LifeVantage ne sera pas responsable, de quelque manière que ce soit, pour toute telle conséquence ou pour toute conséquence ou pour tout dommage découlant du non respect de la présente Section 8 par le/la Distributeur-trice indépendant-e.

SECTION 9 – RÈGLEMENTS

9.1 – Identification

Tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent fournir leur numéro d'assurance sociale, un numéro d'entreprise canadienne, ou un numéro d'identification gouvernemental équivalent, sur le formulaire de Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e. Au moment de l'inscription, l'Entreprise fournira un numéro d'identification de distributeur-trice indépendant-e unique (NID) au/à la Distributeur-trice indépendant-e, grâce auquel il/elle sera identifié-e. Ce numéro sera utilisé pour passer des commandes et faire le suivi des répartitions financières.

9.2 – Impôts sur le revenu

Chaque Distributeur-trice indépendant-e est responsable de payer toutes les taxes fédérales, provinciales, régionales et locales applicables, sur tout revenu généré à titre de Distributeur-trice indépendant-e.

9.3 – Assurance

9.3.1 – Protection pour projet d'affaires

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage peuvent souhaiter obtenir une protection d'assurance pour leur Compte de distribution. Une telle assurance doit être aux seuls frais du/de la Distributeur-trice indépendant-e. Il arrive souvent qu'une police d'assurance de propriétaire occupant ne couvre pas les accidents liés au travail ou encore le vol ou les dommages aux stocks ou à l'équipement commercial. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent communiquer avec leur agent-e d'assurance pour s'assurer que leurs biens pertinents sont protégés.

9.3.2 – Protection au chapitre de la responsabilité face aux produits

LifeVantage souscrit une assurance pour protéger l'Entreprise et les Distributeur-trice-s indépendant-e-s contre les réclamations au chapitre de la responsabilité face aux produits. La police d'assurance de LifeVantage étend la protection aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s dans la mesure où ce sont des produits marketing de LifeVantage, dans toute activité régulière et conformément avec les politiques de l'Entreprise et les lois et règlements applicables. La police responsabilité face aux produits de LifeVantage ne peut étendre la protection aux réclamations ou actions qui résultent d'une faute d'un-e Distributeur-trice indépendant-e dans la mise en marché des produits.

9.4 – Marketing international

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s sont autorisé-e-s à vendre les produits LifeVantage et à inscrire des Client-e-s de vente directe au détail, des Client-e-s privilégié-e-s ou des Distributeur-trice-s indépendant-e-s seulement dans les pays où LifeVantage est autorisée à faire des affaires, tel qu'annoncé sur le site Web de l'Entreprise ou sur les documents officiels de LifeVantage. En revanche, avant d'initier toute activité en lien avec LifeVantage dans l'un ou l'autre des pays autorisés, un-e Distributeur-trice indépendant-e doit d'abord remplir et transmettre une Demande d'inscription internationale LifeVantage. Une fois cette demande reçue, le/la Distributeur-trice indépendant-e peut commencer ses activités dans tout pays autorisé, conformément aux modalités et conditions qui s'appliquent dans ce pays. Les comportements et activités acceptables dans les marchés non autorisés et/ou non pour revente sont décrits à la Section 9.4.1 ci-dessous.

9.4.1 – Définition du marketing international

9.4.1.1 – Marchés non autorisés (précommercialisation) – Avant qu'un pays soit officiellement ouvert, l'activité autorisée aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s est limitée à la distribution de cartes professionnelles et à l'organisation, la direction et la participation à des réunions avec pas plus de cinq (5) participant-e-s, incluant le/la Distributeur-trice indépendant-e. Les autres participant-e-s doivent être des connaissances personnelles ou des connaissances de connaissances personnelles. Ces réunions doivent avoir lieu dans une maison ou dans un établissement public, mais elles ne peuvent être tenues dans une chambre individuelle d'hôtel.

Les comportements des Distributeur-trice-s indépendant-e-s interdits, lors de la phase d'ouverture précommercialisation, dans tous les marchés comprennent, sans s'y limiter:

9.4.1.1.1 – Toutes les techniques de sollicitation téléphonique (solliciter des personnes qui ne sont pas des connaissances personnelles du/de la Distributeur-trice indépendant-e qui effectue le contact) sont strictement interdites dans les marchés non autorisés;

9.4.1.1.2 – Importer ou faciliter l'importation de, vendre, offrir ou distribuer, de quelque manière que ce soit, les produits, les services ou des échantillons de produits de l'Entreprise;

9.4.1.1.3 – Placer tout type de publicité ou distribuer tout matériel promotionnel à propos de l'Entreprise, ses produits ou l'occasion, sauf en ce qui concerne le matériel officiel de LifeVantage autorisé pour distribution dans des marchés non ouverts, tels que désignés par l'Entreprise;

9.4.1.1.4 – Solliciter ou négocier toute entente aux fins d'engager un-e citoyen-ne ou un-e résident-e d'un marché non ouvert dans l'occasion, un-e Parrain/Marraine en particulier ou une ligne de commandite en particulier. De plus, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent inscrire un-e citoyen-ne ou un-e résident-e de marchés non ouverts d'un Pays autorisé ou utiliser les formulaires d'Entente de distributeur-trice d'un Pays autorisé, à moins que le/la citoyen-ne ou le/la résident-e de marchés non ouverts détiennne, au moment de l'inscription, la résidence permanente et l'autorisation légale de travailler dans le Pays autorisé. Le/la Distributeur-trice indépendant-e d'inscription a la responsabilité de veiller à la conformité aux exigences de résidence et d'autorisation de travail. L'adhésion ou la participation à, ou la propriété d'une corporation, un partenariat ou toute autre personne morale dans un Pays autorisé ne satisfait pas en soi les exigences de résidence ou les exigences d'autorisation de travail légales. Si un-e participant-e à un Compte de distribution indépendant ne fournit pas de preuve de résidence et d'autorisation de travail lorsque l'Entreprise l'exige, celle-ci peut, à sa discrétion, déclarer l'Entente de distributeur-trice nulle depuis sa création;

9.4.1.1.5 – Accepter de l'argent ou toute autre considération, ou être impliqué-e dans toute transaction financière avec tout-e Distributeur-trice indépendant-e potentiel-le, personnellement ou par l'entremise d'un-e agent-e, à des fins liées aux produits de l'Entreprise ou à l'occasion, incluant la location ou l'achat d'installations pour promouvoir ou d'exercer les activités liées à l'Entreprise;

9.4.1.1.6 – Promouvoir, faciliter ou réaliser tout type d'activité qui dépasse les limites décrites dans les Politiques et Procédures de l'Entreprise ou en lien avec lequel l'Entreprise, à sa seule discrétion, considère contradictoire aux intérêts éthiques ou commerciaux de l'Entreprise, dans le cadre de son expansion internationale.

9.4.1.2 – Non pour revente (NPR)

Les pays dans lesquels les résident-e-s du pays sont autorisés à importer des produits pour usage personnel uniquement sur une base non pour revente, mais où la revente de ces produits est interdite.

9.5 – Respect des lois et ordonnances

9.5.1 – Ordonnances locales

Ce sont les lois qui régissent certaines entreprises à domicile. Dans la plupart des cas, ces ordonnances ne s'appliquent pas aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s LifeVantage en raison de la nature de leurs Comptes de distribution indépendants. Toutefois, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent respecter les lois qui s'appliquent à eux/elles. Si un-e représentant-e du gouvernement indique à un-e Distributeur-trice indépendant-e

qu'une ordonnance s'applique à lui/elle, le/la Distributeur-trice indépendant-e doit être poli-e, collaborer, 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 peuvent s'appliquer aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s de LifeVantage.

9.5.2 – Conformité avec les lois applicables

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent se conformer aux lois et règlements locaux, régionaux, provinciaux et fédéraux, dans l'exploitation de leurs Comptes de distribution indépendants.

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui se livrent à des activités commerciales dans la province de Québec doivent nommément se conformer au Code civil du Québec et à la Loi sur la protection du consommateur, ce qui inclut l'obligation de détenir un permis de vente directe, à moins d'être inclus-e-s dans le permis de vente directe de LifeVantage.

9.5.2.1 – Lois contre la corruption

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent se conformer avec les lois contre la corruption, y compris le Foreign Corrupt Practices Act (LCAPE) et le Corruption of Foreign Public Officials Act (CFPOA), dans les marchés où la Compagnie est active. La LCAPE exige habituellement que vous n'effectuiez jamais, directement ou indirectement (par ex., par l'entremise d'une tierce partie) de paiement ou de cadeau dans le but d'influencer les gestes ou les décisions des représentant-e-s étranger-e-s. Certaines exceptions limitées s'appliquent à cette règle. Parce que les règles et exceptions en lien avec la lutte contre la corruption sont complexes, vous devriez consulter votre propre conseiller-e juridique relativement à la conformité avec la LCAPE et aux lois contre la corruption. Pour plus de renseignements à propos de la politique de la Compagnie à ce sujet, veuillez consulter le Code d'éthique et de conduite professionnelle de la Compagnie.

9.5.2.2 – Système de vente pyramidale

Un-e Distributeur-trice indépendant-e ne doit élaborer aucune structure de marketing à plusieurs niveaux qui ne se conforme pas aux modalités et conditions de l'Entente et qui est considérée illégale en vertu des lois en vigueur. À cet égard, un-e Distributeur-trice indépendant-e ne doit pas:

- Obliger ses représentant-e-s à recruter des distributeur-trice-s potentiel-le-s;
- Exiger un paiement uniquement pour accorder aux représentant-e-s le droit de recevoir une rémunération pour le recrutement d'autres personnes (les paiements ne sont autorisés que pour l'achat de produits);
- Exiger un paiement comme condition de participation, autrement qu'une quantité spécifique de produits au prix du/de la Distributeur-trice indépendant-e et aux seules fins de faciliter les ventes (par ex. : Trousse de départ);
- Permettre à ses représentant-e-s de faire des représentations en lien avec la rémunération sans divulgation équitable, raisonnable et opportune, et ne pas limiter le marketing et la publicité que peuvent faire ces représentant-e-s face aux distributeur-trice-s potentiel-le-s.

SECTION 10 – VENTES

10.1 – Points de vente commerciaux

LifeVantage encourage fortement la vente au détail et la vente de ses produits grâce au contact personnel. Dans un effort visant à renforcer cette méthode de marketing et pour contribuer à offrir une norme élevée en matière d'équité à son réseau de Distributeur-trice-s indépendant-e-s, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent présenter ou vendre les produits LifeVantage ou les documents dans n'importe quel établissement de détail. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent, toutefois, vendre les produits LifeVantage à partir d'établissements de service qui reçoivent les client-e-s sur rendez-vous, comme les salons de coiffure, les spas ou les cliniques de chiropraxie, etc. LifeVantage autorisera les Distributeur-trice-s indépendant-e-s à solliciter et à faire des ventes commerciales à la suite de l'obtention d'une autorisation écrite de l'Entreprise. Le terme « vente commerciale » désigne la vente de produits LifeVantage à une tierce partie qui a l'intention de revendre ces produits à un-e consommateur-trice final-e.

10.2 – Salons professionnels, expositions et autres forums de vente

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent présenter et/ou vendre des produits LifeVantage dans le cadre de salons professionnels et d'expositions professionnelles. Avant de donner un dépôt à l'organisateur-trice de l'événement, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent communiquer avec le service de la conformité de l'Entreprise, par écrit, pour obtenir une autorisation conditionnelle, puisque la politique de LifeVantage prévoit l'autorisation d'un-e seul-e Distributeur-trice indépendant-e par événement. L'approbation finale sera accordée au/à la premier-e Distributeur-trice indépendant-e qui présente la publicité officielle de l'événement, une copie du contrat signée par le/la Distributeur-trice indépendant-e et le/la représentant-e de l'événement, et un reçu indiquant qu'un dépôt a été versé pour l'emplacement. L'approbation est donnée uniquement pour l'événement spécifié. Toute demande visant à participer à des événements futurs doit être soumise, pour chaque événement, au service de la conformité. LifeVantage se réserve aussi le droit de refuser l'autorisation de participer à toute activité qu'elle ne considère pas comme une tribune appropriée pour la promotion de ses produits, de ses services ou de l'occasion LifeVantage. L'approbation ne sera pas donnée dans le cas d'un événement de troc, d'une vente de bric-à-brac, d'un marché aux puces, d'un marché fermier, puisque ces événements ne correspondent pas à l'image professionnelle que LifeVantage souhaite présenter.

10.3 – Achats de stock excédentaire interdits

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s n'ont pas l'obligation de détenir des stocks de produits ou d'aides à la vente. En revanche, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui le font pourraient trouver qu'il est plus facile d'effectuer des ventes à la clientèle et de bâtir une Organisation de marketing étant donné le délai plus court pour remplir les commandes ou pour répondre aux besoins du/de la Distributeur-trice indépendant-e. Chaque Distributeur-trice indépendant-e doit prendre sa propre décision à ce sujet. Pour s'assurer que les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne s'encombrent pas de stock excédentaire qui ne pourra ensuite être vendu, ce stock peut être retourné à LifeVantage lors de l'Annulation par le/la Distributeur-trice indépendant-e conforme aux modalités de la Section 13. LifeVantage interdit strictement l'achat de produits en quantités déraisonnables, dans le but premier de se qualifier pour des commissions, primes ou promotion dans le cadre du Régime de rémunération. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent acheter plus de stock qu'il est raisonnable de revendre ou de consommer au cours d'un mois, ni ne peuvent encourager les autres à faire de même.

10.4 – Achat de primes interdit

L'achat de primes est strictement et absolument interdit. L'« achat de primes » inclut, sans s'y limiter, l'implication directe ou indirecte de : (1) l'inscription de personnes ou d'entités sans que celles-ci aient connaissance de et/ou sans l'exécution d'une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e; (2) l'inscription frauduleuse d'une personne ou d'une entité à titre de Distributeur-trice indépendant-e, de Client-e privilégié-e ou de Client-e de vente directe au détail; (3) l'inscription ou la tentative d'inscription de personnes ou d'entités non existantes, à titre de Distributeur-trice-s indépendant-e-s, de Client-e-s privilégié-e-s ou de Client-e-s de vente directe au détail (voir la Section 6.5 Cumul); (4) l'utilisation d'une carte de crédit par ou au nom d'un-e Distributeur-trice indépendant-e, d'un-e Client-e privilégié-e ou d'un-e Client-e de vente directe au détail lorsque le/la Distributeur-trice indépendant-e, le/la Client-e privilégié-e ou le/la Client-e de vente directe au détail n'est pas le/la détenteur-trice du compte d'une telle carte de crédit; et (5) l'achat de produits LifeVantage au nom de tout-e autre Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e ou à l'aide du NDI d'un-e autre Distributeur-trice indépendant-e ou ID de Client-e pour se qualifier aux commissions, primes ou mesure incitative.

10.5 – Reconditionnement et réétiquetage interdits

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne peuvent réemballer, réétiqueter, revendre ou altérer les étiquettes de tout produit, l'information, le matériel ou programme de LifeVantage de quelque manière que ce soit. Les produits LifeVantage doivent être vendus dans leurs contenants originaux uniquement, et dans leur emballage complet. Un tel réétiquetage ou reconditionnement violerait les lois applicables, ce qui pourrait entraîner des pénalités criminelles graves. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent aussi savoir qu'une responsabilité civile peut survenir lorsque, comme conséquence du reconditionnement ou du réétiquetage de produits, la ou les personnes qui utilisent le ou les produits souffrent de tout type de lésion ou que leurs biens sont endommagés.

SECTION 11 – EXIGENCES DE VENTES

11.1 – Ventes de produits

Le Régime de rémunération de LifeVantage est basé sur la vente des produits LifeVantage aux consommateur-trice-s finales/finaux. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent satisfaire leurs exigences de vente au détail personnelles ainsi que celles de leur Organisation de lignée descendante (mais aussi respecter d'autres responsabilités décrites dans l'Entente) pour être admissibles aux rabais, primes, commissions et avancement aux niveaux de rendement encore plus élevés. Les exigences de vente suivantes doivent être satisfaites pour que les Distributeur-trice-s indépendant-e-s soient admissibles aux commissions :

11.1.1 – Volume de ventes

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent respecter les exigences relatives au volume de ventes personnel (PV) et au volume de ventes de l'organisation (OV) pour satisfaire les exigences associées à un rang en particulier, comme spécifié dans le Régime de rémunération de LifeVantage. Le PV comprend les achats effectués par le Distributeur-trice indépendant-e et par les Client-e-s de vente directe au détail, sauf que le volume des Client-e-s privilégié-e-s personnellement inscrit-e-s sera aussi inclus dans le PV du/de la Distributeur-trice indépendant-e aux fins de la progression vers un rang supérieur. Tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent tout de même passer leur commande à expédition automatique mensuelle personnelle afin de remplir les exigences mensuelles, comme cela est précisé dans le Régime de rémunération. Les OV doivent inclure les PV totales de tous/toutes les Distributeur-trice-s indépendant-e-s de son Organisation de marketing, plus les PV du/de la Distributeur-trice indépendant-e.

11.1.2 – Conformité à la règle de ventes du 70 %

Le/la Distributeur-trice indépendant-e doit se conformer à la règle de ventes du 70 % décrite à la Section 11.3 ci-dessous.

11.2 – Aucune restriction de territoire

Il n'y a aucun territoire exclusif accordé à qui que ce soit.

11.3 – Règle de ventes du 70 %

En passant une nouvelle commande de produits, un-e Distributeur-trice indépendant-e est réputé-e avoir certifié qu'il ou elle a vendu ou consommé au moins 70 % de tous les produits achetés grâce aux commandes précédentes. Chaque Distributeur-trice indépendant-e qui reçoit des rabais, des primes ou des commissions et qui commande des produits supplémentaires accepte de conserver les documents qui démontrent la conformité à cette politique, incluant la preuve des ventes au détail, pendant une période d'au moins quatre (4) ans. Le/la Distributeur-trice indépendant-e accepte de mettre ces documents à la disposition de l'Entreprise, à la demande de celle-ci. Ne pas se conformer à cette exigence ou faire une fausse déclaration quant au montant des produits vendus ou consommés afin de progresser au sein du Régime de rémunération constitue une violation de l'Entente et pourra donner lieu à la résiliation. De plus, le non-respect de cette exigence autorise l'Entreprise à récupérer toute commission payée au/à la Distributeur-trice indépendant-e pendant toute période durant laquelle des documents n'étaient pas tenus à jour ou en lien avec lesquels cette disposition a été enfreinte.

11.4 – Contrat de vente conclu avec le/la consommateur-trice final-e

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent fournir à leurs Client-e-s au détail deux copies du contrat de vente LifeVantage officiel, au moment de la vente. Un tel contrat doit se conformer aux règles et règlements relatifs à la protection du consommateur et doit préciser les droits relatifs à la protection du consommateur accordés par la loi en vigueur. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent conserver tous les reçus de vente pendant une période de quatre ans et les fournir à LifeVantage, à la demande de la Compagnie. Des registres qui documentent les achats des Client-e-s de vente directe au détail du/de la Distributeur-trice indépendant-e seront tenus par LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent s'assurer que les renseignements suivants sont inscrits sur chaque reçu de vente

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/de la client-e au détail;
- 2) Le nom, l'adresse d'entreprise, le numéro de téléphone et le numéro de photocopieur de LifeVantage;
- 3) Le nom du/de la Distributeur-trice indépendant-e;
- 4) La date à laquelle l'entente a été signée et l'adresse à laquelle elle a été signée;
- 5) Une description des produits avec assez de détails pour pouvoir les identifier;
- 6) Le prix unitaire des produits;
- 7) Le coût total du contrat;
- 8) Les modalités de paiement;
- 9) Dans le cas d'une entente pour la livraison future de produits, la date de livraison des produits;
- 10) Le cas échéant, la fréquence et les dates de toutes les livraisons de produits;
- 11) Les signatures du/de la client-e au détail et du/de la Distributeur-trice indépendant-e;
- 12) Une déclaration des droits d'annulation ci-dessous, avec une en-tête dans une police de caractères de 12 points et le corps du texte dans une police de caractères de 10 points. Si la déclaration des droits d'annulation n'est pas au recto de l'entente, un avis doit être inscrit, au recto de l'entente, dans une police de caractères d'au moins 12 points, faisant référence à la déclaration des droits d'annulation.

Vous pouvez annuler ce contrat à partir de son premier jour jusqu'à dix (10) jours après avoir reçu copie du contrat ou de la déclaration des droits d'annulation. Vous n'avez pas besoin d'une raison pour annuler.

Si vous ne recevez pas les produits ou services dans les trente (30) jours suivant la date inscrite au contrat, vous pouvez annuler ce contrat dans l'année suivant la date du début du contrat. Vous perdez ce droit si vous acceptez la livraison après le délai de trente (30) jours. Il existe d'autres raisons pouvant justifier l'annulation au-delà de ce délai. Pour plus d'informations, communiquez avec votre bureau provincial ou territorial de l'office de protection des consommateurs.

Si vous annulez ce contrat, le vendeur/la vendeuse dispose de quinze (15) jours pour vous rembourser en argent et en échange, ou pour vous remettre la valeur en argent de l'échange. Vous devez retourner les produits reçus.

Pour annuler, vous devez transmettre un avis d'annulation à l'adresse ci-dessous ou à celle inscrite au contrat. Vous devez transmettre l'avis d'annulation d'une manière qui vous permettra de prouver que l'avis a été transmis, par exemple la télécopie, le courriel ou la livraison en mains propres.

Adresse d'envoi de l'avis : [Inclure l'adresse qui s'applique pour l'envoi de l'avis.] »

Au Québec :

- 1) Le numéro de permis de commerçant-e itinérant-e du/de la Distributeur-trice indépendant-e;
- 2) Le nom, l'adresse et le numéro de téléphone et, le cas échéant, l'adresse électronique et le numéro de télécopieur de chaque établissement du/de la commerçant-e itinérant-e au Québec, sans oublier chaque représentant-e du/de la commerçant-e itinérant-e ayant signé le contrat;
- 3) Le nom, l'adresse et le numéro de téléphone et, le cas échéant, l'adresse électronique et le numéro de télécopieur du/de la client-e au détail;

- 4) La date à laquelle le contrat est signé et l'adresse à laquelle il est signé;
- 5) La description et la quantité des produits visés par le contrat;
- 6) Le prix en espèces de chaque article de produit;
- 7) Les montants de tous les droits exigibles en vertu de toute loi fédérale ou provinciale;
- 8) Le montant total que le/la client-e au détail doit payer en vertu du contrat;
- 9) Le cas échéant, les modalités et conditions de paiement;
- 10) Le cas échéant, la fréquence et les dates de toutes les livraisons de produits;
- 11) Le droit accordé au/à la consommateur-trice, au Québec, d'annuler le contrat, à son exclusive discrétion, dans les dix (10) jours suivant la date à laquelle chacune des parties est en possession d'une copie du contrat; et
- 12) Toute autre information prescrite par règlement.

11.5 – Annulation d'un contrat de vente par des consommateur-trice-s finaux

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

Les client-e-s qui ont acheté des produits auprès d'un-e Distributeur-trice indépendant-e ou directement auprès de LifeVantage peuvent annuler leur achat dans les dix (10) jours suivant la date à laquelle le/la client-e reçoit un reçu de vente. Également, pendant une période d'un (1) an après avoir conclu un contrat, les client-e-s peuvent annuler leur achat si le-s produit-s ou le-s service-s ne sont pas fournis dans les trente (30) jours suivant la date de fourniture spécifiée au contrat (à moins que le/la client-e accepte la livraison des produits ou des services après la période de 30 jours). Le/la client-e peut faire valoir son droit en présentant un avis d'annulation écrit à LifeVantage ou au/à la Distributeur-trice indépendant-e. La vente sera annulée lors de l'envoi de l'avis.

Dans les quinze (15) jours suivant l'annulation, LifeVantage ou le/la Distributeur-trice indépendant-e, selon le cas, doit rembourser l'ensemble des sommes reçues en vertu du contrat.

En Nouvelle-Écosse, en plus de ce qui précède, le/la Distributeur-trice indépendant-e qui a conclu une entente de vente avec LifeVantage peut annuler son achat en tout temps, dans la mesure où le/la Distributeur-trice indépendant-e n'a pas vendu les produits.

Au Québec :

Les résidents du Québec qui ont acheté des marchandises auprès de Distributeur-trice-s indépendant-e-s ou auprès de LifeVantage elle-même peuvent annuler leur achat dans les dix (10) jours suivant celui où chaque partie a pris possession d'une copie du contrat de vente. Le/la consommateur-trice peut se prévaloir de son droit d'annulation en (1) retournant les marchandises au/à la commerçant-e itinérant-e, dans le présent cas, le/la Distributeur-trice indépendant-e ou son/sa représentant-e; (2) en retournant le contrat écrit au/à la commerçant-e ou à son/sa représentant-e; ou (3) par un avis écrit à cette fin, au/à la commerçant-e itinérant-e ou à son/sa représentant-e. Le contrat de vente sera annulé dès le retour des marchandises et l'envoi du formulaire ou de l'avis. Dans les quinze (15) jours suivant l'annulation (la « période de retour de 15 jours »), les parties doivent restituer ce qu'elles ont reçu l'une de l'autre, sauf si le/la consommateur-trice, en raison d'un acte ou d'une faute dont il/elle est responsable, est dans l'impossibilité de restituer ces marchandises dans l'état dans lequel elles ont été reçues. Le/la commerçant-e itinérant-e doit assumer les coûts de la restitution. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui vendent des produits aux résident-e-s du Québec assument le risque de perte ou de détérioration de l'un ou l'autre produit jusqu'à l'expiration de la période de retour de 15 jours.

SECTION 12 – RABAIS, PRIMES ET COMMISSIONS

12.1 – Conditions des rabais, primes et commissions

Un-e Distributeur-trice indépendant-e doit être actif/active et se conformer à l'Entente pour être admissible aux rabais, primes et commissions (« Répartitions financières »). Tant et aussi longtemps qu'un-e Distributeur-trice indépendant-e se conforme aux modalités de l'Entente, LifeVantage versera les Répartitions financières à ce/cette Distributeur-trice indépendant-e, conformément au Régime de rémunération. Le montant minimum pour lequel LifeVantage émettra un chèque est de 10,00 \$. Si les Répartitions financières d'un-e Distributeur-trice indépendant-e n'égalent pas ou ne dépassent pas 13,00 \$, l'Entreprise attendra que les Répartitions financières s'accumulent jusqu'à ce qu'elles totalisent au moins 13,00 \$. Un chèque sera émis pour tout montant de 13,00 \$ et plus.

12.1.1 – Frais de traitement de chèque

LifeVantage facturera des frais de traitement de chèque de 3,00 \$ pour tous les chèques envoyés par la poste.

12.1.2 – Frais de remplacement de chèque

S'il devient nécessaire pour LifeVantage de réémettre un chèque de prime ou de commission perdu, LifeVantage facturera des frais de 15,00 \$ pour chaque chèque de remplacement émis.

12.2 – Ajustement en fonction des rabais, primes et commissions

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s reçoivent des rabais pour les PV qui dépassent 200 PV et pour les Répartitions financières, en fonction des ventes réelles de produits aux consommateur-trice-s finaux/finales. Lorsqu'un produit est retourné à LifeVantage pour remboursement, les Répartitions financières attribuables au-x produit-s retourné-s sont déduites au cours du mois pendant lequel le remboursement est accordé, et lors de chaque période de paie subséquente jusqu'à ce que la commission soit entièrement récupérée, auprès des Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui ont reçu les Répartitions financières sur les ventes ou achats de produits remboursés.

12.2.1 – Annulation au cours des 30 premiers jours

Si un-e Distributeur-trice indépendant-e choisit d'annuler l'Entente au cours des trente (30) premiers jours suivant l'inscription et qu'il/elle choisit aussi de retourner le produit qu'il/elle a commandé, un remboursement sera émis pour le montant total payé, moins tous frais d'expédition et de manutention, et les rabais, primes ou commissions qui ont été émis, et conformément à la Section 12.2 Ajustement aux rabais, primes et commissions.

12.3 – Commissions et crédits non réclamés

Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s doivent déposer ou remettre en espèces, les chèques de commissions et de primes dans les six mois suivant leur date d'émission. Un chèque non encaissé après six (6) mois sera nul. Une fois un chèque annulé, LifeVantage tentera d'informer le/la Distributeur-trice indépendant-e dont un chèque n'est pas encaissé en lui faisant parvenir un avis écrit mensuel, à sa dernière adresse connue, identifiant le montant du chèque et en informant le/la Distributeur-trice indépendant-e qu'il/elle peut demander la réémission du chèque. La réémission d'un chèque entraînera des frais de réémission de 25,00 \$. Ces frais seront déduits du solde dû au/à la Distributeur-trice indépendant-e. Les Client-e-s de vente directe au détail, les Client-e-s privilégié-e-s et les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui ont un crédit au compte doivent l'utiliser dans les six (6) mois suivant la date à laquelle le crédit a été émis. Si les crédits ne sont pas utilisés dans les six (6) mois, LifeVantage tentera d'en informer le/la Distributeur-trice indépendant-e, le/la Client-e privilégié-e ou le/la Client-e de vente directe au détail chaque mois, à l'aide d'un avis écrit envoyé à sa dernière adresse connue, informant le/la Distributeur-trice indépendant-e, le/la Client-e privilégié-e ou le/la Client-e de vente directe au détail de l'existence du crédit. Chaque tentative de notification entraînera des frais de 10,00 \$. Ces frais seront déduits du crédit du/de la Distributeur-trice indépendant-e ou du/de la Client-e au compte.

12.4 – Récompenses et voyages incitatifs

De temps à autre, l'Entreprise peut offrir des voyages incitatifs et d'autres récompenses aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s admissibles. Ces récompenses ou voyages peuvent s'appuyer sur le titre et le rendement élevé des Distributeur-trice-s indépendant-e-s et sont offerts uniquement à la ou aux personne-s inscrite-s sur une Entente de distributeur-trice indépendant-e admissible, et peuvent offrir jusqu'au prix du billet d'avion pour deux personnes et l'hébergement grâce à une chambre à l'hôtel. Les voyages incitatifs ou les récompenses ne peuvent être différés pour acceptation future et n'ont aucune valeur en espèces. Aucun paiement ou crédit ne sera donné à ceux/celles qui ne peuvent ou qui choisissent de ne pas participer aux voyages ou de ne pas accepter les récompenses. Nonobstant toute disposition contraire aux présentes, et même si l'Entreprise peut payer certains coûts ou tous les coûts de tels voyages incitatifs, le/la Distributeur-trice indépendant-e convient d'indemniser et d'exonérer l'Entreprise pour toute réclamation, blessure, perte ou tout autre dommage subi en lien avec le voyage, par le/la Distributeur-trice indépendant-e et/ou ses invité-e-s. Le/la Distributeur-trice indépendant-e ne peut faire de réclamation au titre de, ou se fier à, toute police d'assurance de l'Entreprise pour couvrir les coûts et dépenses de toute blessure, perte ou autre dommage subi-e par le/la Distributeur-trice indépendant-e et/ou les invité-e-s du/de la Distributeur-trice indépendant-e.

L'Entreprise peut être tenue par la loi d'inclure la juste valeur marchande de toute récompense incitative, voyage incitatif, etc., sur la déclaration de revenus de fin d'année du/de la Distributeur-trice indépendant-e. Le/la Distributeur-trice indépendant-e est responsable de toutes les taxes applicables et il/elle accepte de tenir l'Entreprise indemne de toute charge fiscale en lien avec ces voyages incitatifs ou ces récompenses incitatives.

Si l'on découvre que le/la Distributeur-trice indépendant-e fait des représentations erronées ou a enfreint l'Entente en devenant admissible à ces récompenses et voyages incitatifs, l'Entreprise peut facturer au/à la Distributeur-trice indépendant-e tout coût encouru par l'Entreprise ou pour tout avantage reçu ou récompense reçue par le/la Distributeur-trice indépendant-e. L'Entreprise se réserve le droit, à sa seule et absolue discrétion, d'interdire la participation, pour toute raison qu'elle juge valable.

12.5 – Rapports

Aux fins de la présente Section 12.5, LifeVantage se rapporte à l'entité et à l'ensemble de ses employé-e-s, officier-e-s, administrateur-trice-s, entrepreneur-e-s indépendant-e-s, Distributeur-trice-s indépendant-e-s, Client-e-s et agent-e-s.

12.5.1 – Rapports de lignée descendante

Le/la Distributeur-trice indépendant-e comprend que LifeVantage fournit régulièrement de l'information à chacun-e de ses Distributeur-trice-s indépendant-e-s. Cela inclut, sans s'y limiter, les rapports d'activité téléphonique ou en ligne de lignée descendante, dont le volume de ventes du groupe et le volume de ventes personnel, ainsi que l'activité de commandite de lignée descendante (l'« Information »).

12.5.2 – Dédommagement en cas de divulgation

Le/la Distributeur-trice indépendant-e accepte de ne jamais faire valoir de réclamation de quelque nature que ce soit contre LifeVantage, incluant ses officier-e-s, ses administrateur-trice-s, ses employé-e-s et ses entrepreneur-e-s indépendant-e-s, qui découle ou qui est en lien, de quelque manière que ce soit, avec la présentation, la compilation, le développement, la publication et la distribution par LifeVantage de l'Information, incluant, sans d'y limiter, une réclamation pour profits, primes, commissions perdus, et perte d'occasion. Cette entente de la part de chaque Distributeur-trice indépendant-e s'étend aux actes ou omissions d'agir par LifeVantage, y compris, mais sans s'y limiter, l'inexactitude, l'incomplétude, le désagrément, le délai ou la perte d'utilisation de l'Information. En revanche, la présente Section 12.5.2 ne s'applique pas aux réclamations qui surviennent en lien avec une conduite intentionnelle ou le mépris indifférent des droits des Distributeur-trice-s indépendant-e-s de la part de LifeVantage.

SECTION 13 – GARANTIE SUR LES PRODUITS, RETOURS DE PRODUITS ET RACHAT DE STOCKS

13.1 – Garantie des produits

Les produits et le matériel de marketing retournés par le/la Distributeur-trice indépendant-e à LifeVantage, dans les trente (30) jours suivant l'achat, seront remboursés à 100 %, moins les frais de manutention et d'expédition. Seuls les produits non ouverts sont admissibles à un remboursement, sauf s'il s'agit de produits défectueux. Pour être admissible à un remboursement, le produit doit être en état d'être revendu ou réapprovisionné. Pour être admissible à un remboursement, le produit doit être en état d'être revendu ou réapprovisionné. Un produit pouvant être revendu est un produit dans son emballage original, avec les sceaux et l'emballage. Tous les retours doivent détenir une autorisation de retour de marchandise (ARM) émise par le soutien aux distributeur-trice-s. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s et les Client-e-s sont responsables de retourner les produits à l'Entreprise dans les dix (10) jours ouvrables suivant l'émission de l'ARM; sinon, le produit ne sera pas admissible au retour.

13.2 – Rachat de stocks

Un-e Distributeur-trice indépendant-e qui démissionne doit le faire par écrit, et peut retourner les produits ou le matériel de marketing acheté au cours des douze (12) derniers mois précédant la démission, dans le respect de la règle de ventes du 70 % (voir la Section 11.3 ci-dessus), et soumis aux mêmes dispositions que celles décrites à la 13.1, ci-dessus, à propos de la revente et des ARM. Si toutes les exigences applicables sont respectées, un remboursement complet, moins les frais de restockage de 10 % et les coûts d'expédition et de manutention, sera émis par l'Entreprise. Tout produit expiré ou qui expire dans les trois (3) mois, n'est pas admissible à un remboursement. Veuillez accorder jusqu'à vingt (20) jours, à partir du moment où le produit est reçu, pour le traitement du remboursement.

13.2.1 – Si un envoi est refusé, qu'il s'agisse d'une expédition automatique ou d'une commande qui vient d'être effectuée, LifeVantage facturera des frais de refus d'envoi de 10,00 \$ au mode de paiement au dossier.

13.3 – Exceptions aux politiques de remboursement

Les Répartitions financières préalablement payées peuvent être renversées et les futures Répartitions financières peuvent être ajustées du fait de retours de produits ou de rachats de stock, à la seule discrétion de l'Entreprise. Toute Commission payée au/à la Distributeur-trice indépendant-e et à sa lignée ascendante pour le produit retourné par le/la Distributeur-trice indépendant-e ou par le/la client-e peut être débitée du compte du/de la Distributeur-trice indépendant-e de lignée ascendante respectif/respective ou retenue sur les paiements de commissions présents ou futurs. Un-e Distributeur-trice indépendant-e ne doit pas se fier sur le volume de lignée descendante existant, à la fin d'une période de commission, puisque des retours peuvent entraîner des changements à son titre, à son rang et/ou au paiement de ses commissions.

SECTION 14 – RÈGLEMENT ET RECOURS EN CAS DE CONFLITS

14.1 – Violation et recours

Toute violation de l'Entente, incluant les présentes Politiques et Procédures, ou tout comportement commercial illégal, frauduleux, trompeur ou non éthique par un-e Distributeur-trice indépendant-e peut entraîner, à la discrétion de LifeVantage, une ou plusieurs des mesures suivantes:

- 1) Émission d'un avertissement ou d'une admonition écrit-e;
- 2) Émission d'un écrit qui ordonne au/à la Distributeur-trice indépendant-e d'adopter immédiatement des mesures correctives;
- 3) Perte de droits à un ou plusieurs chèques de commissions et primes; en tout ou en partie;
- 4) La retenue de Répartitions financières pendant la période d'enquête de tout comportement présumé violer l'Entente, par LifeVantage;

- 5) La suspension de l'Entente pour une ou plusieurs périodes de paie;
- 6) L'annulation de l'Entente;
- 7) L'annulation de l'Entente de tout-e autre membre du Ménage immédiat du/de la Distributeur-trice indépendant-e ou d'un Individu affilié associé-e avec le/la Distributeur-trice indépendant-e contrevenant-e;
- 8) Toute autre mesure expressément autorisée par l'Entente que LifeVantage considère nécessaire de mettre en œuvre et qui est appropriée dans le but de fournir un recours pour les préjudices corporels causés partiellement ou exclusivement par la violation du/de la Distributeur-trice indépendant-e;
- 9) L'introduction de procédures judiciaires pour obtenir une compensation monétaire ou équitable ou les deux.

14.2 – Grievs et plaintes

Lorsqu'un-e Distributeur-trice indépendant-e a un grief ou une plainte à formuler contre un-e autre Distributeur-trice indépendant-e en ce qui concerne toute pratique ou tout comportement en lien avec son Organisation de marketing, le/la Distributeur-trice indépendant-e plaignant-e doit d'abord signaler le problème à son Parrain ou à sa Marraine qui doit l'examiner et tenter de le résoudre avec le Parrain ou la Marraine de l'autre partie. Si le problème ne peut être résolu, il doit être signalé par écrit au service du soutien aux distributeur-trice-s de l'Entreprise. Le service du soutien aux distributeur-trice-s examinera les faits et tentera de résoudre la plainte.

14.3. – Loi applicable et règlement des différends

14.3.1 – L'interprétation et l'application de cette Entente est régie par et doit être comprise et interprétée conformément avec les lois internes de l'État de l'Utah, sans égard à aucun principe de conflit d'intérêts.

14.3.2 – Les parties acceptent que la compétence exclusive et le lieu de tout litige découlant de ou en lien avec cette Entente soient exclusivement devant les tribunaux fédéraux ou de l'État de l'Utah, comté de Salt Lake, et que les deux parties aux présentes se soumettent à et rejettent toute objection à la compétence et au lieu exclusifs de ces tribunaux à cette fin. Aucun recours découlant de ou en lien avec tout aspect de cette Entente, ou en lien avec l'application ou l'interprétation de l'une ou l'autre des modalités, ne peut être intenté ailleurs que dans les tribunaux d'État ou fédéraux situés dans l'État de l'Utah, dans le comté de Salt Lake.

14.3.3 – Chaque partie devra payer ses propres frais juridiques et tout autre coût et dépense encouru dans la résolution de tout litige, sans égard au résultat. Nonobstant ce qui précède ou toute disposition contraire à la présente Entente, dans tout recours juridique intenté pour contrer le détournement non autorisé de produits (comme précisé aux articles 8.15.12 et 8.15.13 de la présente Entente), la partie gagnante peut recouvrer les honoraires, coûts et dépenses encourus par l'avocat-e pour enquêter, poursuivre ou défendre un tel recours.

14.4 – Mesure injonctive

Le/la Distributeur-trice indépendant-e reconnaît que les engagements décrits dans cette Entente en lien avec la protection des renseignements confidentiels et/ou exclusifs de LifeVantage sont raisonnables et nécessaires à la protection des intérêts légitimes de LifeVantage. Le/la Distributeur-trice indépendant-e reconnaît aussi que son manquement à de tels engagements causerait à LifeVantage des dommages irréparables, dont la valeur et l'étendue seraient très difficiles à estimer ou à déterminer. Par conséquent, le/la Distributeur-trice indépendant-e convient que LifeVantage est autorisée, sans dépôt de caution ou autre garantie, à l'émission d'une mesure injonctive pour enjoindre le/la Distributeur-trice indépendant-e à ne pas contrevenir ou menacer de contrevenir à de tels engagements. Dans tous les cas, la mesure injonctive ne sera pas le seul recours à la disposition de LifeVantage.

14.5 – Résident-e-s du Québec

Nonobstant ce qui précède, pour les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui sont résident-e-s du Québec, l'interprétation et l'application de cette Entente est régie par les lois internes de la province de Québec, sans égard aux principes de conflits de lois.

SECTION 15 – COMMANDES

15.1 – Client-e-s de vente directe au détail et client-e-s privilégié-e-s

Nous encourageons les Distributeur-trice-s indépendant-e-s à faire la promotion des programmes pour Client-e-s de vente directe au détail et client-e-s privilégié-e-s auprès de leur clientèle. Les programmes pour Client-e-s de vente directe au détail et client-e-s privilégié-e-s permettent à ces deux types de clientèle d'acheter leurs produits directement auprès de LifeVantage. Assujetti-e-s aux règles et règlements relatifs à la vente directe et à la protection des consommateurs, les client-e-s simplement téléphoner au numéro sans frais de LifeVantage pour passer leurs commandes, qui peuvent être facturées à leur carte de crédit. LifeVantage acheminera les produits commandés directement au/à la client-e. Pour s'assurer que les Distributeur-trice-s indépendant-e-s reçoivent les commissions appropriées, les Client-e-s de vente directe au détail et les client-e-s privilégié-e-s ne peuvent passer de commande sans le numéro d'identification de distributeur-trice indépendant-e (NDI). Les Client-e-s privilégié-e-s doivent aussi s'inscrire au programme d'expédition automatique LifeVantage selon lequel le/la Client-e privilégié-e s'inscrit pour obtenir un ensemble préalablement sélectionné de produits LifeVantage livré à son domicile, automatiquement, à chaque mois. (Pour clarifier la différence entre Client-e-s de vente directe au détail et Client-e-s privilégié-e, veuillez consulter les définitions respectives à la Section 18. Sous réserve des règles et règlements en vigueur en lien avec la protection du consommateur, les client-e-s doivent simplement téléphoner au numéro sans frais de LifeVantage pour passer leurs commandes, qui peuvent être facturées à leur carte de crédit.

15.2 – Achats de produits LifeVantage

Chaque Distributeur-trice indépendant-e doit acheter ses produits directement auprès de LifeVantage, à l'aide de son numéro de distributeur-trice indépendant-e (NDI). Si un-e Distributeur-trice indépendant-e achète des produits d'un-e autre Distributeur-trice indépendant-e ou d'une autre source, le/la Distributeur-trice indépendant-e qui effectue l'achat ne verra pas son volume de ventes personnel augmenter grâce à cet achat.

15.3 – Politiques générales relatives aux commandes

Si le paiement de commandes postales est invalide ou incorrect, LifeVantage tentera de communiquer avec le/la Distributeur-trice indépendant-e ou avec le/la Client-e par téléphone et/ou par courrier afin d'obtenir un paiement valide. Si ces tentatives sont infructueuses, après cinq (5) jours ouvrables, la commande sera retournée non traitée. Aucune commande contre remboursement ou CR ne sera acceptée. LifeVantage n'a pas d'exigence minimale de commande. Les commandes de produits et d'aides à la vente peuvent être combinées.

15.4 – Politique relative à l'expédition et aux articles en rupture de stock

LifeVantage expédiera immédiatement toute partie de commande actuellement en stock. Si, toutefois, un article commandé est en rupture de stock, il sera ajouté aux commandes en souffrance et expédié une fois le stock nécessaire reçu par LifeVantage. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s seront facturé-e-s et leur volume de ventes personnel sera cumulé sur les articles en rupture de stock jusqu'à ce qu'il soit inscrit sur la facture que le produit a été abandonné. LifeVantage avisera les Distributeur-trice-s indépendant-e-s, les Client-e-s privilégié-e-s et les Client-e-s de vente directe au détail si les articles sont en rupture de stock et qu'il n'est pas prévu de pouvoir les expédier dans les trente (30) jours suivant la date de la commande. Une date d'expédition prévue sera aussi inscrite. Les articles en rupture de stock peuvent être annulés à la demande d'un-e Client-e de vente directe au détail, d'un-e Client-e privilégié-e ou d'un-e Distributeur-trice indépendant-e. Les Client-e-s de vente directe au détail, les Client-e-s privilégié-e-s et les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent demander un remboursement, un crédit au compte ou de la marchandise de remplacement pour les commandes en souffrance annulées. Si un remboursement est demandé, le volume de ventes personnel du/de la Distributeur-trice indépendant-e sera soustrait du montant du remboursement, au cours du mois pendant lequel le remboursement est émis.

15.5 – Confirmation de commande

Un-e Distributeur-trice indépendant-e et/ou le/la destinataire d'une commande doit confirmer que le produit reçu correspond à celui inscrit sur l'avis d'expédition et qu'il est exempt de dommages. Ne pas aviser LifeVantage de tout écart ou dommage lié à l'expédition, dans les trente (30) jours suivant l'expédition, annule le droit d'un-e Distributeur-trice indépendant-e de demander une correction.

15.6 – Abandon de produits

Une transaction de commande est réputée réalisée/complétée lorsque la commande est payée et que le mode de livraison est rempli. Si ces conditions ne sont pas satisfaites dans les quatre-vingt-dix (90) jours suivant la date de la commande, nous nous réservons le droit de déterminer le résultat final de la commande et de nous dégager de toute obligation ou responsabilité subséquente.

SECTION 16 – PAIEMENT ET EXPÉDITION

116.1 – Dépôts

Aucune somme d'argent ne doit être payée à ou acceptée par un-e Distributeur-trice indépendant-e pour une vente à un-e client-e personnel-le, sauf au moment de la livraison des produits. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne doivent pas accepter d'argent de la part de client-e-s à titre de dépôt, dans l'anticipation de futures livraisons.

16.2 – Fonds insuffisants

Chaque Distributeur-trice indépendant-e a la responsabilité de s'assurer d'avoir des fonds ou un crédit suffisants dans son compte pour couvrir le montant de la commande à expédition automatique mensuelle. LifeVantage n'a pas l'obligation de communiquer avec les Distributeur-trice-s indépendant-e-s concernant les commandes annulées en raison d'une insuffisance de fonds ou de crédit. Ce type d'annulation de commande peut empêcher le/la Distributeur-trice indépendant-e de recevoir des produits ou de satisfaire ses exigences de volume de ventes personnel pour ce mois.

16.3 – Restrictions relatives à l'utilisation de cartes de crédit par des tierces parties

Un-e Distributeur-trice indépendant-e ne doit pas autoriser un-e autre Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e à utiliser sa carte de crédit pour tout achat auprès de l'Entreprise.

16.4 – Taxes de vente

En vertu de ses activités commerciales, LifeVantage doit facturer les taxes de vente sur tous les achats effectués par des Distributeur-trice-s indépendant-e-s, des Client-e-s privilégié-e-s et des Client-e-s de vente directe au détail, et verser les taxes perçues aux autorités respectives. Par conséquent, LifeVantage percevra et versera les taxes de vente au nom des Distributeur-trice-s indépendant-e-s, en fonction du prix de vente au détail suggéré des produits, conformément aux taux de taxes applicables dans l'province ou le territoire auquel l'envoi est destiné. Si un-e Distributeur-trice indépendant-e a soumis - et que LifeVantage a accepté - un certificat d'exonération de la taxe de vente et une inscription à la taxe de vente en vigueur, les taxes de vente ne seront pas ajoutées à la facture et le/la Distributeur-trice indépendant-e aura la responsabilité de percevoir et de verser les taxes de vente aux autorités appropriées. L'exemption de paiement de la taxe de vente s'applique uniquement aux commandes expédiées dans un province pour lequel les documents d'exemption de taxe appropriés ont été remplis et acceptés. Les taxes de vente applicables seront facturées sur les commandes qui sont livrées directement dans un autre province. Toute exemption de taxe de vente acceptée par LifeVantage n'est pas rétroactive.

SECTION 17 – INACTIVITÉ ET ANNULATION

17.1 – Effet de l'annulation

Tant et aussi longtemps qu'un-e Distributeur-trice indépendant-e reste actif/active et se conforme aux modalités de l'Entente, incluant les présentes Politiques et Procédures, LifeVantage versera les Répartitions financières à ce/cette Distributeur-trice indépendant-e, conformément au Régime de rémunération. Les Répartitions financières obtenues par un-e Distributeur-trice indépendant-e représentent la totalité de la contrepartie pour les efforts et activités des Distributeur-trice-s visant à générer des ventes (incluant le développement de l'Organisation de lignée descendante). À la suite du non-renouvellement de l'Entente d'un-e Distributeur-trice indépendant-e (collectivement appelé entente « annulée » ou « annulation »), l'ancien-ne Distributeur-trice indépendant-e ne détiendra aucun droit, titre ou intérêt

dans l'Organisation de marketing qu'il ou elle a exploitée, ou face à toute commission ou prime pour les ventes générées par cette organisation de marketing. Un-e Distributeur-trice indépendant-e dont le Compte de distribution indépendant est annulé perdra en permanence tous les droits d'un-e Distributeur-trice indépendant-e.

Ceci inclut le droit de vendre les produits LifeVantage et le droit de recevoir d'éventuelles Répartitions financières découlant des ventes et autres activités de l'ancienne Organisation de marketing du/de la Distributeur-trice indépendant-e. Dans l'éventualité d'une annulation, les Distributeur-trice-s indépendant-e-s acceptent de renoncer à tous les droits qu'ils/elles pourraient avoir, incluant, sans s'y limiter, ceux en lien avec leur ancienne Organisation de marketing et ceux à toute Répartition financière résultant des ventes et des autres activités de son ancienne Organisation de marketing.

À la suite de l'annulation, par le/la Distributeur-trice indépendant-e de son Entente, l'ancien-ne Distributeur-trice indépendant-e ne doit pas se présenter à titre de Distributeur-trice indépendant-e et n'a pas le droit de vendre les produits LifeVantage. Un-e Distributeur-trice indépendant-e dont l'Entente est annulée recevra les commissions et les primes uniquement jusqu'à la dernière période de paie complète pendant laquelle il/elle était actif/active avant l'annulation (moins tout montant retenu lors d'une enquête précédant une annulation involontaire). Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent faire une nouvelle demande afin de redevenir Distributeur-trice indépendant-e, conformément aux dispositions de la Section 4.7.5 Annulation et nouvelle demande.

17.2 – Annulation et reclassification pour cause d'inactivité

Un-e Distributeur-trice indépendant-e a la responsabilité de diriger son Organisation de marketing en donnant l'exemple en matière de protection personnel de ventes aux consommateur-trice-s. Sans ce bon exemple et cette direction appropriés, le/la Distributeur-trice indépendant-e perdra son droit de recevoir les commissions en lien avec les ventes générées par son Organisation de marketing. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui génèrent personnellement moins de 100 \$ de volume personnel, pour quelque période que ce soit, ne recevra pas de commission pour les ventes générées par l'entremise de son Organisation de marketing, pour cette période de paie. Si un-e Distributeur-trice indépendant-e n'a pas atteint son volume personnel et n'a pas inscrit un-e autre Distributeur-trice pendant douze (12) mois calendaires consécutifs, son Entente sera annulée pour cause d'inactivité. En revanche, si le/la Distributeur-trice indépendant-e est actif/active dans le programme d'expédition automatique au moment de l'Annulation, le/la Distributeur-trice indépendant-e sera reclassé à titre de Consommateur-trice finale. Son expédition automatique ne sera pas interrompue et il/elle pourra continuer d'acheter ses produits, dans le cadre du programme d'expédition automatique, aux prix de gros. LifeVantage avisera les Distributeur-trice-s indépendant-e-s reclassé-e-s au moins 30 jours avant ladite reclassification. L'annulation ou la reclassification entrera en vigueur le jour suivant le dernier jour du douzième mois d'inactivité. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent faire une nouvelle demande afin de redevenir Distributeur-trice indépendant-e, conformément aux dispositions de la Section 4.7.5 Annulation et nouvelle demande.

17.3 – Annulation involontaire

Un-e Distributeur-trice indépendant-e qui contrevient à l'une ou l'autre des modalités de l'Entente peut se voir imposer l'une ou l'autre des sanctions prévues à la Section 14.1, y compris l'annulation involontaire de son Entente. À moins d'indication contraire dans l'avis d'annulation, cette dernière entre en vigueur à la date à laquelle un tel avis est posté, télécopié ou livré par messagerie à la dernière adresse connue (ou au numéro de télécopieur) du/de la Distributeur-trice indépendant-e, de son avocat-e ou lorsque le/la Distributeur-trice indépendant-e est effectivement avisé de l'annulation, selon la première éventualité. La réadmission, si elle est accordée, peut être éventuelle ou rétroactive, et elle est toujours entièrement discrétionnaire de la part de l'Entreprise.

17.4 – Annulation volontaire

Un-e Distributeur-trice indépendant-e a le droit d'annuler l'entente en tout temps. L'annulation doit être présentée par écrit à l'Entreprise, à son adresse d'affaires principale : 9785 South Monroe Street, Suite 300, Sandy, Utah 84070. L'avis écrit doit inclure la signature, le nom en caractères d'imprimerie, l'adresse et le NDI du/de la Distributeur-trice indépendant-e. Toutefois, si un-e Distributeur-trice indépendant-e n'est pas en règle avec l'Entreprise au moment

où LifeVantage reçoit l'avis d'annulation, les conséquences d'une annulation involontaire peut prendre effet (conformément à la Section 14). Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s peuvent faire une nouvelle demande afin de redevenir Distributeur-trice indépendant-e, conformément aux dispositions de la Section 4.7.5 Annulation et nouvelle demande.

17.5 – Non-renouvellement

Un-e Distributeur-trice indépendant-e peut involontairement annuler son Entente de distributeur-trice indépendant-e en acheminant un avis écrit dans les trente (30) jours suivant la date anniversaire. L'Entreprise peut aussi choisir de ne pas renouveler l'Entente, à la date anniversaire de l'Entente.

SECTION 18 – DÉFINITIONS

Acceptation – signifie l'acceptation, par LifeVantage, de la demande d'une personne visant à devenir Distributeur-trice indépendant-e en remplissant une Demande et entente de distributeur-trice indépendant-e et en la transmettant à LifeVantage. L'« Acceptation » se produit lorsque LifeVantage reçoit une Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e pour la première fois, de la part d'une personne ayant décidé de devenir Distributeur-trice indépendant-e.

Actif/active – désigne le statut d'un-e Distributeur-trice indépendant-e ayant satisfait les exigences de Volume de ventes personnel, comme décrit dans le Régime de rémunération de LifeVantage, pour s'assurer qu'il/elle est admissible à recevoir des rabais, primes et commissions.

Rang actif – se rapporte au rang actuel d'un-e Distributeur-trice indépendant-e, tel que déterminé par le Régime de rémunération de LifeVantage, pour l'un ou l'autre mois calendaire. Pour être considéré-e « actif » ou « active » dans un rang en particulier, un-e Distributeur-trice indépendant-e doit respecter les critères décrits dans le Régime de rémunération LifeVantage pour son rang respectif. (Voir la définition de « rang » ci-dessous.)

Entente – définit le contrat entre l'Entreprise et chaque Distributeur-trice indépendant-e qui comprend la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e, les Politiques et Procédures de LifeVantage, le Régime de rémunération LifeVantage, l'Entente d'expédition automatique et le formulaire d'Entité commerciale (le cas échéant), dans leur forme actuelle ou tel-le-s qu'amendé-e-s par LifeVantage, de temps à autre, à sa seule discrétion. Ces documents sont collectivement désignés comme l'« Entente » et comprennent l'« Entente ». [NTD : NRFC n'a pas examiné le Régime de rémunération, l'Entente d'expédition automatique ou le formulaire d'Entité commerciale]

Expédition automatique, Entente d'expédition automatique – désigne le programme optionnel de LifeVantage grâce auquel les produits sont automatiquement expédiés aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s et aux Client-e-s privilégié-e-s. L'Entente d'expédition automatique est intégrée à l'« Entente » et elle fait partie de la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e ou de la Demande et Entente de client-e privilégié-e.

Infraction – « Infraction », « Défaut » et « Violation » se rapportent à une transgression ou à une violation réelle ou présumée de l'une ou l'autre des parties de l'Entente.

Centre(s) d'affaires – désigne les postes de Comptes de distribution indépendants additionnels autorisés dans le cadre du Compte de distribution indépendant original.

Annulation – désigne la résiliation d'un Compte de distribution indépendant. L'annulation peut être volontaire ou involontaire, et par non-renouvellement ou par inactivité.

Volume sujet à commission – définit tous les produits LifeVantage sur lesquels des Répartitions financières sont versées. Les Trousses de départ et les aides à la vente ne contribuent pas au volume sujet à commission.

Entreprise – désigne LifeVantage Corporation.

Régime de rémunération – se rapporte au régime offert par LifeVantage qui décrit la rémunération offerte aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s pour les ventes de produits LifeVantage par leur Organisation de marketing.

Client-e – désigne un-e Client-e privilégié-e ou de vente directe au détail. Les client-e-s peuvent acheter des produits pour leur utilisation personnelle seulement, et non pour la revente. Client-e de vente directe au détail, client-e privilégié-e et consommateur-trice final-e. Un-e Distributeur-trice indépendant-e n'est pas et ne peut agir comme un-e Consommateur-trice.

Client-e de vente directe au détail – définit un-e client-e qui achète directement de LifeVantage, aux prix de détail, et qui n'est pas un-e Distributeur-trice privilégié-e. Les client-e-s peuvent acheter des produits pour leur utilisation personnelle seulement, et non pour la revente. Un-e Distributeur-trice indépendant-e n'est pas et ne peut agir comme un-e Client-e de vente directe au détail.

Numéro de distributeur-trice indépendant-e ou NDI – désigne un numéro unique, attribué par LifeVantage à chaque Distributeur-trice indépendant-e pour faciliter la tenue de registres internes par LifeVantage, en ce qui concerne ce/cette Distributeur-trice indépendant-e.

Lignée descendante ou Organisation de lignée descendante – désigne le réseau de Distributeur-trice-s indépendant-e-s et les Client-e-s qui existent au sein d'une Organisation de marketing de Distributeur-trice indépendant-e. Le/la Distributeur-trice indépendant-e comprend que (1) le/la Distributeur-trice indépendant-e ne possède ni n'a de droit, de titre ou d'intérêt dans toute personne, entité ou organisation de lignée descendante ou dans tout matériel produit par LifeVantage ou créé par un-e Distributeur-trice indépendant-e ou toute personne ou entité, dans la mesure où cela consiste, en tout ou en partie, à toute information à propos des lignées descendantes de LifeVantage ou toute partie de l'Entente; (2) le seul intérêt de propriété d'un-e Distributeur-trice indépendant-e, en ce qui concerne les lignées descendantes, est le droit contractuel de recevoir les commissions décrites dans l'Entente; et (3) LifeVantage est le seul propriétaire de tous les droits, titres, intérêts et matériel de lignée descendante.

Rapport d'activité de lignée descendante – désigne un rapport mensuel, produit par LifeVantage, qui présente des données critiques en lien avec les identités des Distributeur-trice-s indépendant-e-s et des Client-e-s, mais aussi les informations de vente et l'activité d'inscription de chaque Organisation de marketing de Distributeur-trice indépendant-e. Ce rapport contient des informations confidentielles et des secrets commerciaux exclusifs à LifeVantage. Il est détenu exclusivement par LifeVantage.

Consommateur-trice final-e – désigne une personne qui achète des produits LifeVantage pour consommation personnelle, plutôt que pour la revente à d'autres personnes.

Inscrit-e – désigne les Distributeur-trice-s indépendant-e-s qui ont été inscrit-e-s à titre de Distributeur-trice-s indépendant-e-s ou de Client-e-s de LifeVantage par un-e autre Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e, selon le ca.

Parrain/Marraine – désigne le/la Distributeur-trice indépendant-e qui inscrit un-e nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e chez LifeVantage. Le/la Parrain/Marraine peut « placer » le/la nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e sous sa responsabilité, ou dans toute lignée descendante admissible. La personne de qui relève le/la nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e devient le/la nouveau/nouvelle « Commanditaire de placement » du/de la Distributeur-trice indépendant-e. Le/la même Distributeur-trice indépendant-e peut être à la fois le/la Parrain/Marraine et le/la Commanditaire de placement du Distributeur-trice indépendant-e. Voir la définition de « Commanditaire de placement » ci-dessous.

Répartitions financières – désigne les rabais, commissions, primes et autre rémunération versée par LifeVantage aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s, conformément au Régime de rémunération.

Volume de ventes de groupe (GV) – désigne la valeur sujette à commission de produits LifeVantage générée par l'Organisation de marketing d'un-e Distributeur-trice indépendant-e au cours d'un mois donné, n'incluant pas le volume de ventes personnel (PV) du/de la Distributeur-trice indépendant-e en question. (Les Trousses de départ et les aides à la vente qui ne sont pas des produits et qui sont destinées aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s ne contribuent pas au Volume de ventes de groupe.)

Ménage immédiat – désigne un-e Distributeur-trice indépendant-e et son/sa conjoint-e de fait ou partenaire et les membres de leur famille immédiate, résidant à la même adresse.

Distributeur-trice indépendant-e – désigne un-e entrepreneur-e indépendant-e ayant signé et rempli la Demande et Entente de distributeur-trice indépendant-e officielle de LifeVantage et dont l'Entente a été acceptée par LifeVantage. Un-e Distributeur-trice indépendant-e doit respecter certaines conditions et est responsables de former, motiver, soutenir et veiller au développement des Distributeur-trice-s indépendant-e-s de leur Organisation de marketing respective. Les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ont le droit d'acheter les produits LifeVantage aux prix de gros, d'inscrire des Client-e-s et des nouveaux/nouvelles Distributeur-trice-s indépendant-e-s et de participer au Régime de rémunération. Les Client-e-s privilégié-e-s et les Client-e-s de vente directe au détail ne sont pas des Distributeur-trice-s indépendant-e-s.

Compte de distribution indépendant – désigne les droits contractuels accordés au/à la Distributeur-trice indépendant-e, conformément à l'Entente, visant à créer, maintenir et recevoir une rémunération de la part de LifeVantage en lien avec l'exploitation d'une Organisation de marketing.

Niveau – désigne les couches de Distributeur-trice-s indépendant-e-s de lignée ascendante dans une Organisation de marketing de Distributeur-trice indépendant-e en particulier. Ce terme désigne la relation d'un-e Distributeur-trice indépendant-e en lien avec un-e Distributeur-trice indépendant-e de lignée ascendante en particulier, déterminée par le nombre de Distributeur-trice-s indépendant-e-s entre eux/elles qui sont relié-e-s par commande. Par exemple, si A est commanditaire de B, B est commanditaire de C, C est commanditaire de D, et D est commanditaire de E, c'est donc dire que E est au quatrième niveau de A.

Organisation de marketing – désigne le-s Distributeur-trice-s indépendant-e-s et les Client-e-s qui sont inscrit-e-s et commandité-e-s dans une Lignée descendante de Distributeur-trice indépendant-e en particulier.

Matériel officiel de LifeVantage – désigne les documents, les enregistrements audio ou numériques et tout autre matériel développé, imprimé, publié et distribué aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s par LifeVantage.

Volume de ventes de l'organisation (OV) – désigne la valeur sujette à commission de produits LifeVantage générée par l'Organisation de marketing d'un-e Distributeur-trice indépendant-e au cours d'un mois donné, incluant le volume de ventes personnel (PV) du/de la Distributeur-trice indépendant-e.

Personne – désigne, selon le contexte, un être humain ou une Entité commerciale.

Production personnelle – désigne la vente de produits à un-e consommateur-trice final-e pour utilisation personnelle.

Volume de ventes personnel (PV) – désigne la valeur sujette à commission de produits vendus au cours d'un mois calendaire : (1) par l'Entreprise à un-e Distributeur-trice indépendant-e; et (2) par l'Entreprise aux Client-e-s de vente directe au détail et aux Client-e-s privilégié-e-s personnellement inscrit-e-s par un-e Distributeur-trice indépendant-e.

Commanditaire de placement – désigne le/la Distributeur-trice indépendant-e ou le/la Client-e sous qui le/la Parrain/Marraine place un-e nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e.

Client-e privilégié-e – désigne un-e client-e qui a rempli une Demande et entente de client-e privilégiée et qui achète des produits directement auprès de LifeVantage, aux prix de gros. Les Client-e-s privilégié-e-s participent au programme d'expédition automatique de LifeVantage et ils reçoivent une sélection automatiquement, chaque mois, une sélection de produits LifeVantage. Les client-e-s peuvent acheter des produits pour leur utilisation personnelle seulement, et non pour la revente. Un-e Distributeur-trice indépendant-e n'est pas et ne peut agir comme un-e Client-e privilégié-e.

Rang – désigne le « titre » qu'un-e Distributeur-trice indépendant-e a atteint, conformément au Régime de rémunération de LifeVantage.

Recrutement – désigne, aux fins de la Politique relative aux conflits d'intérêts de LifeVantage (Section 6), la tentative ou la sollicitation, l'inscription, l'encouragement ou l'effort visant à influencer de toute autre manière, que ce soit directement ou par l'entremise d'une tierce partie, un-e autre Distributeur-trice indépendant-e ou un-e Client-e privilégié-e ou de vente directe au détail, à s'inscrire ou à participer à tout autre réseau de marketing multi-niveaux, de marketing de réseau ou d'occasion de vente directe. Ce comportement représente l'acte de recruter, même si les actions du/de la Distributeur-trice indépendant-e sont en lien avec une demande effectuée par un-e autre Distributeur-trice indépendant-e ou un-e autre Client-e.

Pouvant être réapprovisionné-e-s et revendu-e-s – désigne les produits et les aides à la vente si tous les éléments suivants sont satisfaits : (1) il/elles ne sont pas ouvert-e-s et sont donc inutilisé-e-s; (2) l'emballage et l'étiquetage sont intacts et non endommagés; (3) le produit et l'emballage sont dans une condition telle qu'il est possible, grâce à une pratique raisonnable d'un point de vue commercial, dans le domaine, de vendre la marchandise au plein prix; (4) les produits sont retournés à LifeVantage dans les trente (30) jours suivant la date d'achat; (5) la date d'expiration du ou des produits n'est pas écoulée; et (6) le produit contient l'étiquetage courant de LifeVantage. Toute marchandise clairement identifiée au moment de la vente comme ne pouvant pas être retournée, comme étant abandonnée ou à titre d'article saisonnier, ne peut être revendue.

Profit au détail – désigne la différence entre le prix de vente en gros (comme défini ci-dessous) des produits et le prix de détail qu'un-e Distributeur-trice indépendant-e reçoit pour les produits revendus.

Déplacement – désigne la méthode grâce à laquelle un poste vacant est comblé, au sein d'une Organisation de marketing que quitte un-e Distributeur-trice indépendant-e ou un-e Client-e privilégié-e dont l'Entente respective a été annulée.

Trousse de départ – désigne une sélection de matériel de formation et de matériel de soutien commercial achetée par chaque nouveau/nouvelle Distributeur-trice indépendant-e. L'achat d'une Trousse de départ peut être facultatif dans certains États.

Prix de détail suggéré (PDS) – désigne le prix auquel LifeVantage suggère aux Distributeur-trice-s indépendant-e-s de publiciser et de vendre un produit ou du matériel en particulier.

Lignée ascendante – désigne le/la/les Distributeur-trice-s indépendant-e-s au-dessus d'un-e Distributeur-trice indépendant-e en particulier, dans une ligne de commandite ou dans une ligne d'inscription, jusqu'à l'Entreprise. Autrement dit, il s'agit de la lignée de Commanditaires ou de Parrains/Marraines qui font le lien entre tout-e Distributeur-trice indépendant-e ou Client-e avec l'Entreprise.

Vente en gros ou prix de vente en gros – désigne le prix des produits payé à l'Entreprise par les Distributeur-trice-s indépendant-e-s ou par les Client-e-s privilégié-e-s. Le prix de vente en gros est aussi appelé le Coût de Distributeur-trice indépendant-e.

