



**USANA.**

CANADA  
MODALITÉS ET POLITIQUES

Entrée en vigueur : 19 février 2020

# MODALITÉS ET POLITIQUES

---

1. Demande d'adhésion comme Associé.....3	
2. Âge minimal d'admissibilité.....3	
3. Adhésion provisoire .....3	
4. Avantages dont bénéficient les Associés...3	
5. Statut d'entrepreneur indépendant .....3	
6. Résiliation par l'Associé .....3	
7. Défaut de confirmer l'adhésion à la Convention d'Associé ..... 4	
8. Adhésion au programme de rémunération ..... 4	
9. Production de matériel par l'Associé ..... 4	
10. Allégations sur les produits ..... 4	
11. Allégations sur le revenu .....5	
12. Médias sociaux .....5	
13. Prix minimal publié .....5	
14. Sollicitation par message électronique .....5	
15. Demandes d'information des médias ....5	
16. Propriété intellectuelle ..... 6	
17. Utilisation du nom et de l'image d'un Associé ..... 6	
18. Établissements commerciaux ..... 6	
19. Vente en ligne ..... 6	
20. Participation à une autre entreprise de vente directe ..... 6	
21. Recrutement non autorisé .....7	
22. Produits concurrentiels : interdiction de sollicitation.....7	
23. Maraudage entre lignées .....7	
24. Dénigrement interdit .....8	
25. Activité limitée à un seul commerce de distribution .....8	
26. Cession d'une entreprise .....8	
27. Scission d'un commerce de distribution .. 9	
28. Modification de parrainage ou de placement ..... 9	
29. Conflits d'inscriptions ..... 9	
30. Manipulation du programme de rémunération interdit ..... 9	
31. Agissements d'un tiers ..... 9	
32. Entreprise internationale .....10	
33. BabyCare .....10	
34. Conformité à la loi .....10	
35. Interdiction de réemballage et de réétiquetage .....10	
36. Exigences en matière de vente au détail .....10	
37. Commissions et rajustements .....10	
38. Taxes de vente .....10	
39. Garantie de satisfaction .....10	
40. Retour de marchandise suivant une annulation ..... 11	
41. Retours de marchandise abusifs ..... 11	
42. Durée et renouvellement d'une entreprise USANA ..... 11	
43. Enquête et dénonciation des infractions ..... 11	
44. Mesures disciplinaires ..... 11	
45. Conséquences d'une résiliation ..... 11	
46. Processus d'appel ..... 12	
47. Protection des renseignements personnels ..... 12	
48. Exonération de responsabilité ..... 12	
49. Modifications ..... 12	
50. Acceptation des risques ..... 12	
51. Exonération en cas de changement de lignée de parrainage ..... 13	
52. Convention d'Associé intégrée ..... 13	

---

53. Documents de référence .....	13
54. Cas de force majeure .....	13
55. Indépendance des clauses .....	13
56. Renonciation .....	13
57. Aucun service consultatif .....	13
58. Titres .....	13
59. Versions traduites .....	13
60. Usage de la majuscule .....	13
61. Renseignements personnels et droit à la vie privée .....	13
61.1 Transmission de renseignements personnels à des tiers .....	14
61.2 Accès de l'Associé aux renseignements personnels qui le concernent .....	14
62. Arbitrage obligatoire de la plupart des cas de litige entre USANA et ses Associés et renonciation à toute procédure de recours collectif .....	14
63. Définitions .....	15



© Copyright 2018 USANA Health Sciences, Inc. Les Associés USANA sont autorisés à reproduire tout article publié dans cette publication USANA, à condition que l'article en question soit reproduit en sa totalité et qu'il soit accompagné de la mention suivante : « Article reproduit avec l'autorisation d'USANA Health Sciences Inc., Salt Lake City, Utah 84120 U.S.A. »

## 1. DEMANDE D'ADHÉSION COMME ASSOCIÉ

Toute personne peut demander d'adhérer comme Associé en suivant les étapes ci-dessous :

- Soumettre à USANA le formulaire de Convention d'Associé (original seulement) dûment rempli et signé ou signer électroniquement ledit formulaire en ligne;
- Fournir à USANA une adresse de correspondance et un numéro de téléphone exacts, le numéro d'assurance sociale et, le cas échéant, un numéro de compte de taxe de vente provinciale (TVP), numéro de compte de taxe de vente du Québec (TVQ), de taxe fédérale sur les produits et services (TPS) et numéro de compte de taxe de vente harmonisée (TVH);
- Détenir un permis valide de représentant en vente directe, dans le cas où la province ou le territoire de résidence de l'Associé l'exige;
- Acheter une trousse de bienvenue.

L'Associé peut obtenir de son parrain toute l'information nécessaire pour remplir la demande d'adhésion et Convention d'Associé de même que la trousse de bienvenue. Aucun achat de produits ni de matériel n'est requis pour devenir Associé.

## 2. ÂGE MINIMAL D'ADMISSIBILITÉ

Toute personne n'ayant pas atteint l'âge de la majorité dans la province ou le territoire de résidence n'est pas admissible au statut d'Associé. et il est interdit à un Associé de recruter ou parrainer, ou de tenter de recruter ou parrainer délibérément toute personne n'ayant pas atteint l'âge de la majorité.

## 3. ADHÉSION PROVISOIRE

Une nouvelle adhésion sera considérée provisoire pendant trente (30) jours, délai pendant lequel le nouvel adhérent devra accepter les modalités de la Convention d'Associé. À la fin dudit délai, si le nouvel adhérent n'a pas accepté les modalités de la Convention d'Associé, son compte sera suspendu et pourra même être résilié.

## 4. AVANTAGES DONT BÉNÉFICIENT LES ASSOCIÉS

En vertu des avantages et droits suivants qui lui sont accordés, l'Associé peut :

- Acheter des produits et services USANA aux prix réservés aux Associés;
- Participer au programme de rémunération binaire d'USANA (et recevoir des primes et commissions, lorsqu'il y est admissible);
- Parrainer d'autres personnes comme Clients privilégiés ou Associés au sein de l'entreprise USANA et développer ainsi une organisation

commerciale (lignée descendante) et progresser dans le cadre du programme de rémunération binaire d'USANA;

- Vendre au détail les produits et services d'USANA et tirer profit de leur vente;
- Participer aux programmes et concours promotionnels ou offrant des incitatifs instaurés par USANA;
- Participer (à ses frais) aux congrès et événements USANA organisés partout dans le monde; et
- Participer aux activités de soutien, service, formation, motivation et reconnaissance sous l'égide d'USANA, en payant les frais exigibles, le cas échéant.

**La participation continue de l'Associé aux activités susmentionnées ainsi que l'acceptation de tout autre avantage en vertu de la demande d'adhésion et de Convention d'Associé constituent une acceptation des dispositions de la demande d'adhésion et Convention d'Associé et des présentes Modalités et Politiques, y compris toute modification ultérieure qui pourrait y être apportée.**

## 5. STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT

Un Associé est un entrepreneur indépendant. La Convention conclue entre USANA et un Associé ne crée aucune relation employeur/employé ou mandant/agent, ou relation de mandataire ou co-entreprise, ou projet conjoint entre l'entreprise et l'Associé. L'Associé est parfaitement libre de définir ses propres objectifs, horaires de travail et méthodes de vente, sous réserve du respect de toute législation/réglementation applicable. L'Associé doit payer personnellement les impôts sur le revenu et autres taxes qui lui incombent, les cotisations à l'assurance-emploi, au Régime de pensions du Canada, l'impôt-santé des employeurs, l'indemnisation des accidents du travail, ainsi que toute autre cotisation ou taxe à laquelle l'Associé peut être assujéti relativement aux paiements reçus de l'entreprise et/ou de ses clients.

**Un Associé ne sera pas traité comme employé pour quelque raison que ce soit.**

## 6. RÉSILIATION PAR L'ASSOCIÉ

Tout Associé peut dissoudre volontairement son entreprise par l'une ou l'autre des méthodes suivantes :

- **Résiliation par écrit.** Tout Associé peut dissoudre volontairement son entreprise, en tout temps et quelle qu'en soit la raison, en transmettant par écrit son avis de dissolution à l'adresse principale d'USANA.
- **Résiliation par non-renouvellement d'adhésion.** Tout Associé peut dissoudre son entreprise en

s'abstenant de renouveler son adhésion.

## 7. DÉFAUT DE CONFIRMER L'ADHÉSION À LA CONVENTION D'ASSOCIÉ

De temps à autre, l'Associé peut être invité à confirmer son adhésion à la Convention d'Associé et sa mise en application. Le défaut par l'Associé d'adhérer à la Convention peut entraîner la résiliation de son entreprise.

## 8. ADHÉSION AU PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION

L'Associé doit se conformer à toutes les termes et dispositions applicables au programme de rémunération, telles qu'elles sont prescrits dans les documents officiels d'USANA. L'Associé ne doit pas :

- Obliger ou inciter un client ou Associé (existant ou potentiel) à participer aux activités d'USANA d'une manière non conforme au programme de rémunération;
- Obliger ou inciter un client ou Associé (existant ou potentiel) à signer, pour devenir Client privilégié ou Associé USANA, un document de convention ou contrat autre qu'un document officiel d'USANA;
- Obliger ou inciter un client ou Associé (existant ou potentiel) à effectuer auprès de quiconque (personne physique ou morale) des achats ou paiements pour participer au programme de rémunération, autres que les achats ou paiements mentionnés dans les documents officiels d'USANA;
- Vendre ou tenter de vendre à un autre Associé une liste de contacts; ou
- Créer un formulaire d'adhésion d'Associé autre que celui fourni sur le site Web d'USANA ou fourni sur la page personnelle d'un Associé USANA; tout lien avec d'autres sites Web doit mener à la page personnelle de l'Associé seulement.

## 9. PRODUCTION DE MATÉRIEL PAR L'ASSOCIÉ

Un Associé peut produire son propre matériel publicitaire ou de formation, à la condition que celui-ci soit conforme à toutes les dispositions des présentes Modalités et politiques, y compris les suivantes :

- Indiquer clairement que le matériel est produit par un Associé indépendant, en y mettant bien en vue le logo Associé USANA indépendant téléchargeable sur le site The Hub (le Back Office d'USANA); il est interdit à un Associé d'utiliser tout logo officiel d'USANA sur le matériel publicitaire ou de formation qu'il a créé;

- Inclure la déclaration présente de la rémunération type du participant en vertu du programme de rémunération;
- Produire du matériel de bon goût et d'une manière professionnelle qui ne nuit pas à la réputation d'USANA, par conséquent ne produire aucun matériel qu'USANA pourra juger discourtois, abusif, trompeur, illégal, indécent, contraire à l'éthique, offensif ou immoral;
- Présenter de l'information véridique et s'abstenir de faire des allégations trompeuses ou exagérées sur le revenu ou le style de vie, ou non conformes aux allégations sur les produits telles qu'elles sont énoncées dans la documentation d'USANA;
- Ne pas sous-entendre une possibilité d'emploi;
- Suivre toutes les lois et règles de conduite applicables en matière de publicité et de pratiques commerciales éthiques;
- Ne pas enfreindre les droits de propriété intellectuelle d'USANA ni d'aucun autre tiers;
- Ne pas affirmer que ledit matériel a été approuvé, endossé, produit ou recommandé par USANA;
- Ne pas vendre son matériel à d'autres Associés contre profit;
- En faire usage seulement dans sa lignée ascendante et son équipe.

Pour assurer la conformité à toutes les dispositions de la politique en matière de publicité d'USANA, l'Associé qui désire créer du matériel publicitaire indépendant doit compléter la liste Aide-Mémoire pour la publicité et adhérer aux présentes Modalités et Politiques qui sont accessibles sur Le Hub. En complétant cette liste, USANA autorise l'Associé à produire du matériel publicitaire. USANA exige qu'avant le lancement en ligne de tout site personnel ou blogue créé par un Associé ou un changement à son site ou blogue déjà approuvé, celui-ci en soumette l'URL au service Éthique et Formation. Toute contravention à cette règle peut entraîner des mesures disciplinaires contre l'Associé. Un Associé désireux de faire évaluer son matériel publicitaire par le service Éthique et Formation d'USANA peut le soumettre à l'adresse [ethics@usanainc.com](mailto:ethics@usanainc.com). USANA se réserve le droit d'évaluer tout matériel et d'en exiger la modification ou même la suppression en tout ou en partie.

## 10. ALLÉGATIONS SUR LES PRODUITS

Il est interdit à un Associé USANA de faire des allégations selon lesquelles les produits USANA pourraient guérir, traiter ou prévenir une maladie, ou en atténuer les symptômes, à l'exception des allégations expressément autorisées dans les documents officiels (canadiens) d'USANA. Un Associé ne doit pas non plus exagérer ou agrandir

la portée à partir d'une allégation autorisée. L'utilisation par un Associé de toute allégation interdite va le priver du droit à l'assurance responsabilité relative aux produits.

Il est interdit à un Associé d'alléguer que les produits USANA sont homologués ou approuvés par la Direction des produits de santé naturels et sans ordonnance de Santé Canada ou par tout autre organisme de réglementation, sauf mention contraire indiquée dans les documents officiels d'USANA.

## 11. ALLÉGATIONS SUR LE REVENU

Il est interdit à l'Associé qui présente l'occasion d'affaires ou le programme de rémunération d'USANA ou en discute de faire une allégation, une déclaration ou un témoignage de nature trompeuse (collectivement « allégations sur le revenu »). S'il fait une déclaration ou un témoignage sur le revenu, il doit rigoureusement satisfaire aux exigences suivantes afin que son propos ne soit pas trompeur :

- Une allégation sur le revenu doit refléter uniquement celui que l'Associé a obtenu dans l'année courante ou dans l'année civile précédente;
- Il est interdit à un Associé de montrer un chèque, une copie de chèque ou un relevé bancaire qui fait état de son revenu;
- Un Associé ne peut faire aucune allégation sur le revenu sans divulguer en même temps, de façon équitable et raisonnable, le montant de la rémunération que reçoit ou pourrait recevoir un participant type au programme. Les données les plus récentes sur le revenu moyen sont accessibles sur [usanaincome.com](http://usanaincome.com).
- Il est interdit à un Associé de faire miroiter à quiconque des résultats financiers supérieurs à ceux que reflètent les données figurant dans l'Énoncé sur les gains d'USANA; et
- Il est interdit à un Associé de modifier ou d'embellir verbalement l'Énoncé sur les gains, de quelque façon que ce soit, y compris sans s'y limiter, en y ajoutant du texte.

Il est interdit à un Associé de faire une allégation trompeuse sur le « style de vie » que procure un revenu USANA (allégation sur le style de vie). Une allégation sur le style de vie est un énoncé ou une description qui affirme implicitement ou explicitement qu'un Associé peut obtenir des résultats exceptionnels. Une allégation trompeuse sur le style de vie peut être par exemple, sans s'y limiter, une présentation (à l'aide de matériel audio ou vidéo) montrant qu'un Associé a pu quitter son emploi, acquérir des biens matériels ou partir en vacances grâce à son entreprise USANA. Une allégation sur le style de vie est trompeuse, à moins que :

- L'Associé dont le style de vie est décrit l'ait acquis uniquement grâce à son revenu USANA; et
- L'Associé qui fait l'allégation sur le style de vie présente en même temps l'Énoncé sur les gains d'USANA et en fournisse une version à jour.

En présentant le revenu ou le programme de rémunération d'USANA ou en en discutant, l'Associé doit prévenir clairement l'adhérent potentiel que la réussite financière chez USANA exige un engagement, des efforts et des compétences de vente. L'Associé ne doit jamais affirmer que le succès chez USANA est possible même sans s'appliquer avec diligence à l'obtenir ou que les gains financiers sont garantis.

## 12. MÉDIAS SOCIAUX

Un Associé doit s'assurer de la conformité aux présentes Modalités et Politiques de tout contenu ou matériel qu'il produit ou utilise de même que de tout message qu'il affiche sur un site de médias sociaux pour lequel il détient un droit de propriété, d'exploitation ou de contrôle. Les plateformes de médias sociaux comprennent, sans s'y limiter, les blogues, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, WeChat et Pinterest.

## 13. PRIX MINIMAL PUBLIÉ

Un Associé peut fixer lui-même le prix de vente de tout produit qu'il a en stock, à la condition de ne pas l'annoncer à un prix inférieur à celui de la commande automatique, tel qu'il figure sur la liste de prix accessible sur Le Hub. L'Associé peut cependant publier les incitatifs suivants pour l'achat de produits, mais non compris dans le prix : expédition gratuite, marchandise ornée du logo gratuite ou à prix réduit, et échantillons de produits.

## 14. SOLLICITATION PAR MESSAGE ÉLECTRONIQUE

Il est interdit à un Associé, aux fins de promouvoir USANA, ses produits et son occasion d'affaires, d'envoyer un courriel non sollicité expressément par le destinataire. Un Associé doit honorer immédiatement toute demande par un destinataire de ne recevoir aucun courriel. L'Associé doit connaître la Loi canadienne anti-pourriel (LCAP) et assurer la conformité de toute communication électronique aux dispositions de ladite Loi.

## 15. DEMANDES D'INFORMATION DES MÉDIAS

Il est interdit à un Associé de promouvoir les produits ou l'occasion d'affaires d'USANA par entrevue médiatique, publication d'un article, reportage, blogue ou toute autre source d'information publique, professionnelle ou de l'industrie, sauf s'il obtient l'autorisation préalable d'USANA. Un Associé doit soumettre immédiatement toute demande d'information des

médias au sujet d'USANA à [ethics@usanainc.com](mailto:ethics@usanainc.com).

## 16. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

USANA détient en exclusivité tout ce qui relève de la propriété intellectuelle d'USANA, y compris ce qui suit : noms de produits, marques de commerce, noms commerciaux, présentation commerciale, brevets, droits d'enregistrement et secrets de fabrication (collectivement « propriété intellectuelle »). Une licence d'utilisation limitée de la propriété intellectuelle d'USANA est accordée à tout Associé exclusivement à des fins de promotion des produits USANA et de son entreprise USANA, conformément aux présentes Modalités et politiques, avec interdiction de s'en servir à toute autre fin. La licence d'utilisation limitée de la propriété intellectuelle d'USANA accordée à un Associé est immédiatement invalidée dès la résiliation volontaire ou involontaire de son entreprise USANA, pour quelque raison que ce soit. Dès l'invalidation de ladite licence, l'ancien Associé doit cesser immédiatement d'utiliser toute propriété intellectuelle d'USANA, rendre à USANA toute copie sur support physique de sa propriété intellectuelle et en supprimer de façon permanente toute copie électronique. Un Associé ne doit en aucun cas :

- Tenter d'enregistrer ou de vendre la propriété intellectuelle d'USANA dans quelque pays que ce soit;
- Utiliser la propriété intellectuelle d'USANA ou tout élément ambigu, dérivé ou semblable, de ladite propriété intellectuelle dans le nom d'une entité juridique, une URL de site Web, un pseudonyme ou nom d'utilisateur dans les médias sociaux ou une adresse électronique;
- Enregistrer ou reproduire (sur support audio ou vidéo) tout matériel utilisé dans le cadre d'une activité de l'entreprise USANA ou d'une présentation par tout représentant, employé ou autre Associé;
- Publier ou faire publier dans tout média écrit ou électronique, le nom, la photographie ou l'image, tout matériel assujéti au droit d'auteur ou propriété d'une personne associée à USANA, sans l'autorisation expresse par écrit de ladite personne ou d'USANA; ou
- Publier ou faire publier dans tout format imprimé ou média électronique, du matériel assujéti au droit d'auteur ou propriété d'USANA, sans l'autorisation expresse par écrit d'USANA.

## 17. UTILISATION DU NOM ET DE L'IMAGE D'UN ASSOCIÉ

L'Associé accorde à USANA une licence d'utilisation perpétuelle et irrévocable qui autorise USANA à intégrer à son matériel promotionnel le nom de l'Associé, son témoignage, son image ou sa ressemblance, ou tout enregistrement vidéo ou

audio dans lesquels ils figurent. **L'Associé renonce à tout droit de publicité et à tout droit à une rémunération pour l'utilisation dudit matériel par USANA.**

## 18. ÉTABLISSEMENTS COMMERCIAUX

Un Associé peut présenter et vendre au détail les produits USANA dans un établissement commercial axé principalement sur les services (dont la prestation de services professionnels constitue la source de revenu principale). La liste de tels établissements approuvés comprend sans s'y limiter : centres de santé, salons de beauté, cabinets de médecin et de chiropraticien. Il est interdit de mettre à la vue une bannière ou autre pièce publicitaire USANA dans le but d'attirer le grand public dans un établissement pour y acheter des produits. Il est interdit à un Associé de commercialiser ou vendre les produits USANA dans tout autre genre d'établissement de commerce au détail (c.-à-d. où la prestation de services professionnels ne constitue pas la source de revenu principale). La liste de tels établissements non approuvés axés sur la vente au détail comprend sans s'y limiter : magasins et boutiques de vente au détail sur un emplacement physique.

## 19. VENTE EN LIGNE

Un Associé peut vendre les produits USANA en ligne, comme un site de médias sociaux ou un site sous contrôle de l'Associé. Aucune vente en ligne n'est autorisée sur un site Internet d'annonces classées, d'encan, de commerce électronique ou autre site de commande en ligne, y compris sans s'y limiter : Amazon, eBay, Craigslist et Taobao. La promotion des produits par le biais de médias en ligne approuvés doit être conforme à toutes les dispositions en matière de promotion et de commercialisation énoncées dans les présentes Modalités et politiques. Un Associé qui vend des produits par le biais de son site personnel de médias sociaux, doit attribuer à l'un de ses Centres d'affaires le volume de ventes généré par le site de médias sociaux qu'il exploite; il est interdit à l'Associé d'attribuer ledit volume de ventes à un Centre d'affaires de tout autre Associé. Il lui est aussi interdit de répartir dans plusieurs des Centres d'affaires qu'il détient le volume de ventes généré par une seule commande.

## 20. PARTICIPATION À UNE AUTRE ENTREPRISE DE VENTE DIRECTE

Un Associé USANA peut participer, s'il le désire, à une autre entreprise de vente directe, de marketing de réseau ou multiniveau (collectivement appelées « entreprises de vente directe »), à la condition de le faire conformément aux présentes Modalités et Politiques. En pareil cas, l'Associé doit reconnaître et accepter qu'à l'égard de son entreprise USANA, les activités suivantes sont interdites :

- Le recrutement de clients ou d'Associés d'USANA dans une autre entreprise de vente directe autres que sa propre entreprise de vente directe USANA (Voir « Recrutement non autorisé »);
- L'accès aux renseignements à caractère privé sur les clients d'USANA, y compris sans s'y limiter, les listes de clients comprises dans le Système accélérateur d'entreprise;
- La participation aux programmes de primes au leadership ou de primes offertes à l'élite et dans ce cas, l'acceptation par l'Associé desdites primes tandis qu'il fait partie d'une autre entreprise de vente directe, constitue une violation substantielle de la Convention d'Associé, quelle que soit son intention.
- L'Associé doit aviser USANA de sa participation à une autre entreprise de vente directe dans les cinq (5) jours ouvrables suivant son adhésion à ladite entreprise.

Sa participation se limite à son adhésion à titre d'Associé ou de représentant et non par un achat à titre de client auprès de ladite entreprise.

## 21. RECRUTEMENT NON AUTORISÉ

Pendant la durée de la Convention d'Associé et la période de douze (12) mois suivant l'expiration ou la résiliation de ladite Convention par l'une ou l'autre partie, pour quelque raison que ce soit, il est interdit à un Associé de solliciter directement ou indirectement, de quelque façon que ce soit, la participation d'un Associé ou client USANA à une autre entreprise de vente directe. Le « recrutement » englobe toute démarche ou tentative de démarche de parrainage, de sollicitation, d'inscription, d'incitation ou d'influence de toute autre forme, que ce soit directement ou indirectement, de même que tout agissement qui entraînerait la cessation ou la fin de la relation d'affaires entre un Associé ou un Client privilégié et USANA.

Pendant la durée de la Convention d'Associé et la période de douze (12) mois suivant l'expiration ou la résiliation de ladite Convention par l'une ou l'autre partie, pour quelque raison que ce soit, il est interdit à un Associé de promouvoir une autre entreprise de vente directe, ses produits ou ses services par le biais d'un site Web, blogue ou autre site de médias sociaux où il discute d'USANA ou en fait la promotion, ou lui ayant déjà servi à cette fin, y compris la promotion de toute autre entreprise de vente directe d'une façon qui peut soulever l'intérêt d'un Associé ou Client à son égard. Une telle conduite constitue une sollicitation inappropriée, même si les agissements de l'Associé répondent à une demande d'un autre Associé ou client.

USANA accorde à l'Associé l'accès à de l'information confidentielle de valeur et à caractère privé pour l'entreprise de même qu'à des stratégies de

formation spécialisée, de vente et de marketing. L'Associé reconnaît par les présentes qu'en plus d'être équitables et raisonnables, les dispositions de cette section sont nécessaires pour protéger l'entreprise USANA et ses sociétés affiliées et que lesdites dispositions n'empêchent d'aucune façon l'Associé de gagner sa vie.

## 22. PRODUITS CONCURRENTIELS : INTERDICTION DE SOLLICITATION

Outre les obligations de l'Associé énoncées à la section 21, il est interdit à un Associé, que ce soit directement ou indirectement, de vendre, d'offrir de vendre ou de promouvoir les produits d'une entreprise de vente directe (autre qu'USANA) à tout Associé ou client actuel d'USANA, par quelque moyen que ce soit, y compris sans s'y limiter, par le biais d'un site Web, blogue ou autre site de médias sociaux où il discute de l'occasion d'affaires ou des produits d'USANA ou en fait la promotion, ou lui ayant déjà servi à cette fin, y compris la promotion de toute autre entreprise de vente directe d'une façon qui peut soulever l'intérêt d'un Associé ou Client à son égard. Une telle conduite constitue une sollicitation inappropriée, même si les agissements de l'Associé répondent à une demande d'un autre Associé ou client.

Il est interdit à un Associé d'utiliser son entreprise et ses relations avec tout autre Associé ou Client privilégié pour développer pour lui-même ou un tiers une entreprise extérieure à USANA, que ce soit directement ou indirectement. À titre d'exemple, sans s'y limiter, les agissements suivants sont réputés, eu égard à USANA, constituer une promotion non autorisée :

- Déclarer explicitement ou implicitement que l'adhésion à USANA est exigée pour participer à une autre occasion d'affaires ou pour acheter un produit ou service autre qu'USANA;
- Déclarer que des produits ou débouchés commerciaux autres que ceux proposés par USANA sont recommandés, encouragés ou essentiels pour réussir chez USANA;
- Cibler ou approcher un Associé ou Client privilégié d'USANA pour solliciter sa participation à un programme de formation non sanctionné par USANA.

## 23. MARAUDAGE ENTRE LIGNÉES

Le maraudage entre lignées est rigoureusement interdit. Une telle pratique est définie comme le recrutement ou la tentative de recrutement d'une personne physique ou morale pour laquelle USANA a déjà en dossier une Convention d'Associé ou de Client privilégié, ou qui a déjà été assujettie à une telle convention au cours des six mois précédents dans une lignée de parrainage différente.

- Un Associé USANA ne doit jamais tenter d'abaïsser, de discréditer ou de dénigrer un Associé USANA afin d'inciter un autre Associé à s'affilier à sa propre équipe.
- Un Associé ne doit jamais promettre à un autre Associé qu'il obtiendra de meilleurs résultats s'il se joint à son équipe plutôt qu'à une autre.
- Un Associé qui est approché par un autre Associé, à son initiative ou non, doit toujours le diriger vers sa lignée ascendante originale et l'encourager à y retourner.
- Lorsqu'un Associé ou Client privilégié potentiel accompagne un autre Associé à une rencontre ou réunion d'USANA, aucun autre Associé ne doit solliciter son adhésion à USANA ou à toute autre entreprise de vente directe, et ce, pendant une période de quatorze (14) jours ou jusqu'à ce que l'Associé qui a accompagné le prospect à la rencontre avise l'autre Associé que le prospect a décidé de ne pas adhérer à USANA et que l'Associé a renoncé à recruter le prospect, selon la première de ces deux éventualités. Tout manquement à cette disposition est particulièrement préjudiciable aux ventes d'un autre Associé USANA et à la croissance de son entreprise, ainsi qu'à celles d'USANA elle-même.

## 24. DÉNIGREMENT INTERDIT

Il est interdit à un Associé de dénigrer, ridiculiser, discréditer, dégrader, rabaïsser, dénoncer ou traiter de toute autre façon injustifiable USANA, un autre Associé, les produits, le programme de rémunération, les employés d'USANA de même que d'autres entreprises (y compris des concurrents), ou tout autre compagnie y compris leurs produits, services ou activités commerciales. Le terme « dénigrement » utilisé aux présentes signifie toute communication injurieuse ou négative, qu'elle soit véridique ou non. Aucune disposition de la présente section n'interdit à un Associé de déposer auprès d'une agence de réglementation fédérale ou provinciale, ou autre agence locale d'application de la loi, une accusation ou une plainte, y compris une contestation de la validité de l'exonération afférente aux présentes Modalités et Politiques, ni de participer à une enquête menée par une agence de réglementation fédérale ou provinciale, ou autre agence locale d'application de la loi, même si ledit Associé renonce à tout droit à une compensation financière ou de toute autre façon se conforme à son obligation de fournir un témoignage ou de l'information véridique comme l'exige un tribunal ou la loi.

## 25. ACTIVITÉ LIMITÉE À UN SEUL COMMERCE DE DISTRIBUTION

Un Associé ne peut gérer qu'une seule entreprise, en tirer un revenu ou en détenir la propriété, légale ou équitable, à titre de membre, propriétaire unique, actionnaire, fiduciaire ou bénéficiaire. Nonobstant

cette règle, la conjointe / le conjoint de l'Associé(e) a le droit d'adhérer à titre d'Associé(e) et d'exploiter sa propre entreprise, à la condition que celle-ci soit placée dans l'un des Centres d'affaires de l'Associé et non dans une organisation croisée. L'entreprise du conjoint / de la conjointe doit être une entreprise indépendante authentique exploitée par le conjoint/la conjointe.

## 26. CESSION D'UNE ENTREPRISE

Il est interdit à un Associé de céder à un tiers tout avantage dont il est fait mention dans les présentes Modalités et Politiques ou dans la Convention d'Associé, ou de toute autre façon déléguer à un tiers ses devoirs et obligations, sans le consentement préalable d'USANA. Toute tentative par un Associé de céder son entreprise ou tout autre droit à un tiers sans l'autorisation préalable d'USANA sera déclarée nulle et non avenue. Toute demande de cession d'entreprise est conditionnelle au respect des critères suivants :

- Être un Associé en règle et ne contrevenir à aucune des dispositions des présentes Modalités et Politiques ou de sa Convention d'Associé.
- La cession ne peut être faite au profit d'une autre personne physique ou morale qui est un Associé actif ou qui détient un droit de propriété dans une entreprise USANA ou qui a déjà détenu un droit de propriété ou d'exploitation d'une entreprise USANA.
- Une cession d'entreprise ne peut entraîner aucun changement dans la lignée de parrainage.

Le respect des critères précédents ne garantit nullement que la cession d'une entreprise sera autorisée. Avant toute cession d'une entreprise à un tiers, USANA peut exercer son droit de préemption en refusant ladite cession pour faire elle-même l'acquisition de l'entreprise, pour le moindre de ce qui suit :

- a. Le montant qu'accepte de payer le tiers qui doit aussi être prêt, déterminé et apte à développer l'entreprise.
- b. La juste valeur marchande de l'entreprise telle qu'elle est établie par un évaluateur professionnel choisi d'un commun accord par USANA et l'Associé cessionnaire. Le coût de l'évaluation incombera à USANA.

USANA dispose de quatorze (14) jours suivant la date de réception du formulaire Transfert d'une entreprise pour aviser l'Associé de son intention d'exercer son droit de préemption. Nonobstant le défaut par USANA d'exercer son droit de préemption, USANA se réserve néanmoins le droit à sa discrétion d'autoriser ou de refuser la demande de cession d'entreprise de l'Associé.

## 27. SCISSION D'UN COMMERCE DE DISTRIBUTION

Dans l'éventualité de la dissolution d'une entreprise en exploitation conjointe ou de la cession de ladite entreprise à l'un des propriétaires originaux, les personnes physiques ou morales qui cèdent la propriété de l'entreprise originale ne peuvent déposer à nouveau une demande d'adhésion comme Associés que dans un délai de six (6) mois seulement suivant l'abstention de toute activité commerciale USANA, y compris sans s'y limiter, toute activité de formation, de promotion des produits ou de l'occasion d'affaires ainsi que de recrutement.

## 28. MODIFICATION DE PARRAINAGE OU DE PLACEMENT

USANA interdit toute modification de placement ou de parrainage, sauf dans les cas suivants :

- Si l'adhésion d'un Associé à USANA a été obtenue de manière frauduleuse ou non conforme à l'éthique;
- Lorsqu'un placement et / ou parrain incorrect a été effectué en raison d'une erreur d'associé, un changement de placement et / ou de sponsor peut être effectué pour corriger l'erreur si une nouvelle demande de changement est effectuée dans les dix (10) jours suivant l'inscription;
- En cas d'inactivité de son entreprise pendant six (6) mois consécutifs, un Associé peut demander de modifier son placement. Aux fins de la présente disposition seulement, l'inactivité d'un Centre d'affaire veut dire qu'il n'y a eu aucun placement de commande de produits.

Lorsqu'un Associé résilie par écrit son entreprise, il peut adhérer de nouveau dans l'organisation du parrain de son choix après un délai d'attente de six (6) mois pendant lequel il ne doit exercer aucune activité commerciale USANA (définie à la section 2.7), que ce soit pour lui-même ou de façon indirecte pour un autre Associé.

## 29. CONFLITS D'INSCRIPTIONS

Tout Associé potentiel d'USANA est en droit de choisir son parrain. En règle générale, le premier qui accomplit un travail significatif avec l'Associé potentiel est réputé avoir le premier droit de revendication de son parrainage. S'il arrive qu'un Associé potentiel ou que tout Associé représentant un Associé potentiel soumette à USANA plus d'une demande d'adhésion et de Convention, en inscrivant un parrain différent sur chaque demande, USANA ne tiendra pour valide que la première demande d'adhésion et de Convention reçue, acceptée et traitée, à moins d'avis contraire de la part de l'Associé potentiel dans les dix jours (10) suivant le dépôt de la demande. En cas de doute

quant au parrainage d'un Associé, il appartiendra à USANA de trancher la décision finale.

## 30. MANIPULATION DU PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION INTERDIT

MI est rigoureusement interdit à un Associé, que ce soit par lui-même ou en collaboration avec un tiers, de manipuler le programme de rémunération.

La manipulation comprend sans s'y limiter:

- L'adhésion fictive comportant une identité ou des coordonnées inexactes ou incomplètes, ou des données non vérifiables par des moyens raisonnables;
- Le recrutement de personnes à leur insu ou de personnes connaissant peu ou pas l'entreprise;
- Le recrutement à titre d'Associés de personnes qui souhaitent être clients seulement;
- L'achat excessif de produits ou l'offre de produits gratuits, tels que les définit USANA à sa discrétion, aux seules fins de se rendre admissible à des commissions et primes ou de progresser à des échelons supérieurs dans le cadre du programme de rémunération. Il est interdit à un Associé d'acheter une quantité de produits supérieure à celle qu'il peut raisonnablement revendre à des consommateurs finals ou utiliser pour son usage personnel dans une période cyclique de quatre (4) semaines, ou d'inciter un autre Associé à le faire;
- Le recours abusif au retour de marchandise contre remboursement; et
- La participation aux achats de sa lignée descendante (c.-à-d. le placement de toute commande de produits dans un Centre d'affaire autre que celui où la vente a été conclue).

Un Associé accepte qu'USANA rajuste ou récupère toute rémunération qui lui est accordée par suite d'une manipulation du programme de rémunération, sans égard à sa complicité ou non à ladite manipulation. L'Associé convient de rembourser tout montant qu'USANA juge lui avoir accordé par suite d'une manipulation du programme de rémunération ou de remplir tous les documents nécessaires autorisant USANA à soustraire ledit montant d'un paiement ultérieur versé à l'Associé.

## 31. AGISSEMENTS D'UN TIERS

Si la conduite d'un tiers agissant au nom d'un Associé, avec l'aide ou à la connaissance de ce dernier, que ce soit de façon active ou passive, contrevient aux présentes Modalités et Politiques, l'Associé pourra en être tenu responsable et son entreprise pourrait être résiliée. La « connaissance » par un Associé d'une conduite inappropriée ne se limite pas à en reconnaître l'existence. L'intervention ou l'omission

d'agir d'un Associé qui sait ou DEVRAIT SAVOIR qu'il permet à un tiers de contrevenir aux présentes Modalités et Politiques, constitue un manquement de l'Associé qui est par conséquent réputé avoir connaissance de ladite contravention.

### 32. ENTREPRISE INTERNATIONALE

Un Associé peut vendre et promouvoir les produits, l'occasion d'affaires et les services d'USANA, et aussi recruter et faire adhérer tout Associé ou client potentiel seulement dans les pays où USANA a l'autorisation d'exercer ses activités, tel qu'en fait état la documentation officielle d'USANA. Un Associé désireux de développer son entreprise dans un pays autorisé autre que son pays de résidence où il a adhéré doit se conformer à toutes les lois et tous les règlements applicables dans cet autre pays, y compris de n'y vendre que les produits précisément conçus, formulés, étiquetés et approuvés pour ce marché.

### 33. BABYCARE

Nonobstant l'énoncé de la section 32, seuls les citoyens chinois accrédités chez BabyCare à titre d'Associés de BabyCare peuvent développer une entreprise USANA en Chine. Un Associé non accrédité chez BabyCare ne peut pas exercer ses activités commerciales en Chine, ce qui comprend sans s'y limiter, les activités de formation, promotion et recrutement sur le sol chinois. Aucun Associé ne peut expédier de produits USANA en Chine.

<sup>1</sup> Aux fins de cette disposition, Hong Kong est exclue de la Chine.

### 34. CONFORMITÉ À LA LOI

Un Associé doit se conformer à toutes les lois, réglementations et ordonnances auxquelles est assujettie son entreprise USANA.

### 35. INTERDICTION DE RÉEMBALLAGE ET DE RÉÉTIQUETAGE

Il est interdit à un Associé de réétiqueter les produits, documents d'information, matériel, emballage ou programmes d'USANA ou d'en modifier les étiquettes, de quelque façon que ce soit. Les produits USANA doivent être vendus uniquement dans leur emballage d'origine. Tout réemballage ou réétiquetage par un Associé peut invalider l'assurance responsabilité qui le protège, ce qui peut l'exposer à de sévères sanctions civiles et pénales.

### 36. EXIGENCES EN MATIÈRE DE VENTE AU DÉTAIL

Un Associé doit recruter ou servir au moins cinq (5) clients par cycle de quatre semaines pour être admissible à des commissions. Il peut s'agir de clients au détail ou de Clients privilégiés,

ou de toute combinaison des deux. Un Associé doit remettre à chaque client au détail un reçu électronique ou deux copies papier du reçu de vente au détail officiel d'USANA. L'Associé doit conserver les copies de tous ses reçus de vente pendant une période de deux (2) ans, et, sur demande, les soumettre à USANA pour examen.

### 37. COMMISSIONS ET RAJUSTEMENTS

Les commissions et primes sont payées en fonction des ventes de produits. Conséquemment, USANA rajuste tout montant de commissions et de primes lorsqu'une vente est suivie d'un retour de marchandise ou d'un remboursement. Dans ce cas, USANA déduit du volume de groupe de la lignée ascendante de l'Associé le volume de ventes donnant lieu à un remboursement après que celui-ci ait été traité.

USANA verse les commissions sur une base hebdomadaire. Un Associé doit en vérifier le montant et faire part à USANA de toute erreur ou disparité dans un délai de trente (30) jours suivant l'émission du chèque de commissions. À défaut de porter à l'attention d'USANA l'erreur ou la disparité dans ledit délai, l'Associé sera réputé avoir renoncé à une mesure corrective.

Aucun montant ne devra être versé à un Associé ni être accepté par celui-ci pour une vente, sauf au moment de la livraison des produits.

### 38. TAXES DE VENTE

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

### 39. GARANTIE DE SATISFACTION

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

Un acheteur peut aussi retourner contre un remboursement à 100 % (moins les frais de livraison) dans un délai d'un (1) an après la date d'achat tout produit en état de revente, n'ayant été ni déballé ni utilisé et dont l'emballage et l'étiquette n'ont pas été modifiés ni endommagés. Un produit n'est pas réputé en état de revente s'il est clairement identifié au moment de l'achat comme un article non retournable, en liquidation, éliminé ou saisonnier, ou s'il est retourné dans les six (6) mois

précédant la date de péremption indiquée.

Les outils de vente en état de revente, y compris la trousse de bienvenue, peuvent être retournés à USANA contre un remboursement à 100 %. Pour être réputé en état de revente, un outil de vente doit être :

- Non déballé et inutilisé;
- Ni endommagé, ni modifié; et
- Dans un état permettant raisonnablement sa revente au prix courant.

L'Associé qui demande le remboursement d'un outil de vente doit avoir résilié sa Convention d'Associé et avoir acheté ledit outil dans les douze (12) mois précédant la résiliation.

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

Un Associé doit honorer la garantie de remboursement d'USANA sur demande de tout client au détail. Si un client au détail n'est pas satisfait d'un produit USANA, pour quelque raison que ce soit, il peut le retourner à l'Associé duquel il l'a acheté. Si ledit client en demande le remboursement, l'Associé qui lui a vendu le produit doit lui rembourser immédiatement le prix d'achat (moins les frais de livraison). Comme USANA n'accepte aucun produit retourné directement par un client au détail, celui-ci doit retourner le produit à l'Associé qui le lui a vendu. Ledit Associé doit ensuite adresser une demande de remboursement ou d'échange au Service à la clientèle. Au moment de la vente, l'Associé doit fournir à son client un reçu électronique ou deux (2) copies papier du reçu officiel de vente au détail d'USANA.

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

#### 40. RETOUR DE MARCHANDISE SUIVANT UNE ANNULATION

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

#### 41. RETOURS DE MARCHANDISE ABUSIFS

Si USANA détermine qu'un Associé se prévaut abusivement de la garantie de satisfaction, ledit Associé sera remboursé conformément à la section 39 USANA, mais son entreprise USANA pourra être résiliée.

#### 42. DURÉE ET RENOUVELLEMENT D'UNE ENTREPRISE USANA

La durée de la Convention d'Associé est d'un (1) an (subordonnée à toute résiliation antérieure en vertu des présentes Modalités et Politiques). USANA facture à l'Associé des frais de renouvellement annuels, taxes applicables en sus. USANA les prélève automatiquement à la date anniversaire de la demande d'adhésion de l'Associé sur la carte de crédit ou le compte bancaire que l'entreprise conserve dans le dossier de l'Associé. USANA se réserve le droit sur avis de trente (30) jours de résilier la Convention d'Associé de tous ses Associés si l'entreprise décide: (1) de cesser toutes ses activités commerciales; (2) de dissoudre l'entreprise (personne morale); ou (3) de mettre fin à la distribution de ses produits ou services par le biais de canaux de vente directe.

#### 43. ENQUÊTE ET DÉNONCIATION DES INFRACTIONS

Dans le cas où USANA estime ou a raison de croire qu'un Associé a contrevenu ou contrevient à une disposition, notamment sans s'y limiter des présentes Modalités et Politiques, le Département de l'Éthique et de la Formation mènera une enquête sur la conduite alléguée. Les résultats de l'enquête seront soumis au comité d'Éthique qui tranchera. Après étude des résultats de l'enquête, si le comité d'Éthique conclut à la nécessité de prendre des mesures disciplinaires, le Département de l'Éthique et de la Formation avisera l'Associé de cette conclusion et des mesures disciplinaires jugées appropriées, celles-ci pouvant aller jusqu'à la résiliation de son entreprise. L'avis par écrit peut être transmis à l'Associé par tout moyen raisonnable dans un cadre commercial, y compris sans s'y limiter, l'envoi d'un message électronique à l'adresse courriel figurant au dossier USANA dudit Associé.

#### 44. MESURES DISCIPLINAIRES

Toute contravention aux présentes Modalités et Politiques, toute conduite illégale, frauduleuse, trompeuse ou contraire à l'éthique, de même que tout agissement ou omission d'agir de la part d'un Associé qu'USANA estime avec raison pouvant nuire à sa réputation ou à sa cote d'estime, peut entraîner la suspension et même la résiliation de l'entreprise dudit Associé ou l'imposition de toute autre sanction qu'USANA juge appropriée dans un cas de conduite répréhensible. Dans certains cas, USANA peut recourir à des procédures judiciaires pour obtenir une compensation financière ou toute autre forme de réparation.

#### 45. CONSÉQUENCES D'UNE RÉSILIATION

Suivant la date d'entrée en vigueur de la résiliation de l'entreprise d'un Associé, pour quelque raison que ce soit, ancien Associé est privé de tout droit,

titre, réclamation ou intérêt par rapport à l'entreprise qu'il exploitait et à l'équipe qu'il avait formée et n'a plus droit aux primes et commissions générées par ladite équipe. Par suite de la résiliation de l'entreprise d'un Associé, pour quelque raison que ce soit, il est interdit à celui-ci de se présenter en tant qu'Associé USANA et de vendre des produits et services d'USANA. Il doit retirer de la vue du public toute pièce à l'effigie d'USANA et cesser d'utiliser tout autre article portant le logo, la marque de commerce ou de service d'USANA. Un Associé qui résilie volontairement son entreprise reçoit seulement les commissions et primes payables durant la dernière semaine entière antérieure à la résiliation. Un Associé dont la Convention d'Associé a été résiliée reçoit seulement les commissions et primes payables durant la dernière semaine entière antérieure à la résiliation, à moins qu'un montant n'ait été retenu par l'entreprise pendant une enquête, auquel cas il n'aura pas droit de récupérer ledit montant, que sa résiliation soit volontaire ou non. L'Associé perd tout droit à des commissions ou primes après la résiliation de son entreprise.

#### 46. PROCESSUS D'APPEL

Un Associé ou ancien Associé peut en appeler des mesures disciplinaires à l'égard de son entreprise auprès du comité d'appel du le Département de l'Éthique et de la Formation. L'Associé doit soumettre sa demande d'appel par écrit audit service qui devra l'avoir reçue au plus tard quinze (15) jours civils suivant la réception par l'Associé de l'avis de mesures disciplinaires à son endroit. À défaut de recevoir dans le délai prescrit la demande d'appel, y compris les documents à l'appui de la demande, la sanction sera exécutoire. Dans le cas où l'Associé soumet sa demande d'appel en temps opportun, le Département de l'Éthique et de la Formation l'évaluera et la soumettra ensuite à son comité d'appel qui étudiera la demande, réévaluera la sanction imposée et envisagera toute autre mesure disciplinaire appropriée et communiquera à l'Associé sa décision finale qui sera irrévocable. Avant d'intenter toute action en justice, l'Associé doit épuiser tous les recours que prévoit le processus d'appel d'USANA.

#### 47. PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

Les renseignements personnels d'USANA comprennent, sans s'y limiter, les listes d'Associés et de clients que l'entreprise conserve, tous les secrets commerciaux dont peut avoir connaissance un Associé ou les données figurant dans les rapports généalogiques. Il est interdit à un Associé d'utiliser les renseignements personnels d'USANA à toute autre fin que le développement de son entreprise. Que ce soit pour lui-même ou au profit d'un tiers, il est interdit à un Associé :

- De divulguer des renseignements personnels à un tiers; ou
- D'utiliser les rapports et les données qui y figurent à toute autre fin que de développer et d'exploiter son entreprise USANA.

La présente disposition demeure en vigueur même après la résiliation de l'entreprise de l'Associé ou la péremption de sa Convention d'Associé.

#### 48. EXONÉRATION DE RESPONSABILITÉ

L'Associé convient de tenir indemne USANA de toute réclamation, poursuite en dommages, perte, amende, pénalité, de tout jugement ou règlement, ou de toute autre dépense, y compris sans s'y limiter des frais juridiques raisonnables, découlant de toute contravention de l'Associé à la Convention d'Associé ou aux présentes Modalités et Politiques, de son usage inapproprié des produits, d'une violation de la loi et de tout agissement ou omission d'agir de l'Associé dans le cadre de l'exploitation de son entreprise. La présente disposition demeure en vigueur même après la résiliation de sa Convention d'Associé.

#### 49. MODIFICATIONS

USANA peut, à sa discrétion, modifier de temps à autre les présentes Modalités et Politiques ou la Convention d'Associé. Toute modification prend effet trente (30) jours après la publication de l'avis de modification le Back Office d'USANA accessible à l'Associé. Celui-ci convient de la prise d'effet de ladite modification trente (30) jours après la réception de l'avis et de son incorporation automatique aux présentes Modalités et Politiques ou à sa Convention d'Associé et l'accepte comme disposition en vigueur à laquelle il est lié. Il est convenu que l'Associé qui continue d'agir à ce titre, de poursuivre ses activités commerciales et d'accepter les commissions et primes après la prise d'effet d'une modification reconnaît et accepte les dispositions ainsi modifiées des présentes Modalités et Politiques ou de sa Convention d'Associé. Les dispositions de cette section survivent à la résiliation de la Convention d'Associé.

#### 50. ACCEPTATION DES RISQUES

Un Associé convient que tout déplacement aller-retour à des réunions, événements, activités, ateliers, retraites ou rassemblements en rapport avec USANA, relève de son entreprise personnelle et n'est en aucune façon effectué à titre d'employé, d'agent ou de mandataire d'USANA, nonobstant le fait que sa participation peut découler, entièrement ou en partie, d'une invitation d'USANA ou d'une entente à cet égard. L'Associé accepte entièrement les risques et responsabilités qui peuvent être liés à un tel déplacement.

## 51. EXONÉRATION EN CAS DE CHANGEMENT DE LIGNÉE DE PARRAINAGE

Si un Associé enfreint les dispositions de la Section 28 des Modalités et Politiques, USANA se réserve le droit unique et exclusif de déterminer la composition finale de l'équipe formée par ledit Associé dans sa deuxième lignée de parrainage.

**Un Associé exonère USANA, ses administrateurs, dirigeants, propriétaires, employés et agents de toute réclamation liée à une décision d'USANA ou en découlant relativement à la composition de toute équipe qui se forme sous l'Associé qui a changé de parrain de façon inappropriée.**

## 52. CONVENTION D'ASSOCIÉ INTÉGRÉE

La Convention d'Associé qui incorpore les présentes Modalités et Politiques ainsi que le programme de rémunération constitue l'expression entière et définitive de l'accord entre un Associé et USANA et de leur entente relativement à tout le contenu de ladite Convention qui, par les présentes, annule tout autre protocole d'entente antérieur ou concomitant (oral ou écrit) entre les parties. La Convention d'Associé ainsi modifiée invalide les notes, mémorandums, présentations, discussions et descriptions précédemment en usage relativement à ladite Convention, celle-ci ne pouvant d'aucune façon être changée ou modifiée, sauf comme il est prévu aux présentes. L'existence de la Convention d'Associé en vigueur ne peut être contestée en faisant valoir un protocole d'entente (oral ou écrit) antérieur allégué. En cas de disparité entre les dispositions de la Convention et leur énoncé oral fait à un Associé par un employé d'USANA ou un autre Associé, la version écrite des dispositions et exigences expressément stipulées dans la Convention prévaudra.

## 53. DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

La Convention d'Associé incorpore les présentes Modalités et Politiques ainsi que le programme de rémunération. Dans leur version actuelle ou tels qu'ils pourraient être modifiés ultérieurement par USANA, ces documents sont appelés collectivement la « Convention d'Associé » ou la « Convention ».

## 54. CAS DE FORCE MAJEURE

USANA ne se tient responsable d'aucun délai ou défaut à remplir ses obligations en cas de situation indépendante de sa volonté.

## 55. INDÉPENDANCE DES CLAUSES

Si une disposition des présentes Modalités et Politiques ou de la Convention d'Associé, dans leur version actuelle ou telles qu'elles pourront être modifiées ultérieurement, est jugée invalide, illégale ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, seule ladite disposition sera annulée; toutes les autres clauses ou dispositions demeureront

en vigueur et seront interprétées comme si ladite disposition invalide, illégale ou inapplicable n'avait jamais été comprise dans les présentes Modalités et Politiques et la Convention d'Associé.

## 56. RENONCIATION

Le défaut ou le retard d'USANA à exercer ses droits ou recours en vertu des présentes Modalités et Politiques ou de la Convention d'Associé USANA ne doit pas être interprété comme une renonciation auxdits droits et recours. Une exonération ponctuelle ou partielle d'un Associé à l'égard d'un manquement à une disposition des présentes Modalités et politiques ou de la Convention d'Associé USANA ne sera pas exécutée ni interprétée comme une renonciation d'USANA à exercer ses droits et recours en cas de manquement subséquent. De même, l'exercice ponctuel ou partiel par USANA de ses droits ou recours en vertu des présentes Modalités et Politiques ou de la Convention d'Associé ne lui interdit pas de les exercer en d'autres cas et subséquemment ou d'exercer tout autre droit ou recours que lui reconnaît la présente ou la loi. Une disposition ne sera écartée qu'en de rares occasions, auquel cas cette décision sera communiquée par écrit et signée par un représentant autorisé d'USANA. Cette disposition ne s'applique qu'au cas précis en cause.

## 57. AUCUN SERVICE CONSULTATIF

Un Associé doit faire appel à ses propres services de consultation juridique, financière, fiscale, etc. eu égard à son entreprise USANA. Aucun conseil d'ordre professionnel n'est offert à un Associé par USANA.

## 58. TITRES

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

## 59. VERSIONS TRADUITES

En cas de disparité entre la version anglaise et une version traduite des présentes Modalités et politiques et de la Convention d'Associé, la version anglaise prévaudra.

## 60. USAGE DE LA MAJUSCULE

Les mots et expressions en majuscules qui ne sont pas définis dans les présentes Modalités et Politiques ont le sens qui leur est attribué dans le programme de rémunération.

## 61. RENSEIGNEMENTS PERSONNELS ET DROIT À LA VIE PRIVÉE

L'Associé devra de temps à autre fournir à USANA des renseignements personnels à des fins liées à son entreprise ou à sa demande d'adhésion à titre d'Associé, notamment les suivantes :

- Le traitement de sa demande d'adhésion d'Associé;
- Le traitement d'une commande de produits ainsi que la gestion et la notification de l'état de ses commandes;
- L'élaboration de rapports généalogiques ou autres rapports relatifs à son entreprise;
- L'offre de services aux Associés, comme la planification et l'animation de réunions et de cours de formation à leur intention;
- L'administration des avantages de l'Associé;
- L'élaboration et la mise en œuvre de politiques, programmes de marketing et stratégies;
- La publication de renseignements personnels dans les bulletins, le matériel promotionnel et communicationnel au sein de l'entreprise et entre les services internes;
- L'usage des renseignements personnels à titre de référence;
- La conformité avec les lois en vigueur et une assistance en matière d'enquête gouvernementale ou judiciaire; et
- Toute autre fin liée directement à ce qui précède.

Le siège social d'USANA est aux États-Unis, pays dans lequel les renseignements personnels des Associés sont transférés et traités. En sa qualité de contrôleur des données, USANA traitera aux États-Unis les renseignements personnels de tout Associé canadien conformément à la législation du Canada en matière de protection des renseignements personnels.

Aux fins du développement de son entreprise et relativement à ses clients et clients potentiels, un Associé peut accéder à des renseignements permettant d'identifier une personne, les recueillir et les obtenir. L'Associé a l'obligation de protéger lesdits renseignements personnels portés à sa connaissance, conformément aux directives, règles et normes établies par toute agence de réglementation provinciale ou fédérale.

#### 61.1 TRANSMISSION DE RENSEIGNEMENTS PERSONNELS À DES TIERS

Là où les dispositions de la loi en vigueur le permettent, USANA pourra transmettre les renseignements personnels qui vous concernent aux tiers mentionnés ci-dessous :

- Les employés, directeurs et gestionnaires d'USANA et de ses sociétés associées ou affiliées, sur son marché intérieur et à l'étranger;
- Les agents, entrepreneurs, fournisseurs ou autres tiers qui offrent à USANA et à ses sociétés affiliées des services d'administration, de publicité, d'impression ou de tout autre ordre, y compris sans s'y limiter les suivants : centres

de distribution, vérificateurs externes, praticiens médicaux, fiduciaires, compagnies d'assurances, actuaires, et tout consultant ou agent nommé par USANA ou ses sociétés affiliées pour planifier, offrir et (ou) administrer les avantages offerts aux Associés;

- Les parrains et chefs de file de lignée ascendante qui pourraient devoir accéder aux renseignements personnels concernant un Associé à des fins de suivi des activités de vente et de développement d'entreprise au sein de leur groupe de vente personnel. Cependant, à moins d'une contrainte légale ou d'un ordre de la Cour en bonne et due forme, USANA ne transmet pas à des tiers les renseignements personnels relatifs aux cartes de crédit, ni les numéros de sécurité sociale ou d'assurance sociale, sans l'autorisation expresse de l'Associé;
- Les personnes ou organisations qui cherchent des références;

#### 61.2 ACCÈS DE L'ASSOCIÉ AUX RENSEIGNEMENTS PERSONNELS QUI LE CONCERNENT

Un Associé a le droit de demander et d'obtenir d'USANA les renseignements personnels qui le concernent et qui sont conservés dans son dossier et de corriger toute donnée inexacte (à moins d'exception). L'Associé peut également demander à USANA de lui révéler quels genres de renseignements personnels USANA détient à son sujet. Toute demande d'accès et de correction de données personnelles ou toute demande de renseignements sur les politiques et pratiques d'USANA sur lesdites données doit être soumise par écrit au Service à la clientèle d'USANA.

Un Associé peut adresser toute question au sujet de la Politique de protection de la confidentialité d'USANA au responsable de la protection des données, par la poste au 3838 W Parkway Blvd, Salt Lake City, UT 84120-6336, USA, ou par courriel à [dataprivacy@usanainc.com](mailto:dataprivacy@usanainc.com). Toute correspondance doit porter la mention FAO Data Protection Officer.

#### 62. ARBITRAGE OBLIGATOIRE DE LA PLUPART DES CAS DE LITIGE ENTRE USANA ET SES ASSOCIÉS ET RENONCIATION À TOUTE PROCÉDURE DE RECOURS COLLECTIF

Tout litige découlant de la Convention d'Associé ou qui y est lié, ou à l'égard de toute relation légale associée à ladite Convention ou qui en dérive, sera soumis à un processus de règlement par arbitrage, en vertu des règlements d'arbitrage de l'Institut d'arbitrage et de médiation du Canada (règlements IAMC), exception faites des modifications ou différences énoncées plus loin. D'un commun accord, les parties peuvent accepter par écrit des règlements d'arbitrage différents ou modifiés. Cette disposition s'applique à tout litige ou toute réclamation

mettant en cause USANA, ses sociétés affiliées et leurs actionnaires, dirigeants, administrateurs, employés, Associés, entrepreneurs, représentants et agents respectifs, de même que le programme de rémunération et les produits d'USANA. La présente disposition sur le recours à l'arbitrage demeure en vigueur même après la péremption ou la résiliation de la Convention d'Associé.

Les parties renoncent en particulier à tout droit de s'inscrire à un recours collectif ou à une action dérivée relativement à tout litige soumis à l'arbitrage.

La procédure d'arbitrage se déroulera à Toronto, en Ontario en vertu des lois de l'Ontario.

La décision de l'arbitre sera sans appel. Cependant, la procédure d'appel est autorisée dans le cas où des dommages supérieurs à deux millions de dollars US (2 000 000 \$) sont accordés. Dans ce cas, les parties peuvent faire valoir leur droit d'appel tel que le confère la *Loi de 1997* sur l'arbitrage ou toute autre loi qui la remplace.

Toute réclamation d'un montant maximal d'un million de dollars US (1 000 000 \$) sera soumise à un seul arbitre – celui-ci sera choisi d'un commun accord par les parties dans les deux semaines suivant l'avis du recours à l'arbitrage, ou nommé en vertu des règlements de l'IAMC. Toute réclamation d'un montant supérieur à un million de dollars USD (1,000,000 \$) sera soumise à trois arbitres, chacune des parties proposant un arbitre, le troisième étant choisi d'un commun accord par les deux parties dans les deux semaines suivant l'avis du recours à l'arbitrage. En cas de désaccord sur le choix du troisième arbitre, les deux arbitres proposés par les parties nommeront le troisième. Les honoraires des arbitres et frais d'arbitrage seront payés à parts égales par les parties.

Aucun arbitre n'est autorisé à accorder des dommages punitifs, indirects, conséquents, spéciaux ou de tout autre ordre, ou une amende administrative, sans commune mesure avec les torts réels subis par la partie gagnante et ne peut en aucun cas émettre un jugement ou verdict, ou accorder des dommages qui ne soient pleinement conformes aux dispositions des Modalités et politiques ou de la Convention d'Associé. Chaque partie touchée par l'arbitrage assumera ses propres frais et dépenses afférents à l'arbitrage, y compris sans s'y limiter les frais juridiques, frais d'expertise et déboursés.

Toute procédure d'arbitrage en vertu des présentes doit être engagée au plus tard un (1) an après la prise d'effet du différend. Le défaut d'engager la procédure d'arbitrage selon le délai prescrit constitue à la fois un empêchement absolu à l'arbitrage relativement au différend et une renonciation audit différend. Les deux parties doivent convenir des diverses étapes de la procédure, y compris la (les)

journée(s) d'audience, dans les deux (2) semaines suivant la date de la nomination de l'arbitre (des arbitres). À défaut d'une entente à cet effet entre les parties, il incombera à l'arbitre (aux arbitres) de les déterminer.

Pendant la procédure d'arbitrage, aucune requête interlocutoire, procédure d'appel ou autre procédure ne peut être déposée devant un tribunal. Cependant, rien dans les présentes n'empêche USANA de requérir et d'obtenir auprès de la Cour supérieure de justice de l'Ontario, à Toronto, une ordonnance provisoire ou interlocutoire ou autre recours pour la préservation et la protection des intérêts d'USANA, avant, pendant et après la soumission d'un litige à l'arbitrage.

Les parties conviennent de la confidentialité de la procédure d'arbitrage et de tous les éléments matériels de ladite procédure, y compris les preuves ainsi que les dommages et intérêts accordés. Les parties s'engagent à prendre toutes les mesures nécessaires pour protéger le caractère confidentiel des éléments matériels de l'arbitrage, à l'égard de toute procédure judiciaire; elles acceptent de faire tous les efforts nécessaires pour engager les procédures judiciaires autorisées aux présentes et soumettre sous scellés tous les documents renfermant de l'information confidentielle; et acceptent le dépôt d'un ordre de protection approprié englobant les dispositions relatives à la confidentialité de la Convention d'Associé.

Un Associé qui ne veut pas être assujéti à la présente disposition sur le recours à l'arbitrage peut demander son exemption par écrit à USANA dans les trente (30) jours suivant l'exécution de sa Convention d'Associé. Sa demande doit clairement indiquer son nom et son refus d'être assujéti à ladite disposition et être envoyée par courriel à ArbitrationOptOut@usanainc.com ou par lettre signée, datée et postée au Service du Contentieux à :

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

Tout litige qui n'est pas couvert par les dispositions précédentes concernant l'arbitrage sera soumis à la juridiction de la Cour supérieure de justice de l'Ontario, à Toronto ou de la Cour des petites créances de l'Ontario, à Toronto. La résolution de tout litige sera fondée sur l'interprétation des lois de l'Ontario.

### 63. DÉFINITIONS

**Adhésion (recrutement) :** Entente contractuelle de l'Associé avec USANA pour l'exploitation d'une entreprise indépendante.

**Associé :** Entrepreneur indépendant autorisé par USANA, en vertu du contrat (Convention

d'Associé) qui les lie, à acheter et vendre au détail les produits d'USANA, à recruter d'autres Associés et à participer au programme de rémunération d'USANA. Le lien entre l'Associé et USANA est régi par ledit contrat.

**Centre d'affaires :** Centre des activités de développement d'entreprise de l'Associé auquel sont attribuées les ventes de produits et où s'accumule le volume de ventes de l'Associé.

**Client :** Personne qui achète des produits pour son usage personnel.

**Client privilégié :** Personne qui achète directement auprès d'USANA des produits pour son usage personnel à prix réduit. Le Client privilégié n'est pas autorisé à revendre les produits et ne participe pas au programme de rémunération.

**Convention (ou « Convention d'Associé ») :** Contrat qui lie l'Associé à USANA et qui comprend le formulaire de demande d'adhésion et Convention d'Associé, les Modalités et politiques, de même que le programme de rémunération d'USANA.

**Cycle de livraison de quatre semaines :** Cycle de quatre paiements consécutifs des commissions (le vendredi).

**Entreprise de l'Associé :** Compte créé pour la personne physique ou morale qui consent à une relation contractuelle avec USANA.

**Équipe :** L'équipe d'un Associé regroupe tous les Clients privilégiés et Associés placés sous lui dans son organisation de vente.

**Lignée ascendante :** La lignée de parrainage au-dessus de l'Associé.

**Lignée descendante :** Ensemble des Associés placés sous un Associé donné dans une lignée de parrainage.

**Matériel officiel d'USANA :** Matériel publicitaire et informatif fourni par USANA au sujet de ses produits et de son occasion d'affaires.

**Modalités et politiques :** Toutes les dispositions régissant la conduite des affaires d'un Associé et définissant les droits des parties et les relations entre elles.

**Occasion d'affaires :** Ensemble des activités déterminées par USANA pour la promotion des produits ou du programme de rémunération de l'entreprise.

**Organisation croisée :** L'ensemble des Associés dont le placement dans une lignée de parrainage n'est pas directement au-dessus ou en dessous du parrain.

**Outils de vente :** Tout matériel conçu par USANA aux fins de la vente de produits, du recrutement ou de la formation d'Associés.

**Parrain :** Lignée ascendante directe d'un Associé.

**Partie :** Toute personne physique ou morale.

**Placement :** Place attribuée à un Associé dans la lignée descendante de son parrain.

**Prix de la commande automatique :** Rabais de 10 % sur le prix préférentiel.

**Produits :** Tous les produits qu'un Associé est autorisé à commercialiser et vendre en vertu de sa Convention d'Associé.

**Programme de rémunération :** Programme propre à USANA qui présente les critères et exigences relativement à la structure de rémunération de l'Associé.

**Rapport de généalogie :** Rapport produit par USANA fournissant des données exclusives relativement à l'identité des Associés et aux ventes dans l'équipe d'un Associé donné.

**Rémunération du participant type :** La rémunération du participant type au programme de rémunération est représentative de celle que reçoivent la plupart des participants. Le participant type est représentatif de la plus petite échelle de rémunération de plus de 50 % des participants au programme de rémunération.

**The Hub :** Le back office d'USANA

**Trousse de bienvenue :** Seul achat requis pour devenir Associé, la trousse comprend du matériel de formation et des documents d'information produits par USANA. Vendue au prix coûtant à tout nouvel Associé, la trousse ne donne droit à aucune commission.

**USANA ou l'entreprise :** USANA Health Sciences, Inc., une entreprise de l'Utah

**Volume de ventes :** Points générés par la vente de produits par un Associé.

**Volume de ventes de groupe :** Le volume de ventes de produits USANA donnant droit aux commissions, générés par l'équipe d'un Associé.





USANA Canada Co.  
80 Innovation Drive | Woodbridge, ON L4H 0T2

Date effective : 19 février 2020

CCR-014128 CAFR 12/19