

Politiques et Procédures - Canada

AVEC EFFET AU 1ER FÉVRIER 2024

SECTION 1 - OBJECTIFS DES POLITIQUES ET PROCÉDURES DE LIFEVANTAGE

SECTION 2 - INTRODUCTION

- 2.1 Politiques et procédures intégrées au contrat de consultant LifeVantage
- 2.2 Objectif des politiques
- 2.3 Modifications de l'accord
- 2.4 Retards
- 2.5 Sévérité
- 2.6 Renonciation
- 2.7 Langue
- 2.8 Droit de résiliation

SECTION 3 - DEVENIR UN CONSULTANT LIFEVANTAGE

- 3.1 Conditions requises pour devenir consultant LifeVantage
- 3.2 Proposition de conseiller LifeVantage par télécopie ou par Internet
- 3.3 Renouvellement de l'activité d'un consultant LifeVantage

SECTION 4 - GESTION D'UNE ENTREPRISE DE CONSULTANTS LIFEVANTAGE

- 4.1 Respect du plan de rémunération de LifeVantage
- 4.2 Entités économiques
- 4.3 Mineurs
- 4.4 Une entreprise de conseil LifeVantage par personne et une par ménage
 - 4.4.1 Actions des membres du ménage ou des personnes affiliées
- 4.5 Statut d'entrepreneur indépendant
- 4.6 Inscription/placement ou parrainage
- 4.7 Changements apportés à l'entreprise d'un conseiller de LifeVantage
 - 4.7.1 Généralités
 - 4.7.2 Ajout d'un codemandeur
 - 4.7.3 Changement d'affilié
 - 4.7.4 Changement de commanditaire du placement
 - 4.7.5 Annulation et nouvelle demande
- 4.8 Renforcement de l'organisation du marketing
- 4.9 Vente, transfert ou cession d'une entreprise de conseil LifeVantage
- 4.10 Séparation d'une entreprise de consultants LifeVantage
- 4.11 Succession
- 4.12 Transfert au décès d'un consultant de LifeVantage
- 4.13 Transfert en cas d'incapacité d'un consultant de LifeVantage
- 4.14 Erreurs ou questions
- 4.15 Faillite

SECTION 5 - RESPONSABILITÉS DES CONSULTANTS LIFEVANTAGE

- 5.1 Changement d'adresse, de téléphone ou d'e-mail
- 5.2 Obligations de développement continu
 - 5.2.1 Formation continue
 - 5.2.2 Responsabilités permanentes en matière de vente
- 5.3 Non-dénigrement
- 5.4 Fourniture de documents aux demandeurs
- 5.5 Signalement des violations de la politique
- 5.6 Réclamations de l'entreprise

SECTION 6 - CONFLITS D'INTÉRÊTS

- 6.1 Non-sollicitation

- 6.1.1 Interdiction du recrutement simultané
- 6.1.2 Interdiction de recruter après la cessation d'emploi
- 6.1.3 Interdiction de la promotion croisée simultanée
- 6.1.4 Remèdes
- 6.2 Cibler d'autres vendeurs directs
- 6.3 Parrainage croisé
- 6.4 Retenue de demandes ou d'ordonnances
- 6.5 Empilage

SECTION 7 - COMMUNICATION ET CONFIDENTIALITÉ DES CONSULTANTS LIFEVANTAGE

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

SECTION 8 - PUBLICITÉ

- 8.1 Généralités
- 8.2 Marques et droits d'auteur
- 8.3 Réclamations et actions non autorisées
 - 8.3.1 Indemnisation
 - 8.3.2 Réclamations relatives au produit
 - 8.3.3 Créances sur le revenu
 - 8.3.4 Utilisation de noms et d'images de célébrités
 - 8.3.5 Interaction avec le conseil scientifique et les autres consultants de l'entreprise
- 8.4 Médias de masse
 - 8.4.1 Interdiction des promotions dans les médias
 - 8.4.2 Interviews des médias
- 8.5 Internet
 - 8.5.1 Généralités
 - 8.5.2 Sites web des consultants de LifeVantage
 - 8.5.3 Réseaux Sociaux et autres sites web
 - 8.5.3.1 Les pages publiques officielles de LifeVantage sur Facebook (ou similaires)
 - 8.5.3.2 Pages Facebook (ou similaires) fermées des conseillers LifeVantage
 - 8.5.3.3 Autre utilisation d'Internet
 - 8.5.4 Utilisation de la propriété intellectuelle de tiers
 - 8.5.5 Respect de la vie privée
 - 8.5.6 Le professionnalisme
 - 8.5.7 Affichages interdits
 - 8.5.8 Répondre aux messages négatifs en ligne
 - 8.5.9 Annulation de votre entreprise LifeVantage
 - 8.5.10 Courriel
 - 8.5.11 Petites annonces en ligne
 - 8.5.12 Sites d'enchères en ligne
 - 8.5.13 Commerce de détail en ligne
 - 8.5.13.1 Dommages-intérêts liquidés
 - 8.5.13.2 Mesures injonctives
 - 8.5.13.3 Coopération avec les enquêtes
 - 8.5.14 Bannières publicitaires
 - 8.5.15 Spam Linking (Liens de spam)
 - 8.5.16 Soumission de médias numériques (par exemple, YouTube, iTunes, Photo Bucket, etc.)
 - 8.5.17 Liens sponsorisés, annonces PPC (Pay-Per-Click /) et recherche payante
- 8.6 Spamming et télécopies non sollicitées
- 8.7 Télémarketing
- 8.8 Prix annoncé du produit

SECTION 9 - RÈGLES ET RÈGLEMENTS

- 9.1 Identification
- 9.2 Impôts sur le revenu
- 9.3 Assurance

- 9.3.1 Couverture des activités commerciales
- 9.3.2 Couverture de la responsabilité du fait des produits
- 9.4 Marketing international
- 9.5 Respect des lois et ordonnances
 - 9.5.1 Ordonnances locales
 - 9.5.2 Respect des lois applicables
 - 9.5.3 Lois anti-corruption
 - 9.5.4 Pas de vente pyramidale

SECTION 10 - VENTES

- 10.1 Points de vente commerciaux
- 10.2 Foires commerciales, expositions et autres forums de vente
- 10.3 Interdiction d'acheter des stocks excédentaires
- 10.4 Interdiction de l'achat de primes
- 10.5 Interdiction de reconditionnement et de réétiquetage

SECTION 11 - EXIGENCES EN MATIÈRE DE VENTE

- 11.1 Ventes de produits
 - 11.1.1 Volume des ventes
- 11.2 Aucune restriction territoriale
- 11.3 70% Règle de vente
- 11.4 Recettes des ventes
- 11.5 Annulation du contrat de vente avec le consommateur final

SECTION 12 - RABAIS, PRIMES ET COMMISSIONS

- 12.1 Remises, primes et commissions Qualifications
 - 12.1.1 Ajustement des rabais, primes et commissions
 - 12.1.2 Frais de paiement de la Commission
 - 12.1.3 Annulation au cours de la première période 30 jours
- 12.2 Commissions et crédits non réclamés
- 12.3 Voyages et primes d'encouragement
- 12.4 Rapports
 - 12.4.1 Rapports de l'organisation de marketing
- 13.4.2 Indemnisation du rapport

ARTICLE 13 - GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT DES STOCKS

- 13.1 Garantie du produit
- 13.2 Rachat de stocks
- 13.3 Exceptions aux politiques de remboursement

ARTICLE 14 - RÈGLEMENT DES LITIGES ET VOIES DE RECOURS

- 14.1 Limitation des recours
- 14.2 Étapes du règlement des litiges et procédures générales de règlement des litiges
 - 14.2.1 Négociation informelle
 - 14.2.2 Médiation
 - 14.2.3 Arbitrage administré par JAMS
- 14.4 Confidentialité des procédures de règlement des litiges
- 14.5 Dommages-intérêts forfaitaires pour violation de l'obligation de confidentialité
- 14.6 Mesures d'urgence et mesures injonctives
- 14.7 Différends non soumis à la procédure de règlement des différends en trois étapes
 - 14.7.1 Action en exécution d'une sentence ou d'une ordonnance d'arbitrage
 - 14.7.2 Demandes d'aide d'urgence
 - 14.7.3 Sanctions disciplinaires
- 14.8 Recours
- 14.9 Renonciation aux recours collectifs
- 14.10 Droit applicable
- 14.11 Honoraires et frais d'avocat
- 14.12 Sanctions disciplinaires, manquements et recours

- 14.13 Résidents du Québec
- 14.14 Procédure statutaire de plainte ou d'enquête

SECTION 15 - COMMANDE

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

SECTION 16 - PAIEMENT ET EXPÉDITION

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

ARTICLE 17 - INACTIVITÉ ET ANNULATION

- 17.1 Effet de l'annulation
- 17.2 Annulation pour cause d'inactivité
- 17.3 Annulation involontaire
- 17.4 Annulation volontaire
- 17.5 Non-renouvellement
- 17.6 Résiliation pour des raisons de commodité

SECTION 18 - DÉFINITIONS



SECTION 1 - OBJECTIFS DES POLITIQUES ET PROCÉDURES DE LIFEVANTAGE

LifeVantage Canada Ltd, sa société mère et ses sociétés affiliées (ci-après, " LifeVantage " ou " la société ") ont élaboré les lignes directrices suivantes pour aider la société et ses consultants LifeVantage à réussir mutuellement leur relation. Les politiques et procédures de LifeVantage offrent les avantages suivants :

- 1) Protéger les droits de tous les consultants de LifeVantage en fournissant un cadre dans lequel chaque consultant de LifeVantage peut travailler d'une manière éthique, efficace, et sûre ;
- 2) Offrir à tous les consultants de LifeVantage des chances égales et équitables ;
- 3) Définir la relation contractuelle entre LifeVantage et ses consultants LifeVantage ; et
- 4) Informer les consultants de LifeVantage des questions de conformité et des exigences réglementaires que LifeVantage demande à tous les consultants de LifeVantage de comprendre lorsque nous travaillons ensemble à la promotion des produits et de l'opportunité de LifeVantage.

SECTION 2 - INTRODUCTION

2.1 - Incorporé au contrat de consultant LifeVantage

Les politiques et procédures de LifeVantage (le " manuel " ou les " P&P "), dans leur forme actuelle et telles que modifiées de temps à autre, sont incorporées au contrat de consultant de LifeVantage (le " contrat de consultant de LifeVantage " ou le " contrat ") et en font partie intégrante. Dans les présentes conditions générales, lorsque le terme " contrat " est utilisé, il désigne collectivement la demande et le contrat de consultant LifeVantage, les présentes conditions générales, le plan de rémunération LifeVantage (le " plan de rémunération "), le contrat de bureau virtuel LifeVantage (contrat de back-office), la politique de confidentialité LifeVantage et le contrat d'utilisation du site Web, ainsi que tous les formulaires d'entité commerciale applicables. Ces documents sont incorporés par référence dans le contrat de consultant LifeVantage. Sauf définition contraire dans le présent document, les termes commençant par une majuscule ont la signification précisée à l'article 18 des conditions générales. Il incombe à chaque consultant de LifeVantage de lire, de comprendre et de respecter la version la plus récente des instructions permanentes et de s'assurer qu'il en a connaissance et qu'il exerce ses activités en vertu de celles-ci. Lors de l'inscription d'un nouveau consultant de LifeVantage, il incombe au recruteur (tel que défini plus loin) de fournir la version la plus récente du présent manuel et du plan de rémunération au candidat avant qu'il ne signe le contrat. Toutes les conditions contenues dans les P&P sont assujetties aux conditions contenues dans le contrat de consultant de LifeVantage. En cas de divergence entre une disposition du contrat de consultant LifeVantage et les instructions permanentes ou le plan de rémunération LifeVantage, les instructions permanentes prévalent.

2.2 - Objet des politiques

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

2.3 - Modifications de l'accord

Étant donné que les lois applicables, ainsi que l'environnement commercial, changent périodiquement, LifeVantage se réserve le droit de modifier toute partie du contrat. La société notifiera toute modification du contrat par une ou plusieurs des méthodes suivantes : (1) affichage sur le site Web officiel de la société ; (2) courrier électronique (e-mail) ; (3) envois spéciaux de la société ; ou (4) affichage dans le back-office de votre consultant. La version la plus récente et la plus fiable se trouve à l'adresse suivante : www.LifeVantage.com. Toute modification du Contrat entrera en vigueur 30 jours après notification par l'une des méthodes susmentionnées. Une fois la (les) modification(s) publiée(s), vous pouvez choisir de la (les) rejeter. Si vous les rejetez, votre accord prendra fin et ne sera pas renouvelé. Si vous n'êtes pas disposé à accepter ces modifications, vous devez en informer LifeVantage par écrit avant qu'elles n'entrent en vigueur, en contactant le service de conformité et de formation de LifeVantage. En signant le contrat, vous acceptez de vous conformer à tous les amendements ou modifications dûment notifiés que LifeVantage choisit d'apporter au contrat.

Si le consultant de LifeVantage continue d'acheter ou de vendre des produits de la Société, de s'inscrire et/ou d'accepter des rabais, des

commissions, ou des primes de LifeVantage, ces actions seront considérées comme une acceptation de toute modification dûment notifiée de la convention. Toute modification apportée au contrat par le biais des procédures de notification et d'exclusion prévues dans le présent article ne s'applique pas rétroactivement aux actes commis avant la date d'entrée en vigueur du contrat modifié et ne modifie pas les procédures de règlement des différends prévues à l'article 14.

2.4 - Retards

LifeVantage ne sera pas responsable des retards ou des défaillances dans l'exécution de ses obligations lorsque l'exécution est rendue commercialement impraticable en raison de circonstances échappant à son contrôle raisonnable. Cela inclut, sans s'y limiter, les grèves, les difficultés de travail, les émeutes, les guerres, les incendies, les décès, la réduction des sources d'approvisionnement d'une partie, les décrets ou ordres gouvernementaux, les troubles civils ou les crises de santé publique, y compris, sans s'y limiter, les épidémies ou les pandémies.

2.5 - Divisibilité

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

2.6 - Renonciation

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

2.7 - Langue

Les parties reconnaissent que la présente convention a été rédigée en anglais selon leur volonté expresse. Les parties déclarent et reconnaissent que la présente convention a été rédigée en anglais selon leur volonté expresse.

2.8 - Droit de résiliation

Chaque consultant de LifeVantage est conscient des droits de résiliation sans motif, tels qu'ils sont définis dans le contrat.

SECTION 3 - DEVENIR UN CONSULTANT LIFEVANTAGE

RÈGLES DE CONDUITE

Chaque conseiller de LifeVantage s'engage à :

- 1) Se conduire et mener ses activités en tant que consultant LifeVantage de manière honnête, moralement, et légalement afin de contribuer à la protection de l'opportunité LifeVantage pour tous ;
- 2) Veiller à ce que leurs activités soient honorables afin de donner une bonne image d'eux-mêmes et de LifeVantage ;
- 3) Parler en bien de LifeVantage, ainsi que de ses concurrents ;
- 4) Présenter honnêtement le produit LifeVantage conformément à la documentation de LifeVantage, y compris les allégations de santé et les avantages exacts et légalement admissibles ;
- 5) Expliquez honnêtement et complètement le plan de rémunération de LifeVantage ;

- 6) Respecter la vie privée d'autrui et ne pas divulguer ses revenus personnels et ceux d'autrui ;
- 7) Prendre au sérieux ses responsabilités d'entraîneur et d'Upline, y compris en aidant, et en soutenant ceux qui font partie de leur organisation de marketing ;
- 8) Respecter les politiques de garantie et de retour des produits pour eux-mêmes et pour leurs clients ;
- 9) Respecter les relations professionnelles entre LifeVantage et l'un de ses conseillers, endosseurs, ou affiliés en parlant d'eux de manière appropriée et en s'abstenant de les contacter ;
- 10) Adresser toutes les demandes de renseignements des médias à LifeVantage ;
- 11) Honorer les relations établies entre les adhérents et les personnes inscrites afin d'éviter les conflits d'intérêts avec d'autres conseillers, adhérents et personnes inscrites ; et
- 12) Adhérer à l'accord.

3.1 - Conditions à remplir pour devenir consultant LifeVantage

Pour devenir consultant LifeVantage, chaque candidat doit

- 1) Être âgé d'au moins dix-huit (18) ans et être légalement compétent pour conclure un contrat ;
- 2) Avoir un numéro d'assurance sociale ou un numéro d'entreprise valide pour votre entreprise ; et
- 3) Soumettre à LifeVantage un contrat de consultant LifeVantage dûment complété et signé.

La société se réserve le droit de rejeter toute demande d'adhésion ou de renouvellement annuel en tant que consultant LifeVantage, à sa seule et entière discrétion.

Le contrat entre en vigueur dès l'acceptation du contrat de consultant LifeVantage par la société, comme indiqué dans le présent document.

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

Outre la demande d'inscription en ligne ou avec un contrat de consultant LifeVantage physique, un candidat peut également s'inscrire en envoyant par télécopie à LifeVantage un contrat de consultant LifeVantage dûment rempli. Les candidats qui s'inscrivent par télécopie doivent s'assurer qu'ils télécopient toutes les pages du contrat de consultant LifeVantage à LifeVantage.

3.3 - Renouvellement d'un contrat de consultant LifeVantage

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

SECTION 4 - GESTION D'UNE ENTREPRISE DE CONSULTANTS LIFEVANTAGE

4.1 - Respect du plan de rémunération de LifeVantage

Les consultants de LifeVantage doivent respecter les conditions du plan de rémunération de LifeVantage. Les consultants LifeVantage ne doivent pas proposer l'opportunité LifeVantage par le biais ou en combinaison avec tout autre système, programme ou méthode de marketing autre que ceux spécifiquement énoncés dans la documentation officielle de LifeVantage. Les consultants de LifeVantage ne doivent pas exiger ou encourager d'autres consultants actuels ou potentiels de LifeVantage à participer à LifeVantage d'une manière qui diffère de l'opportunité de LifeVantage telle qu'elle est présentée dans les documents officiels de LifeVantage. Les consultants de LifeVantage ne doivent pas exiger ou encourager d'autres consultants actuels ou potentiels de LifeVantage à signer un accord ou un contrat autre que les accords officiels de LifeVantage pour devenir consultant de LifeVantage. De même, les consultants de LifeVantage ne doivent pas exiger ou encourager d'autres consultants actuels ou potentiels de LifeVantage à effectuer un achat ou un paiement auprès d'une personne ou d'une autre entité pour participer au plan de rémunération de LifeVantage et à l'opportunité de LifeVantage, autres que ceux identifiés dans le contrat et/ou dans la documentation officielle de LifeVantage.

4.2 - Entités économiques

Une société, une société à responsabilité limitée, une société de personnes, une fiducie ou un équivalent local (désignés collectivement par le terme "entité commerciale") peut demander à devenir consultant LifeVantage en soumettant à LifeVantage une copie de ses documents d'organisation, ainsi qu'un formulaire d'entité commerciale dûment rempli. Si un consultant LifeVantage s'est inscrit en ligne, tous les documents requis et le formulaire d'entité commerciale correspondant doivent être soumis à LifeVantage dans les trente (30) jours suivant l'inscription en ligne. S'il n'est pas reçu dans le délai de 30 jours, le contrat de consultant LifeVantage sera automatiquement résilié. Un consultant de LifeVantage peut changer de statut sous le même contrôleur en passant d'une personne physique à une société de personnes, une société par actions, une fiducie ou un équivalent local, ou d'un type d'entité à un autre, en remplissant correctement un formulaire de demande de changement de nom auprès du service de la conformité et de la formation de LifeVantage. Les formulaires doivent être signés par tous les actionnaires, les partenaires, les fiduciaires, les membres, les propriétaires ou toute autre partie détenant une participation dans l'entité commerciale concernée ou assumant des responsabilités de gestion à son égard (collectivement, les "parties affiliées"). L'entité commerciale et toutes les parties affiliées sont individuellement, conjointement, et solidairement responsables de toute dette, responsabilité, réclamation et/ou autre obligation envers LifeVantage, y compris le respect et l'exécution de toutes les obligations du contrat.

4.3 - Mineurs

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

4.4 - Une entreprise de conseil LifeVantage par personne et par ménage

Sauf dans les cas prévus dans les présentes sections 4.11 à 4.13, un consultant LifeVantage ne peut exploiter ou détenir une participation, légale ou équitable, en tant qu'entreprise individuelle, partenaire, actionnaire, fiduciaire, membre, propriétaire, ou bénéficiaire, que dans une seule entreprise de consultant LifeVantage. Les personnes d'une même unité familiale ne peuvent pas entrer dans ou avoir un intérêt dans plus d'une entreprise de conseil LifeVantage (voir le paragraphe 6.5 "Cumul"). Une "unité familiale" est définie comme les conjoints et les enfants mineurs (tels que définis dans la section 4.3) à charge vivant ou travaillant à la même adresse. Les consultants peuvent inscrire leurs conjoints en tant que clients. À partir du 1er février 2024, aucun nouveau centre d'affaires ne sera autorisé et tous les centres d'affaires existants, qu'ils soient actifs ou non, seront résiliés et ne seront pas rétablis. Tous les comptes qui étaient placés ou inscrits directement sous le centre d'affaires seront placés et/ou inscrits sous le compte principal. Une unité familiale ayant un intérêt dans plus d'une entreprise de conseil LifeVantage peut avoir plus d'une entreprise de conseil LifeVantage seulement si cette entreprise de conseil a été activée avant le 1er février 2024. À partir du 1er février 2024, une unité familiale ne peut pas s'inscrire ou avoir un intérêt dans plus d'une entreprise de conseil LifeVantage.

4.4.1 - Actions des membres du ménage ou des personnes affiliées

Si un membre du ménage immédiat d'un consultant de LifeVantage s'engage dans une activité qui, si elle était effectuée par le consultant de LifeVantage, violerait une disposition du contrat, cette activité sera considérée comme une violation de la part du consultant de LifeVantage et LifeVantage pourra prendre des mesures disciplinaires à l'encontre du consultant de LifeVantage en vertu du contrat. De même, si une personne associée d'une manière ou d'une autre à une entité commerciale (collectivement "personne affiliée") viole le contrat, cette action sera considérée comme une violation de la part de l'entité commerciale et LifeVantage pourra prendre des mesures disciplinaires à l'encontre de l'entité commerciale.

4.5 - Statut d'entrepreneur indépendant

Les consultants de LifeVantage sont des entrepreneurs indépendants et non des employés de la société. Les consultants de LifeVantage ne sont pas des acheteurs d'une franchise ou d'une occasion d'affaires. Le contrat entre LifeVantage et ses consultants LifeVantage ne crée pas de relation employeur/employé, d'agence, de partenariat, ou de coentreprise entre la société et un consultant LifeVantage. LifeVantage peut, à sa discrétion, exiger des documents notariés avant d'apporter des changements à l'entreprise d'un consultant de LifeVantage. Veuillez prévoir un délai de trente (30) jours après la réception de la demande par LifeVantage pour le traitement. Le consultant de LifeVantage est responsable du paiement de tous les impôts applicables à la rémunération gagnée à titre de consultant de LifeVantage. Un consultant de LifeVantage n'a pas le pouvoir (explicite ou implicite) de lier la société à quelque obligation que ce soit. Chaque consultant LifeVantage fixe ses propres objectifs, heures et méthodes de vente, pour autant qu'ils respectent les termes du contrat et toutes les lois applicables.

4.6 - Inscription/placement ou parrainage

Tous les consultants actifs de LifeVantage en règle peuvent inscrire et placer (parrainer) des candidats consultants admissibles dans

LifeVantage. Chaque consultant potentiel a le droit ultime de choisir son propre agent d'inscription et son propre parrain de placement. Si deux consultants de LifeVantage prétendent être l'agent d'inscription et/ou le parrain de placement du même nouveau consultant ou client de LifeVantage, la Société présumera que la première demande reçue par la Société est la plus importante, mais la Société conservera le droit de déterminer et de décider à sa discrétion toutes les questions d'inscription litigieuses.

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

4.7.1 - Généralités

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

4.7.2 - Ajout d'un codemandeur

Lors de l'ajout d'un codemandeur (personne physique ou morale) à un contrat de consultant LifeVantage existant, la société exige une demande écrite, ainsi qu'un contrat de consultant LifeVantage dûment rempli et signé. Afin d'éviter le contournement du contrat concernant les transferts et/ou les cessions d'une activité de consultant LifeVantage, le demandeur initial doit rester la partie principale du contrat de consultant LifeVantage initial. Si le consultant LifeVantage initial souhaite mettre fin à sa relation avec la société, il doit transférer ou céder son activité de consultant LifeVantage conformément au contrat. Si le contrat n'est pas respecté, le contrat de consultant LifeVantage peut être annulé par LifeVantage au moment du retrait du consultant LifeVantage initial. Toutes les primes de vente et les commissions seront envoyées au compte ou à l'adresse du consultant initial de LifeVantage. Des frais de traitement sont exigés pour chaque modification demandée. Ces frais doivent être joints à la demande écrite et au contrat de consultant LifeVantage dûment rempli. Veuillez noter que toute demande de modification liée à un changement d'adhérent ou de parrain de placement est traitée séparément ci-dessous.

4.7.3 - Changement d'affilié

Afin de protéger l'intégrité de tous les organismes de commercialisation et de préserver le travail exigeant de tous les conseillers de LifeVantage, LifeVantage décourage fortement les changements de souscripteurs ou de parrains de placement. Le maintien de l'intégrité du placement est essentiel au succès de chaque consultant de LifeVantage et des organisations de marketing. Par conséquent, le transfert de l'activité d'un consultant LifeVantage d'un adhérent à un autre est rarement autorisé. Les demandes de changement doivent être soumises en contactant le service de la conformité et de la formation de LifeVantage et doivent inclure la raison du changement. Tout changement est laissé à l'entière discrétion de la compagnie. Si le changement est approuvé, un seul changement sera autorisé par entreprise de conseil. Un changement d'adhérent ne sera pris en compte que dans les deux (2) cas suivants :

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

4.7.3.2 - Le conseiller de LifeVantage qui souhaite effectuer un transfert ou un changement soumet un formulaire de demande de changement d'adhérent dûment rempli et signé, qui comprend l'approbation écrite de son adhérent et de sept (7) conseillers en gestion de rang 2 rémunérés à la source (selon la définition du régime de rémunération) dans l'arbre d'adhésion du conseiller. Les photocopies ou les fac-similés de signatures ne sont pas acceptables. Le consultant LifeVantage qui demande le transfert doit payer des frais de traitement pour les frais administratifs et le traitement des données. Si le consultant de LifeVantage qui transfère souhaite également déplacer l'un des consultants de LifeVantage de son organisation marketing, chaque consultant de LifeVantage en aval doit obtenir un formulaire de demande de changement d'adhérent dûment rempli et le renvoyer à LifeVantage avec les frais de traitement (c'est-à-dire que le consultant de LifeVantage qui transfère/change et chaque consultant de LifeVantage de son organisation marketing multiplié par les frais de traitement représente le coût du déplacement d'une organisation de LifeVantage). Les consultants LifeVantage en aval de l'organisation de marketing ne seront pas déplacés avec le consultant LifeVantage qui transfère/change, à moins que toutes les exigences de cette section ne soient remplies. Les consultants de LifeVantage qui demandent le transfert/changement doivent respecter un délai de trente (30) jours à compter de la réception par LifeVantage du formulaire de demande de changement d'adhérent dûment rempli et du paiement des frais de traitement.

4.7.4 - Changement de parrain de placement

Les nouveaux consultants inscrits qui n'ont pas été placés sous un parrain de placement particulier au moment de l'inscription seront, par défaut, placés immédiatement sous le poste de leur agent d'inscription. Si un parrain n'a pas été choisi à la fin des trente (30) premiers jours de l'adhésion, l'adhérent devient le parrain et tout changement doit être effectué conformément au formulaire de demande de changement de parrain dûment rempli et signé, qui comprend l'approbation écrite des neuf (9) conseillers de LifeVantage Upline qui sont les parrains

immédiats. Le consultant LifeVantage qui demande le changement doit payer des frais de traitement pour les frais administratifs et le traitement des données. Les consultants LifeVantage qui demandent le changement doivent prévoir un délai de trente (30) jours après la réception par LifeVantage du formulaire de demande de changement de parrain de placement pour le traitement de la demande, le temps qu'une décision soit prise. Si le changement est approuvé, un seul changement de parrain de placement sera autorisé par consultant LifeVantage.

4.7.5 - Annulation et nouvelle demande

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

4.8 - Renforcement de l'organisation du marketing

Les postes de conseiller de LifeVantage au sein d'une organisation de commercialisation ne sont pas automatiquement transférés lorsqu'ils sont vacants. Au contraire, lorsqu'un poste est libéré pour quelque raison que ce soit, volontairement ou involontairement, le poste libéré restera dans sa position actuelle au sein de l'organisation de marketing, et son organisation downline restera intacte, au moins jusqu'à ce que LifeVantage ait récupéré tous les coûts et pertes, y compris les frais d'avocat, associés à la raison pour laquelle le poste a été libéré, comme le licenciement d'un consultant et les événements qui se rapportent à ou qui ont conduit au licenciement. Cette disposition inclut tous les coûts, frais et dépenses associés à un litige qui pourrait résulter d'une telle résiliation ou s'y rapporter. Une fois que LifeVantage détermine, à sa discrétion, qu'elle a récupéré tous ces coûts et pertes, le poste de consultant vacant peut être retiré de l'organisation de marketing de LifeVantage, et l'organisation de la lignée descendante peut remonter jusqu'au consultant de la lignée ascendante immédiate, le tout à la discrétion de LifeVantage. Aucun consultant de LifeVantage n'a de droit acquis ou de réclamation (1) dans la remontée d'un poste vacant au sein d'une organisation de marketing, que le poste ait été libéré à la suite d'une démission volontaire ou d'un non-renouvellement, d'une cessation d'emploi involontaire ou autre ; ou (2) dans le calendrier de cette remontée. La décision de reconduire ou non un poste particulier après sa vacance, et le moment de cette reconduction, sont toujours laissés à la discrétion de LifeVantage.

4.9 - Vente, transfert ou cession d'une entreprise de conseil de LifeVantage

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

- 1) Si l'acheteur, le bénéficiaire du transfert ou le cessionnaire est un consultant LifeVantage actif, il doit d'abord mettre fin à son activité de consultant LifeVantage actuelle et attendre au moins six (6) mois avant de pouvoir détenir une autre activité de consultant LifeVantage ;
- 2) LifeVantage doit approuver la transaction par écrit ;
- 3) Le consultant LifeVantage qui vend, transfère ou cède doit être en règle et ne pas avoir enfreint l'une des conditions de l'accord pour avoir le droit de vendre, de transférer ou de céder un contrat de consultant LifeVantage ;
- 4) Aucune vente, cession ou transfert ne peut entraîner une modification de la ligne d'affiliation ou de l'organisation de commercialisation de l'activité de consultant vendue, cédée ou transférée, tant en amont qu'en aval ;
- 5) Le consultant LifeVantage qui vend, transfère ou cède doit offrir à la société un droit de préemption pour l'achat ou l'acquisition de l'entreprise ou de l'intérêt aux mêmes conditions que celles convenues avec le bénéficiaire potentiel. La société dispose de trente (30) jours à compter de la date de réception de l'offre écrite du consultant LifeVantage vendeur, transférant ou cédant pour exercer son droit de préemption ;
- 6) L'acheteur, le bénéficiaire du transfert ou le cessionnaire doit être ou devenir un consultant LifeVantage qualifié. Pour ce faire, l'acheteur, le repreneur ou le cessionnaire doit signer et soumettre à la société un nouveau contrat de consultant LifeVantage et

accepter toutes les conditions du contrat, y compris les conditions générales ;

- 7) Le consultant LifeVantage qui vend, transfère ou cède son entreprise doit attendre une période de six (6) mois à compter de la date de la vente, du transfert ou de la cession de son entreprise de consultant LifeVantage avant de pouvoir s'inscrire à nouveau en tant que consultant LifeVantage ; et
- 8) Toutes les parties à la transaction proposée doivent signer tous les documents demandés par la société dans le cadre de la transaction.

La satisfaction de ces critères minimaux pour la vente, le transfert ou la cession d'une entreprise de consultant de LifeVantage ne garantit pas que la société approuvera une telle vente, un tel transfert ou une telle cession. L'approbation d'une telle transaction est toujours laissée à la discrétion de LifeVantage.

4.10 - Séparation d'une entreprise de conseil de LifeVantage

Les consultants de LifeVantage exploitent parfois leur entreprise de consultant de LifeVantage en tant que conjoints par l'intermédiaire d'une entité commerciale. Lorsqu'un mariage prend fin ou qu'une entité commerciale est dissoute, des dispositions doivent être prises pour s'assurer que toute séparation ou division de l'entité commerciale est effectuée de manière à ne pas affecter négativement les intérêts et les revenus d'autres consultants LifeVantage en amont ou en aval de l'entreprise. Si les parties qui se séparent ne tiennent pas compte des intérêts des autres consultants de LifeVantage et de la Société, LifeVantage peut involontairement et immédiatement résilier le contrat et regrouper son entreprise de consultants de LifeVantage et l'ensemble de son organisation de marketing conformément au contrat. En aucun cas, la lignée descendante de conjoints qui divorcent ou se séparent légalement ou d'une entité commerciale qui se dissout ne sera divisée en fonction des demandes ou des désirs des parties qui divorcent ou se séparent légalement. De même, LifeVantage ne divisera en aucun cas les commissions et les bonus entre des conjoints qui divorcent ou se séparent légalement ou des membres d'entités commerciales qui se dissolvent. LifeVantage ne reconnaîtra qu'une seule entreprise et n'émettra qu'un seul paiement de commission par entreprise de consultant LifeVantage par cycle de commission. Les paiements de commissions seront versés à la personne ou à l'entité commerciale figurant sur le contrat de consultant LifeVantage. Si les parties à une procédure de divorce ou de dissolution ne parviennent pas à résoudre un différend concernant la disposition des commissions et la propriété de l'entreprise de conseil LifeVantage, les commissions continueront d'être versées au membre principal/au demandeur du compte. Si un ancien conjoint ou une ancienne personne affiliée a renoncé à tous ses droits sur son entreprise de services-conseils LifeVantage d'origine, il est libre de s'inscrire auprès de l'assureur de son choix, pourvu qu'il respecte les exigences relatives à la période d'attente énoncées dans le contrat. Dans ce cas, toutefois, l'ancien conjoint ou partenaire n'a aucun droit sur une organisation de marketing en ligne descendante dans son ancienne organisation. L'ancien conjoint, partenaire commercial et/ou individu affilié doit développer une nouvelle organisation de marketing de la même manière que tout autre nouveau consultant de LifeVantage.

4.11 - Succession

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

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

- 1) Signer un contrat de consultant LifeVantage ;
- 2) Se conformer aux conditions et dispositions de l'accord ;
- 3) Satisfaire à toutes les conditions requises pour obtenir le statut de consultant LifeVantage décédé ;
- 4) Les primes et les commissions d'une entreprise de consultant de LifeVantage transférée conformément au présent article seront versées en un seul paiement conjointement au(x) successeur(s) légal(aux) dans l'intérêt de LifeVantage. Ce(s) successeur(s) doit (doivent) fournir à LifeVantage une " adresse d'enregistrement " et des informations sur le compte pour tous les paiements de primes et de commissions ; et
- 5) Si l'activité de consultant de LifeVantage est léguée à plusieurs successeurs légaux, ceux-ci doivent former une entité commerciale et acquérir un numéro de l'Inland Revenue Department, un numéro d'identification national ou tout autre numéro d'identification équivalent. LifeVantage émettra tous les paiements de primes et de commissions ainsi que les formulaires fiscaux à chaque

consultant de LifeVantage, conformément aux exigences de l'autorité fiscale compétente.

4.12 - Transfert au décès d'un conseiller de LifeVantage

Pour effectuer un transfert testamentaire d'une entreprise de services-conseils de LifeVantage, le successeur doit fournir les renseignements suivants à LifeVantage :

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

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

Pour effect le transfert d'une entreprise de consultant LifeVantage en raison de l'incapacité du consultant, un représentant légalement désigné doit fournir les documents suivants à LifeVantage : (1) une copie notariée d'une nomination en tant que fiduciaire ou autre représentant légalement désigné ; (2) une copie notariée de l'acte de fiducie ou autre document établissant le droit du fiduciaire d'administrer l'entreprise de consultant LifeVantage ; et (3) un contrat de consultant LifeVantage dûment rempli et exécuté par le fiduciaire. Si le représentant désigné est déjà un conseiller de LifeVantage, la Compagnie peut accorder une exception à la règle d'une (1) affaire de conseiller de LifeVantage par ménage sur demande écrite du représentant désigné.

4.14 - Erreurs ou questions

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

4.15 - Faillite

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

SECTION 5 - RESPONSABILITÉS DES CONSULTANTS LIFEVANTAGE

5.1 - Changement d'adresse, de téléphone ou d'e-mail

Pour garantir la livraison en temps voulu des produits, du matériel de soutien et du paiement des commissions de vente, il est extrêmement important que les adresses que vous avez communiquées à LifeVantage soient à jour. Les adresses civiques sont nécessaires pour l'expédition, car les produits LifeVantage ne seront pas livrés à une boîte postale. Les consultants de LifeVantage qui prévoient de déménager doivent envoyer tout changement d'adresse, de téléphone, ou d'e-mail au service d'assistance aux consultants de LifeVantage. Si un consultant LifeVantage est actuellement titulaire d'une commande d'abonnement mensuel, celle-ci sera automatiquement mise à jour en fonction de la nouvelle adresse. Si plus d'un avis de changement d'adresse ou d'un contrat de commande d'abonnement a été soumis à LifeVantage, l'avis le plus récent remplacera les avis précédents. Veuillez prévoir un délai de trente (30) jours après la réception de l'avis ou du nouveau contrat d'abonnement par LifeVantage pour le traitement.

5.2 - Obligations de développement continu

5.2.1 - Responsabilité permanente

Les consultants de LifeVantage qui inscrivent de nouveaux consultants de LifeVantage exercent une fonction d'assistance réelle pour

s'assurer que leur organisation de marketing exploite correctement leur entreprise de consultants de LifeVantage conformément au contrat. Les consultants LifeVantage doivent être en contact et en communication permanente avec les consultants LifeVantage de leur organisation de commercialisation. Ces contacts et communications peuvent inclure, sans s'y limiter, des bulletins d'information, de la correspondance écrite, des réunions personnelles, des contacts téléphoniques, des messages vocaux, des courriers électroniques, et l'accompagnement de leurs consultants LifeVantage aux réunions, séances de formation et autres fonctions de LifeVantage. Les consultants de LifeVantage qui sont les parrains motivent et aident également les nouveaux consultants de LifeVantage à connaître les produits de LifeVantage, les techniques de vente efficaces, le plan de rémunération de LifeVantage, et à se conformer à l'accord. La communication avec les consultants LifeVantage de l'organisation de marketing downline doit permettre de s'assurer que les consultants LifeVantage ne font pas de réclamations abusives sur les produits ou les revenus et qu'ils ne se livrent pas à une conduite illégale ou inappropriée.

5.2.2 - Responsabilités permanentes en matière de vente

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

5.3 - Non-dénigrement

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

5.4 - Fournir des documents aux demandeurs

Un consultant enrôleur doit fournir la version la plus récente du contrat, qui comprend les conditions générales et le plan de rémunération de LifeVantage, à la personne ou aux personnes qu'il envisage d'enrôler pour devenir consultant de LifeVantage avant que cette personne ne signe un contrat de consultant de LifeVantage. Le contrat de consultant LifeVantage le plus récent peut être consulté sur le site Web officiel de LifeVantage.

5.5 - Signalement des violations de la politique

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

5.6 - Réclamations des entreprises

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

SECTION 6 - CONFLITS D'INTÉRÊTS

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

6.1 - Non-sollicitation et recrutement

6.1.1 - Interdiction du recrutement simultané

Pendant la durée du contrat, et dans la mesure maximale autorisée par la loi, un consultant LifeVantage ne peut pas recruter directement ou indirectement d'autres consultants LifeVantage pour une autre entreprise de marketing de réseau (une "activité concurrente").

6.1.2 - Interdiction de recruter après la cessation d'emploi

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

6.1.3 - Interdiction de la promotion croisée simultanée

Pendant la durée du contrat, il est également interdit aux consultants LifeVantage d'associer leurs activités commerciales LifeVantage à des opportunités commerciales ou des produits autres que LifeVantage ou de proposer ces opportunités commerciales ou produits autres que LifeVantage à d'autres consultants LifeVantage, que ces autres opportunités commerciales ou produits soient ou non liés à des opérations de marketing de réseau. En particulier, et sans limitation, un consultant de LifeVantage ne peut pas :

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

6.1.4 - Recours

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

6.2 - Cibler d'autres vendeurs directs

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

6.3 - Parrainage croisé

Les parrainages croisés, réels ou tentés, sont strictement interdits. Le "parrainage croisé" est défini comme l'inscription d'une personne ou d'une entité qui est déjà un client de LifeVantage ou un consultant de LifeVantage et/ou qui l'a été au cours des six (6) mois civils

précédents, dans une ligne d'inscription ou de parrainage différente. Il est strictement interdit d'utiliser le nom d'un conjoint ou d'un parent, des noms commerciaux, des noms d'entreprise (" DBA "), des noms d'emprunt, des sociétés, des partenariats, des fiducies, des numéros d'identification fédéraux, des numéros de TVA ou des numéros d'identification fictifs pour contourner cette politique ou toute autre disposition de l'accord. Les consultants de LifeVantage ne doivent pas rabaisser, discréditer ou diffamer d'autres consultants de LifeVantage dans le but d'inciter un autre consultant de LifeVantage à faire partie de l'organisation de marketing du premier consultant de LifeVantage. Nonobstant ce qui précède, la présente politique n'interdit pas le transfert de l'entreprise d'un consultant de LifeVantage conformément au présent manuel. Si un parrainage croisé est découvert, il doit être immédiatement porté à l'attention de la société. LifeVantage peut prendre des mesures contre les consultants de LifeVantage qui ont changé d'organisation et/ou contre les consultants de LifeVantage qui ont encouragé le parrainage croisé ou y ont participé. LifeVantage peut également déplacer tout ou partie des consultants LifeVantage fautifs vers leur organisation Downline d'origine, si la société estime qu'il est équitable et possible de le faire. Cependant, LifeVantage n'a aucune obligation de déplacer l'organisation de marketing de la lignée descendante du consultant LifeVantage parrainé, et la disposition finale de l'organisation de marketing reste à la seule discrétion de LifeVantage. Les consultants de LifeVantage renoncent à toute réclamation et à toute cause d'action contre LifeVantage découlant de la disposition de l'organisation de marketing du consultant de LifeVantage parrainé par une autre société ou s'y rapportant.

6.4 - Mise en attente de demandes ou d'ordonnances

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

6.5 - Empilage

"L'empilage est strictement interdit. Le terme " cumul " comprend : (1) l'omission de transmettre à LifeVantage ou la détention d'un contrat de consultant LifeVantage plus de deux (2) jours ouvrables après sa signature ; (2) la violation de la règle d'un seul contrat de consultant LifeVantage par foyer ; et/ou (3) l'inscription de personnes ou d'entités commerciales fictives pour devenir des consultants ou des clients LifeVantage.

SECTION 7 - COMMUNICATION ET CONFIDENTIALITÉ DES CONSULTANTS LIFEVANTAGE

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

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

- 1) Divulguer directement ou indirectement à un tiers toute information contenue dans un rapport d'activité d'une organisation de marketing ;
- 2) Divulguer directement ou indirectement le mot de passe ou tout autre code d'accès au rapport d'activité de l'organisation de marketing ;
- 3) Utiliser les renseignements pour faire concurrence à LifeVantage ou à toute autre fin que la promotion de leur entreprise de consultant de LifeVantage ;
- 4) Recruter ou solliciter un consultant ou un client de LifeVantage figurant sur un rapport, ou tenter d'une manière ou d'une autre d'influencer ou d'inciter un consultant ou un client de LifeVantage à modifier sa relation d'affaires avec LifeVantage ;
- 5) Utiliser ou divulguer à toute personne, partenariat, association, société ou autre entité toute information contenue dans un rapport d'activité d'une organisation de marketing. À la demande de la société, tout consultant actuel ou ancien de LifeVantage retournera à la société l'original et toutes les copies des rapports d'activité de l'organisation de marketing ; et

- 6) L'accès d'un consultant de LifeVantage ou d'un tiers à ces données par rétro-ingénierie, surveillance de la frappe au clavier ou par tout autre moyen constitue une violation de l'accord et des présentes conditions générales.

Les dispositions de la présente section 7.1 restent en vigueur après la résiliation de l'accord.

7.2 - Communication et protection des données

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

SECTION 8 - PUBLICITÉ

8.1 - Généralités

Afin de sauvegarder et de promouvoir la bonne réputation et les marques établies de LifeVantage et de ses produits et de s'assurer que la promotion de LifeVantage, de l'opportunité LifeVantage et des produits LifeVantage est conforme à l'intérêt public et évite toute conduite ou pratique discourtoise, trompeuse, mensongère, contraire à l'éthique ou immorale, Tous les consultants de LifeVantage, à l'exception de ceux qui ont une grande expérience et qui ont atteint le rang de consultant exécutif 1 (tel que défini dans le plan de rémunération) ou un rang supérieur selon l'exception ci-dessous, sont encouragés à n'utiliser que les aides à la vente et le matériel de soutien produits par LifeVantage. La société a soigneusement conçu ses produits, ses étiquettes, son plan de rémunération et son matériel promotionnel pour s'assurer que la présentation de chaque aspect de LifeVantage est juste, véridique, justifiée et conforme aux exigences juridiques vastes et complexes de toutes les lois applicables. Dans le cas où un consultant expérimenté de LifeVantage, qui a atteint le rang de consultant exécutif 1 (tel que défini dans le plan de rémunération) ou un rang supérieur, produit du matériel de marketing supplémentaire de quelque nature que ce soit, y compris, mais sans s'y limiter, des publicités de tout type de média, des dépliants, des brochures, des médias numériques, des sites Web, des enregistrements audio, des affiches ou des bannières, LifeVantage exige que ce matériel soit soumis à l'approbation du service de conformité et de formation de LifeVantage avant qu'il ne puisse être utilisé ou rendu public. Tous les documents proposés peuvent être envoyés au service de conformité et d'éducation de LifeVantage à l'adresse compliance@lifevantage.com. Si le consultant de LifeVantage ne reçoit pas d'autorisation écrite spécifique pour l'utilisation de ce matériel, la demande sera considérée comme refusée. En outre, LifeVantage se réserve le droit, à sa discrétion, de modifier ou d'interrompre des documents déjà approuvés par le consultant de LifeVantage. Tous ces documents ne peuvent être vendus et ne peuvent être offerts que gratuitement. LifeVantage se réserve en outre le droit d'annuler l'approbation de tout outil de vente, matériel promotionnel, publicité ou autre documentation, et les consultants de LifeVantage renoncent à toute demande de dommages-intérêts ou de rémunération découlant d'une telle annulation ou s'y rapportant. Le consultant exécutif 1 (tel que défini dans le plan de rémunération) ou les consultants LifeVantage de niveau supérieur ne peuvent prétendre que les documents ou le matériel qu'ils ont rédigés ou produits ont été approuvés par le service de la conformité et de la formation de LifeVantage ou qu'ils sont " approuvés par la conformité ", même s'ils ont reçu l'approbation du service de la conformité et de la formation de LifeVantage pour leur matériel de marketing. Ces politiques de conformité étant essentielles à la stabilité à long terme de LifeVantage et à la préservation de l'opportunité pour tous, les violations de ces politiques seront strictement appliquées. Le fait de ne pas obtenir l'approbation de documents marketing supplémentaires de quelque nature que ce soit et/ou de ne pas mettre en œuvre les politiques dans tout document peut entraîner l'une ou l'autre des actions énoncées dans l'accord, y compris, mais sans s'y limiter, les actions suivantes :

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

Tous les consultants de LifeVantage qui créent leurs propres publicités dans le cadre de cette section déclarent et garantissent à la société que la publicité n'enfreint aucune loi locale applicable. Les distributeurs de LifeVantage acceptent d'indemniser et de dégager la Société de toute perte, réclamation, responsabilité ou action résultant d'une violation de la présente section 8.1. Cette disposition survivra à la résiliation de l'accord.

8.2 - Marques et droits d'auteur

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

Nom du consultant LifeVantage Consultant indépendant de LifeVantage

Tous les consultants de LifeVantage doivent se présenter comme consultants indépendants de LifeVantage sur tout support publicitaire et sous leur propre nom. Aucun consultant de LifeVantage ne peut placer, utiliser ou afficher des publicités utilisant le nom ou le logo de LifeVantage. Les consultants de LifeVantage ne peuvent pas répondre au téléphone en disant " LifeVantage ", " LifeVantage Canada " ou de toute autre manière qui laisserait croire à l'appelant qu'il est en communication avec les bureaux de LifeVantage. De même, il est interdit aux conseillers de LifeVantage d'utiliser le nom de personnes ou d'entreprises, des marques de commerce, des dessins ou des symboles dans le cadre de leurs activités de conseiller de LifeVantage sans le consentement écrit du propriétaire.

8.3 - Réclamations et actions non autorisées

8.3.1 - Indemnisation

Un consultant de LifeVantage est entièrement responsable de toutes ses déclarations verbales et écrites concernant les produits de LifeVantage et le plan de rémunération de LifeVantage qui ne sont pas expressément contenues dans les documents officiels de LifeVantage. Les consultants de LifeVantage acceptent d'indemniser LifeVantage et ses administrateurs, dirigeants, employés et agents, et de les dégager de toute responsabilité, y compris, mais sans s'y limiter, les jugements, les pénalités civiles, les remboursements, les honoraires d'avocat, les frais de justice ou les pertes d'affaires encourues par LifeVantage à la suite de déclarations ou d'actions non autorisées du consultant de LifeVantage. Cette disposition survivra à la résiliation du contrat.

8.3.2 - Réclamations sur les produits

Aucune revendication, y compris les témoignages personnels, concernant les propriétés thérapeutiques, curatives ou bénéfiques des produits proposés par LifeVantage ne peut être faite, à l'exception de celles contenues dans les documents officiels de LifeVantage. En particulier, aucun consultant de LifeVantage ne peut prétendre que les produits de LifeVantage sont utiles ou qu'ils ont des propriétés pour la guérison, le traitement, le diagnostic, l'atténuation ou la prévention de maladies ou de signes ou symptômes de maladies, ou qu'ils suggèrent ou impliquent une relation entre les produits proposés par LifeVantage (ou leurs composants) et la santé. De telles affirmations constituent non seulement des violations des politiques de LifeVantage, mais aussi des violations potentielles des lois et réglementations applicables, y compris, mais sans s'y limiter, des lois et réglementations nationales, provinciales ou locales (municipales, communales ou autres).

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

consommateurs.

8.3.3 - Créances sur le revenu

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

8.3.4 - Utilisation de noms et d'images de célébrités

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

8.3.5 - Interaction avec le conseil scientifique et les autres consultants de l'entreprise

LifeVantage occupe une position unique sur le marché grâce à ses relations privilégiées avec de nombreux scientifiques, spécialistes du marketing, des relations publiques ("RP"), des professionnels des affaires et du droit de premier plan. Afin de préserver ces relations dans l'intérêt de tous les consultants de LifeVantage et de la société, les consultants de LifeVantage doivent : (1) respecter strictement les politiques publicitaires de la société et (2) s'abstenir de tout contact avec un membre du conseil d'administration de la société, du conseil consultatif scientifique ou d'un autre consultant ou conseiller de la société, sans l'accord écrit préalable de la société.

8.4 - Les médias

8.4.1 - Interdiction des promotions utilisant les médias de masse

Sauf autorisation spécifique dans le présent document, LifeVantage Consultants ne peut utiliser aucune forme de publicité dans les médias ou autres communications de masse pour promouvoir les produits ou l'opportunité. Cela inclut les reportages ou les éléments promotionnels dans les émissions télévisées, les journaux télévisés, les émissions de divertissement, les publicités sur Internet, etc. La promotion des produits ne peut se faire que par un contact personnel ou par de la documentation produite et distribuée par la société ou par les consultants de LifeVantage conformément au contrat. Les consultants de LifeVantage peuvent placer des annonces d'opportunités génériques dans les juridictions autorisant ce type d'annonces, mais uniquement en conformité avec le présent manuel et dans le respect de la loi applicable. Pour éviter toute ambiguïté, tout consultant de LifeVantage qui a l'intention de placer une publicité d'opportunité générique dans sa juridiction doit obtenir à l'avance une autorisation écrite de LifeVantage indiquant que cette action est légalement autorisée.

8.4.2 - Interviews des médias

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

8.5 - Internet

8.5.1 - Généralités

Indépendamment du respect de l'accord et des politiques énoncées dans le présent document, tous les consultants de LifeVantage sont personnellement responsables de leurs publications en ligne et de toute autre activité en ligne liée à LifeVantage. Par conséquent, même si un consultant de LifeVantage ne possède pas ou n'exploite pas un blogue ou un site de Réseaux Sociaux, si un consultant de

LifeVantage publie sur un tel site des messages qui se rapportent à LifeVantage ou qui peuvent être reliés à LifeVantage, le consultant de LifeVantage est responsable de ces messages et doit agir de manière à bâtir, à renforcer et à améliorer la réputation, l'image et la position de LifeVantage au sein de la communauté. Les consultants de LifeVantage sont également responsables des messages affichés sur tout site Web externe dont ils sont propriétaires, qu'ils exploitent ou qu'ils contrôlent. Les consultants de LifeVantage doivent divulguer leur nom complet sur tous les profils de Réseaux Sociaux pertinents qui se rapportent à LifeVantage et à ses produits ou activités, et chacun doit s'identifier ostensiblement comme un " consultant entrepreneur indépendant de LifeVantage ". Les messages anonymes ou l'utilisation d'un pseudonyme sont interdits. Les consultants de LifeVantage doivent éviter les conversations, les commentaires, les images, les vidéos, les audios, les applications ou tout autre contenu adulte, blasphématoire, discriminatoire ou vulgaire. La détermination de ce qui est inapproprié est à la seule discrétion de la société, et les consultants LifeVantage en infraction feront l'objet de mesures disciplinaires. Les consultants de LifeVantage ne peuvent pas utiliser le spam de blog, le spamdexing ou toute autre méthode de reproduction en masse pour laisser des commentaires sur un site Web, un blog ou un tableau d'affichage. Les commentaires que les consultants de LifeVantage créent ou laissent en ligne doivent être utiles, uniques, pertinents et spécifiques à l'article du blog. En règle générale, les consultants de LifeVantage ne peuvent pas utiliser de références géographiques dans les noms de page, les titres ou les URL de leurs Réseaux Sociaux ou sites Web externes liés à LifeVantage. À des fins de clarification et pour éviter tout doute, en dehors d'un URL par défaut ou d'une modification approuvée d'un URL par défaut, les consultants de LifeVantage ne peuvent pas utiliser les termes " LifeVantage ", " Protandim " ou toute dérivation de ceux-ci, dans toute adresse de site Web externe ou URL connexe (par exemple, www.jillsellsProtandim.com ou www.blogspot.lifevantageofCanada.com). Tout site web externe contenant "LifeVantage" ou "Protandim", d'autres noms de produits et de programmes de LifeVantage, ou toute dérivation de ceux-ci dans l'URL, doit être transféré à LifeVantage ou fermé/terminé à la demande de LifeVantage. Le consultant de LifeVantage ne peut en aucun cas vendre ce nom de domaine à un tiers sans l'accord écrit préalable de LifeVantage.

8.5.2 - Sites web des consultants de LifeVantage

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

8.5.3 - Réseaux Sociaux et autres sites web

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

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

LifeVantage dispose d'une page Facebook publique officielle qu'elle utilise pour inviter les clients et les investisseurs potentiels à se renseigner sur la société. Elle n'est pas destinée à être utilisée par les consultants de LifeVantage pour vendre des produits ou promouvoir leur entreprise, ni pour interagir avec d'autres consultants de LifeVantage ou des consommateurs. Ainsi, les consultants LifeVantage ne peuvent pas placer d'informations de liaison sur la page Facebook publique de LifeVantage, ni afficher des prix, des promotions, du matériel de marketing, des ventes, des publicités ou des annonces relatives à leurs activités. 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 similaires) fermées des consultants LifeVantage

LifeVantage créera également une communauté Facebook fermée à l'usage de la société et des consultants de LifeVantage. Les consultants de LifeVantage ne pourront se joindre à ces groupes qu'avec le consentement de LifeVantage, et l'ensemble du contenu et des discussions sera protégé par un mot de passe et fermé au public. Aucun consultant de LifeVantage ne doit permettre l'accès à ces groupes ou diffuser des informations à partir de ceux-ci.

8.5.3.3 - Autre utilisation d'Internet

LifeVantage Consultants peut utiliser l'Internet, les sites de réseaux sociaux, les blogs, les Réseaux Sociaux et les applications, ainsi que d'autres sites dont le contenu est basé sur la participation de l'utilisateur et le contenu généré par l'utilisateur, les forums, les tableaux

d'affichage, les blogs, les wikis et les podcasts pour effectuer ce qui suit :

- 1) Communiquer des informations préliminaires sur LifeVantage ou sur leur participation à LifeVantage ;
- 2) Diriger les utilisateurs vers leur site web répliqué de LifeVantage ; et
- 3) Publier uniquement des documents de soutien commercial produits par LifeVantage, dont la publication a été approuvée par LifeVantage et qui proviennent de la "boîte à outils Internet" approuvée par la société.

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

8.5.4 - Utilisation de la propriété intellectuelle de tiers

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

8.5.5 - Respect de la vie privée

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

8.5.6 - Professionnalisme

Les consultants de LifeVantage doivent s'assurer que leurs publications sont véridiques et exactes. Pour ce faire, ils doivent vérifier les faits dans tous les documents qu'ils publient en ligne. Ils doivent également vérifier soigneusement que leurs messages ne contiennent pas d'erreurs d'orthographe, de ponctuation ou de grammaire. L'utilisation d'un langage offensant est interdite.

8.5.7 - Publications interdites

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

- 1) est sexuellement explicite, obscène ou pornographique ;
- 2) est offensant, profane, haineux, menaçant, nuisible, diffamatoire, calomnieux, harcelant ou discriminatoire (qu'il soit fondé sur la race, l'ethnie, la croyance, la religion, le sexe, l'identité de genre, l'orientation sexuelle, le handicap physique ou autre) ;
- 3) est graphiquement violent, y compris les images de jeux vidéo violents ;
- 4) sollicite tout comportement illégal ;
- 5) se livrer à des attaques personnelles à l'encontre d'une personne, d'un groupe ou d'une entité ;
- 6) constitue une violation des droits de propriété intellectuelle de la société ou d'un tiers ; ou
- 7) Faire des déclarations inappropriées, fausses, trompeuses ou mensongères (même si elles sont vraies) concernant les produits de la société ou les opportunités d'affaires.

8.5.8 - Répondre aux messages négatifs en ligne

Les consultants de LifeVantage ne doivent pas converser avec une personne qui publie un message négatif à leur encontre, à l'encontre

d'autres consultants de LifeVantage ou à l'encontre de LifeVantage. Ils doivent signaler les messages négatifs à la société à l'adresse compliance@lifevantage.com. Répondre à de tels messages négatifs ne fait qu'alimenter une discussion avec une personne rancunière qui ne respecte pas les mêmes normes que LifeVantage, et nuit donc à la réputation et à la bonne volonté de LifeVantage.

8.5.9 - Annulation de votre contrat LifeVantage

Si les activités d'un consultant de LifeVantage sont annulées pour quelque raison que ce soit, il doit cesser d'utiliser le nom de LifeVantage et toutes les marques de commerce, appellations commerciales, marques de service et autres propriétés intellectuelles de LifeVantage, ainsi que tous les dérivés de ces marques et propriétés intellectuelles, dans tous les affichages et tous les sites Web externes qu'il utilise, et ce, dès que possible et au plus tard quatorze (14) jours à compter de la date d'annulation. En outre, toute publication d'un consultant de LifeVantage sur un site de Réseaux Sociaux sur lequel ce consultant s'est précédemment identifié comme étant affilié à LifeVantage, doit être révisée afin d'indiquer clairement que ce consultant ne fait plus partie de la société.

8.5.10 - E-mail

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

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

8.5.11 - Petites annonces en ligne

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

8.5.12 - Sites d'enchères en ligne

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

8.5.13 - Commerce de détail en ligne

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

8.5.13.1 - Dommages-intérêts liquidés

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

8.5.13.2 - Mesures injonctives

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

8.5.13.3 - Coopération aux enquêtes

Afin d'aider LifeVantage dans sa tâche importante d'identification de la ou des sources de produits potentiellement détournés, les consultants de LifeVantage conviennent que, sur demande écrite de LifeVantage, le consultant de LifeVantage fournira rapidement à LifeVantage une liste de toutes les personnes à qui il a vendu des produits de LifeVantage. Les consultants de LifeVantage tiendront des registres à jour de ces ventes et obtiendront des informations d'identification sur toutes les personnes à qui des produits sont vendus. En outre, les consultants de LifeVantage suspendront rapidement toutes les ventes ou expéditions de produits à toute personne que LifeVantage identifie par écrit comme pouvant détourner des produits de LifeVantage.

8.5.14 - Bannières publicitaires

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

8.5.15 - Liens de spam

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

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

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

8.5.17 - Liens sponsorisés et publicités payantes - Pay-Per-Click (PPC)

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

8.6 - Spamming et courriers électroniques non sollicités

Sauf dans les cas prévus dans le présent manuel, les consultants de LifeVantage ne peuvent pas envoyer ou transmettre des télécopies non sollicitées, des courriels de masse, des courriels non sollicités ou des " pourriels " dans le cadre de l'exploitation de leur entreprise de consultant de LifeVantage. Les termes " télécopies non sollicitées " et " courriers électroniques non sollicités " désignent la transmission par téléphone, télécopie ou courrier électronique, respectivement, de tout matériel ou information faisant la publicité ou la promotion de LifeVantage, de ses produits, de ses opportunités ou de tout autre aspect de la société, qui est transmis à toute personne, à l'exception d'une télécopie ou d'un courrier électronique qui, selon les termes de la présente convention, peut être envoyé (1) à un destinataire avec l'invitation ou l'autorisation expresse préalable de ce destinataire ; ou (2) à une personne avec laquelle le consultant de LifeVantage a une relation professionnelle ou personnelle établie, dans chaque cas dans la mesure où la loi applicable l'autorise. L'expression "relation professionnelle ou personnelle établie" désigne une relation antérieure ou existante formée par une communication bilatérale volontaire entre un consultant de LifeVantage et une personne, sur la base de : (1) d'une demande de renseignements, d'une demande, d'un achat ou d'une transaction par la personne concernant les produits offerts par le consultant de LifeVantage ; ou (2) d'une relation personnelle ou familiale, qui n'a pas été interrompue par l'une ou l'autre des parties.

8.7 - Télémarketing

Les autorités locales compétentes disposent toutes de réglementations qui limitent les pratiques de télémarketing. De nombreuses

autorités disposent de réglementations relatives à l'interdiction d'appeler dans le cadre de leurs lois sur le télémarketing. Bien que LifeVantage ne considère pas les consultants LifeVantage comme des "télévendeurs" au sens traditionnel du terme, ces réglementations gouvernementales définissent largement les termes "télévendeur" et "télémarketing", de sorte que l'action par inadvertance d'un consultant LifeVantage d'appeler une personne dont le numéro de téléphone est inscrit sur un registre "ne pas appeler" pourrait l'amener à enfreindre la loi. En outre, ces réglementations ne doivent pas être prises à la légère, car elles peuvent être assorties de sanctions et d'amendes importantes par infraction. Par conséquent, les consultants de LifeVantage ne doivent pas faire de télémarketing dans le cadre de leurs activités de consultant de LifeVantage. Le terme "télémarketing" désigne le fait de passer un ou plusieurs appels téléphoniques à une personne physique ou morale pour l'inciter à acheter un produit ou un service de LifeVantage, ou pour la recruter en vue d'une opportunité LifeVantage. "Les appels téléphoniques non sollicités adressés à des clients potentiels ou à des consultants de LifeVantage pour promouvoir les produits ou services de LifeVantage ou l'opportunité de LifeVantage constituent du télémarketing et sont interdits. En outre, les consultants de LifeVantage ne doivent pas utiliser de systèmes de composition automatique de numéros de téléphone ou de listes téléphoniques aléatoires dans le cadre de leur activité de consultant de LifeVantage. Le terme "système de numérotation téléphonique automatique" désigne un équipement qui a la capacité de : (1) stocker ou produire des numéros de téléphone à appeler à l'aide d'un générateur de numéros aléatoires ou séquentiels ; et (2) composer ces numéros. En outre, les consultants de LifeVantage reconnaissent et acceptent de se conformer aux directives de télémarketing.

8.8 - Prix annoncé du produit

LifeVantage peut fournir de temps à autre aux conseillers de LifeVantage des prix de détail suggérés pour la vente des produits, qui sont les prix auxquels LifeVantage recommande aux conseillers de LifeVantage de vendre les produits. Les consultants de LifeVantage conviennent que toute publicité concernant le prix des produits sera véridique et ne contiendra pas de déclarations trompeuses. Toute violation de cette obligation concernant les prix trompeurs par un consultant de LifeVantage constituera une violation du contrat et pourra donner lieu à des mesures punitives, y compris, mais sans s'y limiter, toute action énoncée dans le contrat.

SECTION 9 - RÈGLES ET RÈGLEMENTS

9.1 - Identification

Tous les consultants de LifeVantage doivent fournir à LifeVantage leur numéro de taxe sur les produits et services (TPS) ou un numéro d'identification équivalent émis par le gouvernement, selon le cas, dans le contrat de consultant de LifeVantage. Lors de l'inscription, la société fournira au consultant de LifeVantage un numéro d'identification unique (DIN) qui lui permettra de s'identifier. Ce numéro sera utilisé pour passer des commandes et suivre les distributions financières.

9.2 - Impôts sur le revenu

Chaque consultant de LifeVantage est responsable du paiement de tous les impôts applicables sur tout revenu généré en tant que consultant de LifeVantage. Si un consultant de LifeVantage est exonéré d'impôt, le numéro d'identification fiscale, le numéro d'identification national, le numéro de TPS ou tout autre numéro d'identification équivalent, selon le cas, doit être fourni à LifeVantage. LifeVantage est, dans tous les cas, autorisée à retenir toute taxe, quelle qu'en soit la nature, exigée par toute loi applicable et prélevée au niveau fédéral, national, étatique/provincial ou local (municipalité, commune ou autre) (une " unité politique "), et à facturer, évaluer ou ajouter de toute autre manière aux montants qui vous sont ou vous seront facturés toute taxe sur la valeur ajoutée, les ventes, le chiffre d'affaires ou toute autre taxe équivalente exigée par toute loi applicable de toute unité politique ayant compétence pour exiger de LifeVantage qu'elle agisse de la sorte. LifeVantage ne fournira à chaque consultant que les rapports fiscaux et/ou les formulaires de déclaration fiscale similaires de la juridiction dans laquelle LifeVantage est elle-même établie, mais uniquement si et dans la mesure où une loi ou un règlement applicable l'exige, et ne fournira en outre les rapports fiscaux et/ou les formulaires de déclaration fiscale similaires de la juridiction dans laquelle chaque consultant de LifeVantage est établi que si et dans la mesure où LifeVantage est tenue de le faire en vertu d'une loi ou d'un règlement applicable.

9.3 - Assurance

9.3.1 - Couverture des activités commerciales

Un consultant de LifeVantage peut souhaiter souscrire une assurance pour son entreprise de consultant de LifeVantage. Il faut savoir que la plupart des polices d'assurance habitation ne couvrent pas les blessures liées à l'activité professionnelle, ni le vol ou l'endommagement des stocks ou de l'équipement de l'entreprise. Chaque consultant de LifeVantage doit contacter son agent d'assurance pour s'assurer que ses biens sont protégés. Cela peut souvent se faire au moyen d'un simple avenant "poursuite de l'activité" annexé à la police d'assurance habitation actuelle.

9.3.2 - Couverture de la responsabilité du fait des produits

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

9.4 - Marketing international

Les consultants de LifeVantage sont autorisés à inscrire des clients ou des consultants uniquement dans les pays où LifeVantage est autorisée à exercer ses activités, comme l'annoncent les documents officiels de LifeVantage ou le site Web de la société. La conduite et les activités autorisées dans les marchés non autorisés et/ou non destinés à la revente sont décrites dans les sections ci-dessous.

Avant l'ouverture officielle d'un pays, l'activité autorisée du consultant de LifeVantage se limite à fournir des cartes de visite et à diriger, organiser ou participer à des réunions avec un maximum de cinq (5) participants, y compris le consultant de LifeVantage. Les autres participants doivent être des connaissances personnelles ou des connaissances de connaissances personnelles. Ces réunions doivent se tenir à domicile ou dans un établissement public, mais pas dans une chambre d'hôtel privée. La conduite du consultant de LifeVantage avant l'ouverture du marché est interdite dans tous les marchés :

9.4.1 - Toutes les techniques de démarchage à froid (sollicitation de personnes qui ne sont pas des connaissances personnelles antérieures du consultant LifeVantage qui prend contact) sont strictement interdites dans les marchés non autorisés ;

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

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

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

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

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

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

9.5 - Respect des lois et ordonnances

9.5.1 - Ordonnances locales

Il existe des lois régissant certaines entreprises à domicile. Dans la plupart des cas, ces lois ne s'appliquent pas aux consultants de LifeVantage en raison de la nature de leur activité de consultant de LifeVantage. Toutefois, les consultants de LifeVantage doivent

respecter les lois qui s'appliquent à eux. Si un fonctionnaire indique à un consultant de LifeVantage qu'une ordonnance s'applique à lui, le consultant de LifeVantage doit se montrer poli et coopératif et envoyer immédiatement une copie de l'ordonnance au service de conformité et de formation de LifeVantage. Dans la plupart des cas, il existe des exceptions à l'ordonnance qui peuvent s'appliquer aux consultants de LifeVantage.

9.5.2 - Respect des lois applicables

Les consultants de LifeVantage doivent se conformer à toutes les lois et à tous les règlements fédéraux, étatiques/provinciaux et locaux dans l'exercice de leurs activités de consultant de LifeVantage.

9.5.3 - Lois anti-corruption

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

9.5.4 - Pas de vente pyramidale

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

- 1) Obliger son organisation de marketing à recruter des consultants potentiels ;
- 2) exiger un paiement uniquement pour le droit de son organisation de commercialisation à recevoir une rémunération pour le recrutement d'autres personnes (les paiements ne sont autorisés que pour l'achat de produits) ;
- 3) Exiger un paiement comme condition de participation ;
- 4) Permettre à son organisation de marketing de faire des déclarations relatives à la rémunération sans les divulguer de manière équitable, raisonnable et opportune, et ne pas limiter le marketing et la publicité que cette organisation de marketing peut faire auprès des consultants potentiels.

SECTION 10 - VENTES

10.1 - Points de vente commerciaux

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

10.2 - Foires, expositions et autres forums de vente

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

producteurs, car ces événements ne sont pas propices à l'image professionnelle que LifeVantage souhaite donner.

10.3 - Interdiction d'acheter des stocks excédentaires

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

10.4 - L'achat de primes est interdit

L'achat de primes est strictement et absolument interdit. "L'achat de primes comprend, sans s'y limiter, l'implication directe ou indirecte de : (1) l'inscription de personnes ou d'entités sans que ces personnes ou entités aient connaissance et/ou signé un contrat de consultant LifeVantage ; (2) l'inscription frauduleuse d'une personne ou d'une entité en tant que consultant ou client LifeVantage ; (3) l'inscription ou la tentative d'inscription de personnes ou d'entités inexistantes en tant que consultants ou clients LifeVantage ; (4) l'utilisation d'une carte de crédit par un consultant ou un client de LifeVantage ou en son nom, alors que le consultant ou le client de LifeVantage n'est pas le titulaire du compte de cette carte de crédit ; et (5) l'achat de produits LifeVantage au nom d'un autre consultant ou client de LifeVantage ou sous le DIN d'un autre consultant ou client de LifeVantage afin d'être admissible à des commissions, à des primes ou à des incitatifs.

10.5 - Interdiction de reconditionnement et de réétiquetage

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

SECTION 11 - EXIGENCES EN MATIÈRE DE VENTE

11.1 - Ventes de produits

Le plan de rémunération de LifeVantage est basé sur la vente de produits LifeVantage à des clients finaux. Les conseillers de LifeVantage doivent satisfaire aux exigences de vente personnelles et de l'organisation de marketing (ainsi qu'à d'autres responsabilités énoncées dans le contrat) pour avoir droit aux rabais, primes et commissions applicables, ainsi qu'à l'avancement à des niveaux supérieurs de réalisation.

11.1.1 - Volume des ventes

Les conseillers de LifeVantage doivent satisfaire à l'exigence relative au volume des ventes et à l'exigence relative au volume des ventes de groupe, comme il est précisé dans le plan de rémunération de LifeVantage, afin de satisfaire aux exigences associées à un rang particulier. LifeVantage permettra aux conseillers de LifeVantage qui ne parviennent pas à se qualifier au cours d'un mois donné de rattraper le volume nécessaire une fois par année civile, sans frais. Par la suite, un consultant de LifeVantage peut se qualifier jusqu'à deux fois de plus au cours d'une même année civile, en complétant le volume nécessaire et en payant des frais de 100 \$ à chaque fois.

11.2 - Pas de restrictions territoriales

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

11.3 - Règle des 70 % de ventes

La règle des 70 % de ventes signifie qu'au moment de passer une nouvelle commande de produits, chaque consultant de LifeVantage est

réputé avoir certifié qu'il a vendu ou consommé au moins 70 % de tous les produits achetés lors de commandes antérieures. Chaque conseiller de LifeVantage qui reçoit des rabais, des primes ou des commissions et qui commande des produits supplémentaires accepte de conserver la documentation qui démontre la conformité à cette politique, y compris la preuve des ventes au détail, pendant une période d'au moins quatre (4) ans. Le conseiller de LifeVantage accepte de mettre ces documents à la disposition de la société à la demande de cette dernière. Le non-respect de cette exigence ou la fausse déclaration de la quantité de produits vendus ou consommés dans le but de progresser dans le plan de rémunération de LifeVantage constitue une violation du contrat et un motif de résiliation. En outre, le non-respect de cette exigence permet à la société de récupérer toutes les commissions versées au consultant LifeVantage pour toute période au cours de laquelle cette documentation n'est pas conservée ou pour laquelle cette disposition n'a pas été respectée.

11.4 - Recettes des ventes

Les consultants de LifeVantage doivent fournir à leurs clients revendeurs un reçu officiel de LifeVantage au moment de la vente. Ces reçus énoncent les droits de protection des consommateurs prévus par la loi applicable. Les consultants de LifeVantage doivent conserver tous les reçus de vente pendant une période de quatre (4) ans et les fournir à LifeVantage à la demande de la société. Les dossiers documentant les achats des clients du consultant de LifeVantage seront conservés par LifeVantage. À l'exception du Québec, les consultants de LifeVantage doivent s'assurer que les informations suivantes figurent sur chaque reçu de vente :

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

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

- 1) Le numéro de la licence de commerçant ambulant du consultant LifeVantage ;
- 2) Le nom, l'adresse et le numéro de téléphone et, le cas échéant, l'adresse électronique et le numéro de télécopieur de chaque

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

11.5 - Annulation du contrat de vente avec le consommateur final

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

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

Au Québec :

Les résidents du Québec ayant acheté des biens auprès de LifeVantage Consultant ou de LifeVantage elle-même peuvent annuler leur achat dans les dix (10) jours suivant celui où chacune des parties est en possession d'un double du contrat de vente. Le client peut exercer ce droit de rétractation en (1) retournant les marchandises au commerçant ambulant, en l'occurrence le consultant de LifeVantage, ou à son représentant ; (2) en retournant le contrat écrit au commerçant ou à son représentant ; ou (3) en adressant un avis écrit à cet effet au commerçant ambulant ou à son représentant. Le contrat de vente est annulé dès le retour du bien et l'envoi du formulaire ou de l'avis. Dans les quinze (15) jours suivant la résiliation (le "délai de retour de 15 jours"), les parties doivent restituer ce qu'elles ont reçu l'une de l'autre, sauf si le client, par suite d'un acte ou d'une faute dont il est responsable, n'est pas en mesure de restituer ces biens dans l'état dans lequel il les a reçus. Les frais de restitution sont à charge du commerçant ambulant. Les conseillers de LifeVantage qui vendent des biens à des résidents du Québec assument le risque de perte ou de détérioration de tout bien jusqu'à l'expiration du délai de retour de 15 jours.

SECTION 12 - RABAIS, PRIMES ET COMMISSIONS

12.1 Rabais, primes et qualifications des commissions

Un consultant de LifeVantage doit être actif et se conformer au contrat pour avoir droit à des rabais, des primes et des commissions ("distributions financières"). Tant qu'un consultant de LifeVantage respecte les conditions du contrat, LifeVantage lui versera des distributions financières conformément au plan de rémunération de LifeVantage.

12.1.1 - Ajustement des rabais, primes et commissions

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

12.1.2. - Frais de paiement des commissions

LifeVantage fait appel à divers tiers pour faciliter les paiements à ses consultants LifeVantage et les consultants LifeVantage se verront imposer des frais nominaux ou des frais de transaction facturés par ces tiers pour accéder à leurs gains et/ou les retirer.

12.1.3. - Annulation dans les 30 premiers jours

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

12.2 - Commissions et crédits non réclamés

Les consultants de LifeVantage doivent déposer ou encaisser les distributions financières dans les six mois suivant leur date d'émission. Un paiement non perçu après six (6) mois sera annulé. Après l'annulation d'un paiement, LifeVantage tentera d'en informer le consultant LifeVantage concerné en lui envoyant un avis écrit mensuel à sa dernière adresse connue ou à son adresse électronique, en précisant le montant du paiement et en l'informant qu'il peut demander à ce que le paiement soit réémis. Des frais minimes sont facturés pour toute réémission de paiement.

12.3 - Voyages et primes d'encouragement

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

12.4 - Rapports

Aux seules fins de la présente section 12.4, "LifeVantage" désigne l'entité, ses sociétés affiliées et l'ensemble de ses employés, dirigeants, administrateurs, contractants de LifeVantage, consultants de LifeVantage, clients et agents.

12.4.1 - Rapports de l'organisation de commercialisation

Les consultants de LifeVantage comprennent que LifeVantage fournit régulièrement des informations à chacun de ses consultants de LifeVantage. Ces informations comprennent, sans s'y limiter, des rapports d'activité en ligne ou par téléphone de l'organisation de

marketing, tels que le volume des ventes et le volume des ventes de groupe, ainsi que les activités de parrainage de la lignée descendante (les " informations ").

12.4.2 - Indemnisation du rapport

Chaque consultant de LifeVantage accepte de ne jamais faire valoir une réclamation de quelque nature que ce soit contre LifeVantage, y compris ses dirigeants, administrateurs, employés et sous-traitants de LifeVantage, qui découle de la présentation, de la compilation, du développement, de la publication et de la diffusion par LifeVantage des informations ou qui y est liée de quelque manière que ce soit, y compris, mais sans s'y limiter, une réclamation pour perte de profits, distributions financières et perte d'opportunité. Cet accord de la part de chaque consultant de LifeVantage s'étend à tout acte ou omission d'agir de la part de LifeVantage tel que, mais sans s'y limiter, l'inexactitude, le caractère incomplet, les inconvénients, les retards ou les pertes liés à l'utilisation des informations. Toutefois, le présent article 12.4.2 ne s'applique pas aux réclamations pouvant résulter d'une faute intentionnelle ou d'un mépris inconsidéré des droits des consultants de LifeVantage de la part de LifeVantage.

ARTICLE 13 - GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT DES STOCKS

13.1 - Garantie des produits

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

13.2 - Rachat de stocks

Après trente (30) jours d'achat, les produits non ouverts dont il reste au moins six (6) mois avant la date de péremption peuvent être retournés dans les douze (12) mois suivant l'achat et seront remboursés à 100 %, moins 10 % de frais de manutention et de restockage, sous réserve de la réception d'une autorisation de retour de marchandise (RMA) délivrée par le service d'assistance aux conseillers et conformément à l'article 12.1.1 - Ajustement des rabais, primes et commissions, ci-dessus. Veuillez prévoir un délai de vingt (20) jours à compter de la réception du produit pour le traitement du remboursement.

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

13.3 - Exceptions aux politiques de remboursement

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

ARTICLE 14 - RÈGLEMENT DES LITIGES ET VOIES DE RECOURS

14.1 - Limitation des recours

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

gouvernement.

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

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

- Toute réclamation d'une partie contre l'autre doit être introduite dans un délai d'un an à compter de la date à laquelle l'acte ou l'omission donnant lieu à la réclamation s'est produit. Dans les cas où une négociation informelle est nécessaire, une fois que la négociation informelle est demandée par écrit, les dispositions de la présente politique relatives à la prescription d'un an sont suspendues jusqu'à l'achèvement de la phase de médiation de la présente politique et pendant dix jours civils par la suite.
- À aucun moment, avant l'achèvement des procédures de négociation et de médiation ci-dessous, l'une ou l'autre des parties ne peut engager une procédure d'arbitrage ou de litige liée au présent accord ou à l'entreprise, sauf indication contraire dans la présente politique de résolution des litiges.
- Toutes les offres, promesses, conduites et déclarations, orales ou écrites, faites au cours de la négociation et/ou de la médiation par l'une ou l'autre des parties, leurs agents, employés, experts et avocats sont confidentielles, privilégiées et irrecevables à quelque fin que ce soit, y compris la mise en cause, dans un procès, un arbitrage ou toute autre procédure impliquant les parties, à condition que les preuves qui sont par ailleurs admissibles ou communicables ne soient pas rendues irrecevables ou non communicables du fait de leur utilisation au cours de la négociation et/ou de la médiation.
- Les négociations informelles et la médiation ont lieu à Toronto, Ontario, Canada, à moins que les parties ne conviennent d'un autre lieu. Les négociations informelles et la médiation ont lieu par téléphone ou par vidéoconférence si l'une des parties le demande.
- Chaque partie est responsable de ses propres honoraires d'avocat, d'expert, de professionnel et de témoin encourus dans le cadre de la poursuite de toute réclamation, quel que soit le forum, à l'exception de ce qui est prévu ci-après.

14.2.1 - Négociation informelle

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

14.2.2 - Médiation

Si les parties ne parviennent pas à résoudre leur différend par une négociation de bonne foi, l'étape suivante de la procédure de

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

14.2.3 - Arbitrage ou litige

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

- Différends faisant l'objet d'un litige : Si une réclamation porte sur une somme inférieure à 35 000 \$ CA et qu'aucune mesure équitable n'est demandée, une action peut être intentée en vertu de la politique d'arbitrage si les parties en conviennent. Si les parties ne conviennent pas de résoudre le différend par l'arbitrage, une plainte peut être déposée devant le tribunal des petites créances ou le tribunal de juridiction générale dans lequel le consultant de LifeVantage réside ou a son principal lieu d'affaires.
- Les litiges font l'objet d'un arbitrage confidentiel contraignant : Si une réclamation porte sur un montant de 35 000 \$ CA ou plus, ou si elle vise à obtenir un redressement équitable, et que les parties ne parviennent pas à résoudre leur différend par le biais des procédures de négociation et de médiation susmentionnées, le différend sera résolu par le biais d'un arbitrage confidentiel exécutoire, tel que décrit ci-dessous. La procédure d'arbitrage se déroulera dans un lieu raisonnablement accessible au consultant de LifeVantage ; toutefois, le jugement sur la sentence peut être rendu par tout tribunal compétent en la matière.

14.3 - Arbitrage administré par ADR Chambers.

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

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

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

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

- i. L'audience d'arbitrage commence au plus tard 365 jours après la date de nomination de l'arbitre et ne dure pas plus de cinq jours ouvrables.
- ii. Les parties disposent d'un temps égal pour présenter leurs arguments respectifs.
- iii. La sentence arbitrale consistera en une déclaration écrite énonçant la décision prise à l'égard de chaque demande. Elle contient également une déclaration écrite concise des constatations et conclusions essentielles sur lesquelles elle est fondée.
- iv. Tout litige relatif à la question de savoir si le litige est soumis à l'arbitrage sera tranché par voie d'arbitrage.
- v. L'arbitrage doit être effectué sur une base individuelle et non dans le cadre d'une action collective ou consolidée.
- vi. Les parties renoncent expressément à leur droit d'être jugées par un jury ou par un tribunal, sauf dans les cas expressément prévus dans le présent document.
- vii. L'arbitre dispose d'un pouvoir discrétionnaire total sur la procédure de découverte et de production, à l'exception du fait que les chambres ADR ne peuvent pas administrer d'arbitrage à demandeurs multiples ou d'arbitrage collectif. À cet égard, les parties conviennent spécifiquement qu'elles ne peuvent porter plainte contre l'autre partie qu'à titre individuel et non en tant que membre d'un groupe dans le cadre d'une prétendue procédure collective ou représentative, y compris, mais sans s'y limiter, une action collective ou un arbitrage collectif. L'arbitre ne doit pas combiner ou consolider la demande de plus d'une partie sans le consentement écrit de toutes les parties concernées par une procédure d'arbitrage. Les Chambres ADR ne peuvent pas administrer un arbitrage à demandeurs multiples ou un arbitrage collectif, car les parties conviennent spécifiquement que l'arbitrage se limitera à la résolution de réclamations individuelles.
- viii. Les parties conviennent que l'arbitre n'est pas habilité à.. :
 - 1. Accorder une réparation supérieure à celle prévue par le présent accord ;
 - 2. Accorder des dommages-intérêts consécutifs ou punitifs ou tout autre dommage non mesuré par les dommages réels et directs de la partie gagnante ; ou
 - 3. Ordonner une consolidation ou un arbitrage collectif, consolider les réclamations de plusieurs personnes ou présider de quelque manière que ce soit une procédure représentative ou collective.
- ix. Chaque partie a le droit d'être représentée par un avocat lors de l'arbitrage.
- x. La décision de l'arbitre est définitive et contraignante pour les parties et cette décision peut, le cas échéant, faire l'objet d'un jugement devant une juridiction à laquelle les parties ont reconnu la compétence, comme indiqué dans l'accord. La présente convention d'arbitrage survit à l'annulation ou à la résiliation de l'accord.
- xi. L'autorité de l'arbitre se limite à trancher le litige soumis par les parties à l'arbitrage. Par conséquent, aucune décision d'un arbitre ne peut servir de précédent dans d'autres arbitrages, sauf dans le cas d'un litige entre les mêmes parties, auquel cas elle pourrait être utilisée pour empêcher que la même plainte soit ré-arbitrée.
- xii. Les parties peuvent régler un différend entre elles après l'introduction de la procédure d'arbitrage sans l'approbation ou l'intervention de l'arbitre chargé du différend.

14.4 - Confidentialité des procédures de règlement des litiges

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

- i. La substance ou la base de la controverse, du litige ou de la réclamation ;
- ii. La substance ou le contenu de toute offre de règlement ou de toute discussion ou offre de règlement liée au litige ;
- iii. Les actes de procédure, ou le contenu de tout acte de procédure, ou les pièces jointes, déposés dans le cadre d'une procédure d'arbitrage ;

- iv. Le contenu de tout témoignage ou de toute autre preuve présenté lors d'une audience d'arbitrage ou obtenu par le biais d'une enquête préalable dans le cadre de l'arbitrage ;
- v. Les conditions ou le montant de toute sentence arbitrale ou ;
- vi. Les décisions de l'arbitre sur les questions de procédure et/ou de fond soulevées dans l'affaire.

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

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

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

14.6 - Mesures d'urgence et mesures injonctives

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

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

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

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

L'une ou l'autre partie peut intenter une action devant un tribunal dûment investi de la compétence d'exécuter une sentence ou une ordonnance d'arbitrage, y compris, mais sans s'y limiter, une ordonnance de mesures d'urgence.

14.7.2 - Demandes d'aide d'urgence

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

14.7.3 - Sanctions disciplinaires

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

14.8 - Recours

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

14.9 - Renonciation aux recours collectifs

Tous les litiges, qu'ils soient soumis à l'arbitrage ou aux tribunaux, qui découlent du contrat ou s'y rapportent, qui découlent de l'activité de LifeVantage ou s'y rapportent, ou qui découlent de la relation entre les parties ou s'y rapportent, doivent être présentés et traités sur une base individuelle. Les parties renoncent à leurs droits de poursuivre toute action contre l'autre partie et/ou leurs propriétaires, dirigeants, administrateurs et agents respectifs, sur une base collective ou consolidée.

14.10 - Droit applicable

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

14.11 - Honoraires et frais de justice

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

14.12 - Sanctions disciplinaires, manquements et recours

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

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

14.13 - Résidents du Québec

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

14.14 - Procédure statutaire de plainte ou d'enquête

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

SECTION 15 - COMMANDE

15.1 - Client

Les consultants de LifeVantage sont encouragés à promouvoir le programme clients de LifeVantage auprès de leurs clients. Ce programme permet aux clients d'acheter leurs produits LifeVantage directement auprès de LifeVantage par le biais de commandes d'abonnement ou de commandes ponctuelles. Les clients peuvent commander en ligne sur le site Internet de LifeVantage ou simplement appeler le numéro de commande gratuit de LifeVantage pour passer leurs commandes, qu'ils peuvent débiter de leur carte de crédit. LifeVantage enverra alors les produits commandés directement au client et donnera au consultant LifeVantage référencé un crédit pour ces commandes.

15.2 - Achat de produits LifeVantage

Chaque consultant de LifeVantage doit acheter ses produits directement auprès de LifeVantage sous son numéro de consultant de LifeVantage. Si un consultant de LifeVantage achète des produits auprès d'un autre consultant de LifeVantage ou de toute autre source, le consultant de LifeVantage qui achète ne recevra pas le volume des ventes et/ou toute distribution financière éventuelle associée à cet achat.

15.3 - Politiques générales de commande

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

15.4 - Politique d'expédition et de commandes en souffrance

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

15.5 - Confirmation de l'ordre

Le consultant de LifeVantage et/ou le destinataire d'une commande doit confirmer que le produit reçu correspond au produit indiqué sur la facture d'expédition et qu'il n'est pas endommagé. Si LifeVantage n'est pas informée de toute anomalie ou de tout dommage dans les trente (30) jours suivant l'expédition, le conseiller de LifeVantage n'a pas le droit de demander une correction.

15.6 - Abandon de produits

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

SECTION 16 - PAIEMENT ET EXPÉDITION

16.1 - Dépôts

Aucune somme d'argent ne doit être versée ou acceptée par un conseiller de LifeVantage pour une vente à l'un de ses clients revendeurs personnels, sauf au moment de la livraison du produit. Les conseillers de LifeVantage ne doivent pas accepter d'argent de la part de leurs clients revendeurs en vue d'un dépôt dans l'attente de livraisons futures.

16.2 - Insuffisance de fonds

Il incombe à chaque consultant de LifeVantage de s'assurer que son compte dispose de fonds ou de crédits suffisants pour couvrir toute commande d'abonnement mensuel ou toute autre commande. LifeVantage n'est pas tenue de communiquer avec les consultants de LifeVantage au sujet des commandes annulées en raison d'une insuffisance de fonds ou de crédit. Ce type d'annulation de commande peut entraîner l'impossibilité de recevoir le produit ou de satisfaire aux exigences de volume de ventes du consultant de LifeVantage pour le mois.

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

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

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

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

ARTICLE 17 - INACTIVITÉ ET ANNULATION

17.1 - Effet de l'annulation

Tant qu'un consultant de LifeVantage demeure actif et qu'il respecte les conditions de la convention, LifeVantage lui versera des distributions financières conformément au plan de rémunération de LifeVantage. Les distributions financières d'un consultant de LifeVantage constituent la contrepartie intégrale des efforts et des activités du consultant de LifeVantage visant à générer des ventes (y compris la mise sur pied d'une organisation de marketing). À la suite de la résiliation et/ou du non-renouvellement du contrat d'un consultant de LifeVantage conformément à une ou plusieurs des méthodes énoncées dans le présent article 17 ou à d'autres dispositions des présentes (collectivement appelées "résiliation"), l'ancien consultant de LifeVantage n'a aucun droit, titre, réclamation ou intérêt à l'égard de l'organisation de marketing qu'il a exploitée, ni aucune commission ou prime provenant des ventes générées par l'organisation de marketing. Un consultant de LifeVantage dont l'activité de consultant de LifeVantage est annulée perdra définitivement tous ses droits en tant que consultant de LifeVantage. Cela comprend l'annulation des droits de vendre des produits LifeVantage et l'annulation des droits de recevoir des distributions financières futures résultant des ventes et autres activités de l'ancien organisme de commercialisation du consultant LifeVantage. En cas d'annulation, les consultants de LifeVantage acceptent de renoncer à tous les droits qu'ils peuvent avoir, y compris, mais sans s'y limiter, les droits de propriété, sur leur ancienne organisation de commercialisation et sur les primes, commissions ou autres rémunérations provenant des ventes et autres activités de leur ancienne organisation de commercialisation. À la suite de la résiliation de son contrat par un consultant de LifeVantage, ce dernier ne doit pas se présenter comme un consultant de LifeVantage et n'a pas le droit de vendre des produits de LifeVantage. Un consultant de LifeVantage dont le contrat est résilié ne recevra des distributions financières que pour la dernière période de commission complète au cours de laquelle il était actif et qualifié avant la résiliation (moins les montants retenus au cours d'une enquête précédant une résiliation involontaire). Les consultants LifeVantage peuvent présenter une nouvelle demande en tant que consultant LifeVantage conformément au contrat.

17.2 - Annulation pour cause d'inactivité

Un consultant de LifeVantage a la responsabilité de diriger son organisation de marketing en donnant le bon exemple en matière de production personnelle de ventes aux consommateurs finaux. Sans cet exemple et ce leadership, le consultant de LifeVantage perdra son droit de recevoir des distributions financières provenant des ventes générées par l'entremise de son organisation de marketing lorsqu'il n'atteindra pas le volume de ventes requis de 150 pour toute période de commission. Si un consultant LifeVantage ne perçoit pas de distribution financière pendant une période de six (6) mois civils consécutifs, la Société peut résilier le contrat pour inactivité et peut, à la seule discrétion de la Société, reclasser le consultant LifeVantage en tant que client et créer un compte client pour cet ancien consultant LifeVantage afin de permettre à la Société de continuer à traiter les commandes de produits, y compris les commandes d'abonnements mensuels valides, figurant dans le dossier au moment de la résiliation. La résiliation prendra effet le jour suivant le dernier jour du sixième mois d'inactivité. LifeVantage informera les consultants LifeVantage de leur reclassement en tant que clients au moins trente (30) jours avant le reclassement. En cas de reclassement de consultant LifeVantage en client conformément au présent article 17.2, vous reconnaissez et acceptez que tous les achats personnels de produits effectués par vous après un tel reclassement, qu'il s'agisse d'un abonnement ou non, seront régis par le contrat de client LifeVantage, qui peut être consulté à l'adresse [\[https://www.lifevantage.com/ca-fr/customer-application\]](https://www.lifevantage.com/ca-fr/customer-application), et dont les conditions sont incorporées aux présentes. Un consultant LifeVantage qui a été reclassé en tant que client peut se réinscrire en tant que nouveau consultant LifeVantage conformément au contrat.

17.3 - Annulation involontaire

La violation par un consultant de LifeVantage de l'une ou l'autre des conditions du contrat peut entraîner l'une ou l'autre des sanctions et/ou actions prévues dans le contrat, y compris l'annulation involontaire du contrat. Sauf disposition contraire dans l'avis d'annulation, l'annulation prend effet à la date à laquelle l'avis écrit est envoyé par la poste, par télécopieur ou remis à un service de messagerie express à la dernière adresse connue du consultant de LifeVantage, à son adresse électronique ou à son numéro de télécopieur, ou à son avocat, ou à la date à laquelle le consultant de LifeVantage reçoit un avis réel d'annulation, selon la première éventualité. La conclusion de tout autre contrat après l'annulation, si elle est accordée, doit être initiée par la société et à sa discrétion.

17.4 - Annulation volontaire

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

17.5 - Non-renouvellement

Un consultant de LifeVantage peut volontairement résilier son contrat en envoyant un avis écrit dans les trente (30) jours suivant le premier jour de la date anniversaire. La société peut également, à sa discrétion, choisir de ne pas renouveler le contrat à la date d'anniversaire du contrat, comme le prévoit le présent contrat.

17.6 - Résiliation pour raisons de commodité

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

SECTION 18 - DÉFINITIONS

Acceptation - désigne l'acceptation de la demande de devenir consultant de LifeVantage en remplissant un contrat de consultant de LifeVantage et en le remettant à LifeVantage. "L'acceptation est réputée se produire lorsque LifeVantage accepte une demande et un contrat de consultant LifeVantage valides de la part d'une personne qui a décidé de devenir consultant LifeVantage.

Consultant actif ou actif de LifeVantage - a le sens qui lui est donné dans le plan d'indemnisation.

Contrat - désigne le contrat entre la société et chaque consultant de LifeVantage, tel que défini à l'article 2.1, dans sa forme actuelle ou tel que modifié par LifeVantage de temps à autre, à sa seule discrétion. Ces documents sont désignés collectivement sous le nom de "contrat".

Rupture - Les termes "rupture", "défaut" et "violation" désignent une transgression ou une violation réelle ou présumée de toute partie de l'accord.

Centre(s) d'affaires - désigne les postes de consultants supplémentaires placés dans le cadre de l'activité initiale de consultant de LifeVantage, comme le permet le plan de rémunération de LifeVantage en vigueur avant le [TBD].

Annulation - désigne la cessation de l'activité d'un consultant de LifeVantage. L'annulation peut être volontaire ou involontaire, en raison d'un non-respect, d'un non-renouvellement ou d'une inactivité. La résiliation est parfois utilisée ici de manière interchangeable avec l'annulation.

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

Client - désigne toute personne morale dont le contrat de client LifeVantage a été accepté par la société. Les clients de LifeVantage peuvent obtenir des prix inférieurs par le biais d'un abonnement dans le cadre duquel ils reçoivent chaque mois les produits choisis, payés sous forme de frais mensuels récurrents. Un client n'est pas un consultant LifeVantage et n'a droit à aucune distribution financière ni à la revente du produit.

Bénéfice des ventes aux clients - a la signification indiquée dans le plan de rémunération.

Participant - désigne les consultants et les clients de LifeVantage qui ont été inscrits en tant que consultants ou clients de LifeVantage par un autre consultant de LifeVantage, qui est leur agent d'inscription.

Inscrit - a le sens qui lui est donné dans le plan de rémunération. En outre, l'adhérent peut parrainer ou placer le nouveau conseiller à son poste ou, s'il s'agit d'un conseiller, à tout autre poste au sein de son organisation de marketing. Pour éviter toute ambiguïté, les clients ne pourront être placés qu'au poste de consultant de LifeVantage. Le poste sous lequel le nouveau consultant ou client est placé est le "parrain du placement". Le même consultant de LifeVantage peut être à la fois l'enrôleur et le parrain de placement.

Génération - a la signification indiquée dans le plan d'indemnisation.

Bonne réputation - a le sens qui lui est donné dans le plan de rémunération.

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

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

Leadership Match - a la signification indiquée dans le plan de rémunération.

Pool de leadership - a la signification indiquée dans le plan de rémunération.

Commissions de niveau - a le sens qui lui est donné dans le plan de rémunération.

Consultant de LifeVantage - désigne un entrepreneur indépendant qui a signé et rempli le contrat officiel de consultant de LifeVantage et dont le contrat de consultant de LifeVantage a été accepté par LifeVantage. Un consultant LifeVantage doit remplir certaines conditions et est responsable de la motivation, du soutien et du développement des consultants LifeVantage de son organisation de marketing respective. Les consultants LifeVantage ont le droit d'acheter des produits LifeVantage au prix de détail ou par abonnement, d'inscrire des clients et de nouveaux consultants LifeVantage, et de participer au plan de rémunération de LifeVantage.

Organisme de commercialisation - désigne le réseau de consultants et de clients de LifeVantage qui existent dans le cadre de l'entreprise d'un consultant de LifeVantage et est également appelé "ligne descendante". Chaque consultant de LifeVantage comprend que (1) les consultants de LifeVantage n'ont aucun droit de propriété ou de possession, titre ou intérêt dans une personne, une entité ou une organisation de l'organisation de marketing ou dans tout matériel généré par LifeVantage ou créé par les consultants de LifeVantage ou toute autre personne ou entité dans la mesure où il consiste, en tout ou en partie, en des renseignements sur l'organisation de

marketing de LifeVantage ou toute partie de l'entente ; (2) le seul droit de propriété d'un consultant de LifeVantage à l'égard d'une organisation de commercialisation est le droit contractuel de recevoir des distributions financières comme indiqué dans le contrat ; et (3) LifeVantage est le seul propriétaire de tous les droits, titres, intérêts et matériaux de l'organisation de commercialisation.

Rapport d'activité de l'organisme de commercialisation - désigne un rapport mensuel généré par LifeVantage qui fournit des données essentielles relatives à l'identité des consultants de LifeVantage, aux clients, aux informations sur les ventes et à l'activité d'inscription de l'organisme de commercialisation de chaque consultant de LifeVantage. Ce rapport contient des informations confidentielles et des secrets commerciaux qui sont la propriété de LifeVantage. Il est la propriété exclusive de LifeVantage.

Matériel officiel de LifeVantage - désigne la littérature, les enregistrements audio ou numériques et autres matériels développés, imprimés, publiés et distribués par LifeVantage aux consultants et clients de LifeVantage.

Rang payé - a la signification indiquée dans le plan de rémunération.

Prime de vente personnelle - a la signification indiquée dans le plan de rémunération.

Parrain du placement - a le sens qui lui est donné dans le présent document et dans le plan d'indemnisation.

Recruter - désigne le parrainage, la sollicitation, l'inscription, l'encouragement ou l'effort d'influencer de toute autre manière, directement ou indirectement (y compris, mais sans s'y limiter, l'utilisation d'un site Web ou de Réseaux Sociaux), ou par l'intermédiaire d'un tiers, un autre consultant de LifeVantage à s'inscrire ou à participer à une activité concurrente. Ce comportement constitue du recrutement même si les actions du consultant sont en réponse à une demande ou à un contact effectué par un autre consultant.

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

Roll-Up - désigne la méthode par laquelle un poste laissé vacant par un consultant LifeVantage dont le contrat respectif a été résilié est pourvu au sein d'une organisation de marketing.

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

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

Abonnement - désigne le programme facultatif de LifeVantage par lequel les produits sont automatiquement expédiés aux consultants et aux clients de LifeVantage. Les abonnements sont intégrés au "contrat" et peuvent être trouvés dans le cadre de la demande et du contrat de consultant LifeVantage ou de la demande et du contrat de client LifeVantage.

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

Upline - a la signification indiquée dans le plan d'indemnisation.