



UNICITY

Politiques et procédures

Canada

En vigueur le 15 janvier 2020

Table des matières

1

Section 1 – Définitions

3

Section 2 – Processus pour devenir Distributeur

8

Section 3 – Responsabilités du Distributeur

11

Section 4 – Parrainage

13

Section 5 – Commande de produits et de matériel de vente

18

Section 6 – Promotion des produits Unicity et de l’opportunité d’affaires

23

Section 7 – Rémunération des Distributeurs

25

Section 8 – Résiliation du contrat de distribution

29

Annexe A

Les Politiques et Procédures du Canada (les « Politiques et Procédures ») sont effectives et contraignantes pour les Distributeurs d’Unicity Canada, inc. (qui, avec ses filiales actuelles, ses successeurs et ses ayants droit, sont collectivement désignés ici comme « Unicity ») à compter de la date d’entrée en vigueur ci-dessus. Les activités des Distributeurs à partir de la date d’entrée en vigueur de ces Politiques et Procédures doivent être en accord avec ces Politiques et Procédures. Unicity peut modifier le Contrat, tel que défini ci-dessous, à tout moment et à sa discrétion, et ces modifications seront effectives et contraignantes trente (30) jours après leur apparition sur www.unicity.com, dans une publication officielle d’Unicity, dans les réimpressions des Politiques et Procédures, ou sur notification écrite ou électronique de ces modifications.

Les Politiques et Procédures régissent la manière dont un Distributeur canadien mène ses affaires avec Unicity, les autres Distributeurs et les Clients. Le Plan de Rémunération d’Unicity Canada (le « Plan de Rémunération »), le Contrat de Distributeur Indépendant (le « Contrat de Distributeur »), et ces Politiques et Procédures constituent un contrat complet (le « Contrat ») entre chaque Distributeur respectif et Unicity. Toute interprétation, clarification, exclusion ou exception à ce Contrat, pour être effective, doit être faite par écrit et signée par un dirigeant autorisé d’Unicity. Lorsque le contexte le permet, le singulier inclut le pluriel et vice versa et un genre inclut n’importe quel genre. Le maintien d’un Distributeur dans son statut de Distributeur, l’acceptation de récompenses en vertu du Plan de rémunération ou l’acceptation de tout autre avantage en vertu du Contrat constituent une acceptation du Contrat et de tous ses amendements. Ce Contrat remplace tous les Contrats entre le Distributeur et Unicity Network, inc., Rexall Showcase International, inc. ou The Enrich Corporation, selon le cas.

Code d’éthique d’Unicity

En tant que Distributeur d’Unicity, je promets et j’accepte que :

- Je serai courtois, respectueux, honnête et juste dans toutes mes relations en tant que Distributeur Unicity, j’exercerai mes activités Unicity de manière à renforcer la réputation positive d’Unicity, et je ne ferai rien qui puisse nuire à cette réputation, notamment en faisant ou en encourageant des actions négatives ou des remarques désobligeantes sur Unicity, ses employés, ses associés ou ses Distributeurs.
- Je m’engage à respecter les conditions de la garantie de satisfaction des produits Unicity avec tous mes clients.
- Je m’acquitterai de mes responsabilités en tant qu’Enrôleur et/ou Parrain en déployant des efforts raisonnables pour former, aider et soutenir de toute autre manière les Distributeurs de mon organisation commerciale et de ma Lignée descendante.
- Je respecterai la relation de Parrainage de chaque Distributeur de la famille Unicity, et je ne tenterai pas d’interférer ou de modifier ces relations.
- Je m’efforcerai d’exécuter toutes les obligations du contrat et de respecter le contrat au mieux de mes capacités, en m’efforçant de respecter l’esprit, ainsi que la lettre, du contrat.
- Je ne ferai aucune déclaration sur un produit Unicity qui ne soit pas contenue et soutenue par les publications officielles actuelles d’Unicity; je ne ferai pas non plus de fausse déclaration sur le potentiel de revenu de l’opportunité commerciale ou du plan de rémunération d’Unicity.
- Je ne présenterai pas de manière inexacte les produits Unicity, le plan de rémunération ou l’opportunité commerciale Unicity; je ne m’engagerai pas non plus dans toute autre pratique manipulatrice, trompeuse ou illégale.

Section 1 – Définitions

Les définitions suivantes entre autres peuvent être utilisées dans le contrat.

A. Distributeur actif. Un Distributeur en règle qui a accumulé le Volume personnel (« VP ») minimum requis par le Plan de rémunération au cours d'un mois de Volume. Une personne doit être un Distributeur actif pour avoir le droit de gagner des récompenses dans le cadre du Plan de rémunération.

B. Commande automatique. La commande automatique (« Commande automatique ») est un programme dans lequel les produits sont automatiquement expédiés aux Distributeurs ou aux clients conformément aux termes d'un contrat de Commande automatique.

C. Récompenses. Tout cadeau, récompense, prime, avantage, paiement ou incitation accordé par Unicity à un Distributeur conformément au Plan de rémunération. Les Récompenses sont basées sur les qualifications dans le cadre du Plan de rémunération. La plupart des Récompenses prennent la forme d'un Volume ou de Points attribués à un compte au nom d'un Distributeur. Les Points peuvent être convertis en paiements en espèces, parfois appelés commissions, primes, crédits ou autres. Les autres Récompenses peuvent être des prix, des produits, des cadeaux, des voyages, des incitations, etc. Les récompenses en espèces qui ne sont pas réclamées dans les quatre-vingt-dix (90) jours sont reconverties en points, qui sont placés sur le compte du Distributeur. Les Récompenses ou les Points non réclamés au moment de la résiliation du contrat du Distributeur sont perdus. L'attribution des récompenses est conditionnée par le respect par le Distributeur de toutes les conditions requises pour gagner des Récompenses, y compris les obligations de ces Politiques et Procédures.

D. Plan de rémunération. Le Plan de rémunération d'Unicity, et tout changement ou amendement à celui-ci, est un programme d'incitation par lequel un Distributeur peut gagner des commissions ou des Récompenses conformément aux règles du Plan de rémunération et peut inclure d'autres programmes ou plans d'incitation, qui sont adoptés de temps à autre par écrit par Unicity.

E. Client. Un consommateur final qui achète des produits Unicity soit directement auprès d'un Distributeur, soit par l'intermédiaire d'Unicity. Les clients comprennent, sans s'y limiter, ceux qui participent aux programmes de Membres, de Clients privilégiés ou de Clients au détail. Les clients ne participent pas au plan de rémunération et n'ont pas droit aux avantages liés au statut de Distributeur.

F. Distributeur. Un entrepreneur indépendant qui a signé et complété l'Accord de distribution indépendante officiel d'Unicity, qui a été accepté par Unicity et dont la relation n'est pas autrement résiliée. Un Distributeur reçoit une licence

pour distribuer les produits Unicity par le biais d'un réseau de distribution Unicity et peut également être désigné par d'autres termes courants tels que : Associé, Propriétaire d'entreprise indépendant, PCI ou autres. De même, un Distributeur peut être désigné par le nom du rang qu'il a atteint dans le plan de rémunération, tel que : Associé, Gérant, Directeur, Diamant Présidentiel, etc. Les clients ne sont pas des Distributeurs. Toute personne ayant obtenu un statut de Distributeur par des moyens autorisés ou non, ou ayant agi ou s'étant présentée comme un Distributeur ou bénéficiaire d'un Contrat de Distribution et a ainsi obtenu tout intérêt bénéficiaire ou présomption d'intérêt bénéficiaire dans un Contrat de Distribution Unicity est un Distributeur et est lié par les devoirs et obligations du Contrat.

G. Contrat de distribution. L'accord juridiquement contraignant entre le Distributeur et Unicity, également appelé Contrat de Distributeur Indépendant, fait partie du Contrat. L'Accord de distribution indépendante peut être modifié de temps à autre selon ses termes ou ceux du Contrat. L'Accord de distribution indépendante doit être rempli par la personne ou l'entité demandant à devenir un Distributeur et qui est soumis à l'acceptation ou peut être rejeté par Unicity. Les conditions générales de l'Accord de distribution indépendante peuvent être trouvées en ligne et au verso de l'Accord de distribution indépendante, qui est joint aux présentes en tant qu'Annexe A et est incorporé aux présentes par cette référence.

H. Droit de distribution. Le droit et la licence accordés à un Distributeur d'acheter, de vendre, de distribuer et de promouvoir les produits Unicity et l'opportunité d'affaires selon les conditions du Contrat.

I. Lignée descendante. Un Distributeur Parrainé ou inscrit et tous les Distributeurs Parrainés ou inscrits successifs de toute la Lignée descendante.

J. Inscrit. Le Distributeur qui recrute un individu peut être reconnu sur le Contrat de Distributeur Indépendant comme l'Inscrit. La personne qui s'inscrit peut également être le Parrain.

K. Premier mois de Volume. Le mois civil au cours duquel Unicity accepte l'Accord de distribution indépendante d'un Distributeur.

L. Lignée de front. Un Distributeur qui est immédiatement en dessous du Parrain dans la Lignée descendante du Parrain.

M. Généalogie. Une liste qui identifie les lignes de Parrainage et fournit des informations confidentielles d'Unicity aux Distributeurs dans le seul but d'aider le Distributeur à construire sa Distribution Unicity. Une Généalogie est une Liste Unicity

(voir Section 3.H) et contient des informations exclusives sur les activités d'Unicity et peut inclure des informations telles que des noms, des informations de contact, etc. Une Généalogie est confidentielle comme indiqué dans le présent Contrat.

N. Volume personnel (VP). La somme du Volume ou des points pour les achats de produits par un Distributeur pour son usage personnel ou dans le but principal de les revendre à des Clients ou par les Clients d'un Distributeur directement auprès d'Unicity pendant un mois de Volume.

O. Points. La valeur ou le Volume attribué à un produit Unicity. Un Distributeur accumule des Points lors de l'achat d'un produit par le Distributeur, ou par ses Clients, ou par la Lignée descendante conformément au Plan de rémunération. Les Points ou le Volume n'ont aucune valeur monétaire à moins d'être correctement échangés.

P. Qualifier. Satisfaire aux exigences permettant d'atteindre un rang, un avantage ou une récompense donnés dans le cadre du Plan de rémunération au cours d'un mois de Volume pendant lequel le Distributeur est en règle.

Q. Rang. Un titre de qualification dans le Plan de rémunération utilisé pour décrire le niveau de reconnaissance ou de récompenses qu'un Distributeur a gagné. Les rangs sont les suivants : Associé, Gérant, Gérant sénior, Gérant exécutif, Directeur, Directeur sénior, Directeur exécutif, Directeur présidentiel, Saphir présidentiel, Rubis présidentiel, Diamant présidentiel, Double Diamant, Triple Diamant, Diamant Couronne royale et Ambassadeur mondial, ainsi que tout autre rang qui pourrait être ajouté au Plan de rémunération de temps à autre.

R. Parrain. La première position de la Lignée ascendante d'un Distributeur. Le « parrainage » consiste à être reconnu sur l'Accord de distribution indépendante en tant que Parrain et/ou à placer le Distributeur sur la Lignée de front du Parrain via le programme de placement (voir section 4.D).

S. Prix de détail suggéré. Prix suggéré pour la vente au détail.

T. Lignée ascendante. Le Parrain d'un Distributeur et les Parrains successifs de chaque Lignée ascendante ou l'enrôleur d'un Distributeur et les enrôleurs successifs de chaque Lignée ascendante.

U. Volume. La valeur ou les points attribués à un produit Unicity. Un Distributeur accumule du Volume lors de l'achat de produits par le Distributeur, ou par les Clients du Distributeur, ou par la lignée descendante du Distributeur conformément au Plan de

rémunération. Le Volume ou les points n'ont aucune valeur monétaire à moins d'être correctement échangés.

V. Mois de Volume. La période utilisée pour calculer les récompenses et les rangs dans le cadre du Plan de rémunération.

Section 2 – Processus pour devenir Distributeur

A. Demande. Une personne peut devenir un Distributeur Unicity en payant les frais de licence de distribution et en effectuant l’une des actions suivantes : (i) en remplissant, signant et renvoyant une (ii) en signant et en envoyant par télécopie un Accord de distribution indépendante dûment rempli à Unicity; (iii) en s’inscrivant auprès d’Unicity par téléphone, puis en envoyant un Accord de distribution indépendante original dûment rempli et signé à Unicity dans les trente (30) jours qui suivent; ou (iv) en soumettant un Accord de distribution indépendante en ligne sur www.unicity.com. Aucun achat de produit n’est requis pour devenir un Distributeur Unicity. Le Contrat de Distributeur Indépendant devient contraignant pour Unicity lorsque le Contrat de Distributeur Indépendant est entré dans la base de données d’Unicity en tant que Distributeur en règle. Unicity se réserve le droit, à sa seule discrétion, de rejeter tout Contrat de Distributeur Indépendant. Unicity n’acceptera pas d’informations inexactes ou fausses sur un Accord de distribution indépendante. Contrat de distribution. Les Contrats de distribution indépendants incomplets, inexacts ou illégaux peuvent être annulés par Unicity. Un Distributeur est responsable d’informer Unicity de tout changement affectant l’exactitude de l’Accord de distribution indépendante.

B. Territoire. L’acceptation par Unicity de l’Accord de distribution indépendante autorise le Distributeur à mener ses activités uniquement dans le pays de sa résidence légale (« Pays d’origine »). Si un Distributeur souhaite mener des activités commerciales avec Unicity en dehors de son Pays d’origine, le Distributeur ne peut le faire que conformément à la politique de Parrainage international d’Unicity (voir Section 4.G).

C. Numéro d’identification du Distributeur. Chaque Distributeur doit avoir un numéro d’identification numérique unique (« Numéro d’identification »). Unicity attribuera le numéro d’identification aux Distributeurs. Tous les individus ou entités (sociétés, partenariats, fiducies, etc.) doivent fournir à Unicity un numéro de sécurité sociale américain ou un numéro d’identification fiscal fédéral valide pour l’individu ou l’entité, ainsi que tout autre document qu’Unicity pourrait exiger.

D. Intérêts bénéficiaires. Une personne ne peut pas avoir ou détenir un intérêt légal, équitable ou bénéficiaire dans ou contrôler les éléments suivants plus d’une société de distribution sans le consentement écrit d’Unicity. Cela inclut le fait d’être un propriétaire, un partenaire, un actionnaire, un membre, un dirigeant, un directeur, un administrateur, un bénéficiaire ou un participant direct ou indirect dans un partenariat, une société, une fiducie ou toute autre entité qui peut être une société de distribution. En ce qui concerne cette disposition, les dispositions suivantes s’appliquent :

- 1) Sans limitation, le conjoint d’un individu, et/ou les membres de son ménage (les personnes domiciliées avec l’individu) sont réputés avoir un intérêt bénéficiaire dans toute société de distribution dans laquelle l’individu a un intérêt; et
- 2) Un mari et une femme peuvent détenir des Accords de distribution distincts uniquement si l’un est le Parrain de l’autre ou s’ils ont le même Parrain. Chaque Distributeur est entièrement responsable du respect : (i) des exigences de Volume; (ii) du rang; et (iii) de toute autre qualification ou exigence du programme pour avoir le droit de gagner des récompenses dans le cadre du Plan de rémunération.

Si un membre du foyer d’un Distributeur ou une personne employée par un Distributeur se livre à un acte ou une activité qui violerait le Contrat s’il était exécuté par le Distributeur, cet acte ou ces activités peuvent être imputés au Distributeur. Ces actes ou activités incluent, mais ne sont pas limités à :

- a) avancer des fonds ou des coûts à un tiers pour acquérir une participation dans un Distributeur;
- b) accorder un prêt à un tiers pour acquérir une participation dans une entreprise de distribution;
- c) avoir une relation familiale proche avec un tiers qui acquiert un intérêt dans un Distributeur sans divulguer cette relation à Unicity;
- d) soutenir financièrement, de quelque manière que ce soit, un tiers dans le cadre d’un litige ou d’une action contre Unicity (y compris le paiement des honoraires d’avocat, le paiement des frais de déplacement, le paiement des frais d’expertise ou autres);
- e) divulguer de quelque manière que ce soit toute information confidentielle, exclusive ou autre à un tiers ou à ses agents; et
- f) conclure un accord ou une entente par lequel un Distributeur acquiert un intérêt bénéficiaire dans un autre Accord de distribution sans le consentement écrit préalable d’Unicity.

E. Sociétés. Unicity peut, à sa discrétion, autoriser une société à devenir un Distributeur. Les demandes soumises par les sociétés doivent être signées par un dirigeant dûment autorisé et contenir le nom et le numéro d’identification fiscale de la société ainsi que les noms des principaux dirigeants, administrateurs et de tous les actionnaires et doivent être accompagnées du Supplément au Contrat de Distribution Indépendant correspondant. En outre, La société doit garantir qu’elle est en règle et que ni la société ni

aucun de ses actionnaires n’agit au nom de, ne détient ou n’est réputé détenir un intérêt légal ou bénéficiaire dans une autre société de distribution Unicity. Unicity peut exiger une copie des statuts d’incorporation, un certificat de bonne réputation ou toute autre information sur la société nécessaire à la protection des intérêts d’Unicity. Si l’Accord de distribution indépendante est accepté par Unicity, la société ne peut par la suite, ni aucun de ses actionnaires, dirigeants ou administrateurs, posséder ou détenir, ou contrôler, directement ou indirectement, un intérêt juridique ou bénéficiaire dans toute autre société de distribution Unicity. Tout transfert de participation dans la société est soumis à la politique de transfert d’Unicity (voir la section 2.M). La société Distributrice (ou l’un de ses actionnaires) qui transfère cinquante pour cent (50 %) ou plus de sa propriété sans le consentement d’Unicity, ou qui transfère tout intérêt à un actionnaire qui détient un intérêt légal ou bénéficiaire dans toute autre société Distributeur d’Unicity, peut être résiliée à la discrétion d’Unicity. Tout transfert d’intérêt à un individu ou à une entité qui possède ou détient, directement ou indirectement, un intérêt légal ou bénéficiaire dans toute autre Distribution Unicity, peut être résilié à la discrétion d’Unicity.

F. Partenariats. Unicity peut, à sa discrétion, autoriser un partenariat à devenir un Distributeur. Les demandes soumises par les partenariats doivent être signées par chaque partenaire et doivent contenir le nom et le numéro d’identification fiscale du partenariat ainsi que les noms de chaque partenaire et être accompagnées du supplément à l’Accord de distribution indépendante correspondant. En outre, le partenariat doit garantir que ni le partenariat ni aucun de ses partenaires n’agit au nom de, ne détient ou n’est réputé détenir un intérêt légal ou bénéficiaire dans une autre Distributeur Unicity. Unicity peut exiger une copie du contrat de partenariat ou toute autre information sur le partenariat nécessaire pour protéger les intérêts d’Unicity. Si le Contrat de Distribution Indépendant est accepté par Unicity, le partenariat ne pourra pas par la suite, ni aucun de ses partenaires, posséder ou détenir ou contrôler, directement ou indirectement, un intérêt légal ou bénéficiaire dans toute autre société de distribution Unicity. Tout transfert de participation dans le partenariat est soumis à la politique de transfert d’Unicity (voir Section 2.M). Le Partenariat de Distribution qui transfère cinquante pour cent (50 %) ou plus de sa propriété sans le consentement d’Unicity peut être résilié à la discrétion d’Unicity. Tout transfert d’un intérêt à un individu ou à une entité qui possède ou détient, ou contrôle, directement ou indirectement, un intérêt légal ou bénéficiaire dans une autre société de distribution d’Unicity sera nul et l’une ou les deux sociétés de distribution pourront être résiliées à la discrétion d’Unicity.

G. Fiducies. Unicity peut, à sa discrétion, permettre à une fiducie de détenir une Distribution. Les demandes soumises par des fiducies doivent être signées par un fiduciaire dûment autorisé et contenir le nom et le numéro d’identification fiscale de la fiducie

ainsi que les noms des bénéficiaires actuels et potentiels de la fiducie et des fiduciaires, et être accompagnées du Supplément à l’Accord de distribution indépendante correspondant. En outre, le fiduciaire doit garantir que la fiducie est valide et que ni la fiducie, ni les fiduciaires, ni aucun des bénéficiaires actuels ou potentiels de la fiducie n’agit pour le compte ou ne détient d’intérêt bénéficiaire dans une autre société de distribution d’Unicity. Unicity peut exiger une copie de l’acte de fiducie ou toute autre information sur la fiducie nécessaire pour protéger les intérêts d’Unicity. Si l’Accord de distribution indépendante est accepté par Unicity, la fiducie ne peut par la suite, ni aucun de ses fiduciaires, administrateurs ou bénéficiaires, posséder ou détenir, ou contrôler, directement ou indirectement, un intérêt juridique ou bénéficiaire dans toute autre société de distribution d’Unicity. Tout transfert d’intérêt de propriété dans la fiducie est soumis à la politique de transfert d’Unicity (voir Section 2.M). Le Distributeur fiduciaire (ou l’un de ses fiduciaires, administrateurs ou bénéficiaires) qui transfère cinquante pour cent (50 %) ou plus de sa propriété sans le consentement d’Unicity, ou qui transfère tout intérêt à un individu ou une entité qui détient un intérêt légal ou bénéficiaire dans tout autre Distributeur Unicity, peut être résilié à la discrétion d’Unicity. Tout transfert de tout intérêt à un individu ou à une entité qui possède ou détient, directement ou indirectement, un intérêt légal ou bénéficiaire dans toute autre société de distribution d’Unicity sera nul et l’une ou l’autre ou les deux sociétés de distribution pourront être résiliées à la discrétion d’Unicity.

H. Entreprises individuelles. Un Distributeur détenu par une entreprise individuelle doit fournir à Unicity un numéro d’identification fiscale et une déclaration de propriété, ainsi que tout autre document nécessaire qui pourrait être demandé. Tout transfert d’intérêt de propriété dans l’entreprise individuelle de distribution est soumis à la politique de transfert d’Unicity (voir Section 2.M). L’entreprise individuelle de distribution qui transfère cinquante pour cent (50 %) ou plus de sa propriété sans le consentement d’Unicity peut être résiliée à la discrétion d’Unicity. Tout transfert d’un intérêt à un individu ou à une entité qui possède ou détient, directement ou indirectement, un intérêt légal ou bénéficiaire dans toute autre société de distribution d’Unicity sera nul et l’une ou l’autre ou les deux sociétés de distribution pourront être résiliées à la discrétion d’Unicity.

I. Autres entités. Les contrats de distribution détenus par des sociétés à responsabilité limitée, des sociétés à responsabilité limitée, des associations non constituées en société ou d’autres organisations doivent fournir à Unicity leur numéro d’identification fiscale, une déclaration de propriété et tout autre document jugé nécessaire par Unicity, y compris le Supplément au Contrat de Distribution Indépendant correspondant. Si l’Accord de distribution indépendante est accepté par Unicity, l’entité ne peut par la suite, ni aucun de ses dirigeants, ni aucun de ses propriétaires légaux ou effectifs, posséder ou

détenir ou contrôler, directement ou indirectement, un intérêt effectif dans toute autre Distribution Unicity. Tout transfert de participation dans une société de distribution est soumis à la politique de transfert d'Unicity (voir Section 2.M). Une société à responsabilité limitée, un partenariat à responsabilité limitée, une autre organisation ou une association non constituée en personne morale qui transfère cinquante pour cent (50 %) ou plus de sa propriété sans le consentement d'Unicity peut être résilié à la discrétion d'Unicity. Tout transfert d'un intérêt à un individu ou une entité qui possède ou détient, directement ou indirectement, un intérêt légal ou bénéficiaire dans une autre société de distribution d'Unicity sera nul et l'une ou l'autre ou les deux sociétés de distribution pourront être résiliées à la discrétion d'Unicity.

J. Mariage de Distributeurs existants. Si deux Distributeurs existants se marient, ils peuvent maintenir leurs Distributions séparées et indépendantes. Après le mariage, cependant, les droits des Distributeurs mariés à effectuer des changements de compte ou de Parrain peuvent être limités à la discrétion d'Unicity.

K. Divorces de Distributeurs ou dissolutions d'associations commerciales. Si une action est engagée pour dissoudre le mariage de Distributeurs mariés ou pour dissoudre une concession détenue par une société, partenariat, fiducie, société à responsabilité limitée, partenariat à responsabilité limitée ou autre organisation et association non constituée en société ou autre entité ou similaire (ci-après « Association commerciale »), le Contrat de distribution indépendant restera en vigueur jusqu'à ce qu'Unicity reçoive une notification écrite satisfaisante, soumise à l'approbation d'Unicity, de la part de toutes les parties ou une ordonnance certifiée d'un tribunal en décidant autrement. Toute violation d'un accord pendant une telle dissolution sera régie par les termes de ce Contrat. Les Distributeurs divorcés ou une Association Commerciale dissoute devront soumettre à Unicity une copie certifiée conforme des documents suivants : tout jugement, décret ou accord juridique spécifiant la manière dont les commissions futures doivent être émises. Tout transfert d'un intérêt quelconque à un individu ou une entité qui possède ou détient, directement ou indirectement, un intérêt légal ou bénéficiaire dans toute autre concession de distribution d'Unicity sera nul et l'une ou l'autre ou les deux concessions de distribution pourront être résiliées à la discrétion d'Unicity.

L. Décès d'un Distributeur. Dans l'éventualité du décès d'un Distributeur, ou du décès d'un individu détenant une participation majoritaire dans une société de distribution, Unicity permettra à la société de distribution du Distributeur décédé à transférer à un membre de la famille immédiate, ou à une personne ou entité spécifiée dans un testament ou une fiducie légalement reconnus (l'« Héritier »), ou permettre à la société de distribution de l'entité de rester en règle, indépendamment du transfert de la participation majoritaire, selon le cas, que l'Héritier détienne ou non déjà une participation dans une société de distribution distincte, et à condition que la société de distribution de l'Héritier (le cas échéant) et la société de distribution dont il hérite soient en règle, et que l'Héritier respecte pleinement le Contrat. Chacune de ces entreprises de distribution doit se qualifier séparément conformément au plan de rémunération afin d'être admissible aux prix et à la reconnaissance.

Afin d'effectuer un tel transfert, le représentant autorisé de la succession ou de la fiducie doit fournir des documents satisfaisants à Unicity, qui peuvent inclure un certificat de décès certifié, une ordonnance du tribunal, une certification de la fiducie, et/ou tout autre document qu'Unicity juge nécessaire, et un Accord de distribution indépendante modifié au nom du Distributeur recevant la concession, dans le cas d'une personne physique, ou un Accord de distribution indépendante modifié en cas de changement de contrôle de la concession d'une entité. Cette cession ou ce transfert doit avoir lieu dans un délai raisonnable, mais pas plus d'un an à compter de la date du décès en question.

M. Transfert d'un Accord de distribution. Unicity décourage le transfert d'un Contrat de Distribution ou de tout intérêt dans un Contrat de Distribution. À l'exception de ce qui est indiqué ci-dessus dans le cas du décès d'un Distributeur, un Distributeur doit suivre les procédures suivantes pour vendre, céder ou autrement transférer, volontairement ou involontairement, un Accord de distribution ou tout intérêt dans celui-ci (collectivement dénommés « Transferts »). Les transferts doivent être approuvés par Unicity comme indiqué ci-dessous :

1) Le transfert volontaire ou involontaire (y compris le transfert résultant d'une faillite) d'un Accord de distribution ou de tout intérêt dans celui-ci est soumis à l'approbation d'Unicity et est soumis au droit de première offre d'Unicity, suivi du droit de première offre du premier Parrain Lignée ascendante du Distributeur transféré qui est en règle et qui est qualifié pour gagner des Récompenses.

a) Un Distributeur Unicity qui reçoit une Offre de bonne foi d'un tiers (telle que définie ci-après) pour l'achat d'une Société de Distribution (ou pour l'achat d'une participation de cinquante pour cent [50 %] ou plus d'une Société, d'un Partenariat, d'une Fiducie ou d'une Association Commerciale détenant une Société de Distribution, dans une série d'achats ou dans l'ensemble) doit d'abord offrir de vendre cet Accord de distribution (ou cette participation) à Unicity selon les mêmes conditions que celles contenues dans l'offre de bonne foi d'un tiers. Le Distributeur cédant ou le cessionnaire proposé doit remettre l'offre de bonne foi d'un tiers par écrit au service de conformité des Distributeurs d'Unicity et Unicity disposera d'un délai de dix (10) jours ouvrables à compter de la réception de cette notification pour rendre une décision (le tout par notification personnelle au Service de Conformité des Distributeurs d'Unicity) pour accepter l'offre si elle le souhaite. Une « offre de bonne foi d'un tiers » est une offre écrite indépendante faite par un tiers (qui n'est pas un Distributeur d'Unicity) pour l'achat de la Société de Distribution ou de tout intérêt dans celle-ci, ou une décision de justice définitive et sans appel approuvant la vente de la Société de Distribution ou de tout intérêt dans celle-ci à un tiers (pas un Distributeur Unicity), qu'Unicity, à sa seule discrétion, détermine comme étant une offre légitime. La preuve d'une offre légitime peut inclure, mais n'est pas limitée à, des espèces ou des titres déposés sur un compte séquestre, la preuve d'un engagement de prêt, et d'autres mesures substantielles prises dans le seul but d'acheter ce Contrat de Distribution. Unicity

demandera, dans les 10 jours suivant la réception de l'avis de l'Offre de bonne foi d'un tiers, si elle détermine que des éléments supplémentaires sont nécessaires, les preuves nécessaires pour déterminer la légitimité de l'Offre de bonne foi d'un tiers, et il communiquera ses préoccupations par courrier électronique ou par des moyens raisonnables à l'autorité de régulation des marchés publics. la partie fournissant l'avis. La preuve sera alors fournie à Unicity par signification personnelle au service de conformité du Distributeur. Unicity disposera alors de 10 jours, après la réception de la preuve demandée, pour accepter l'offre si elle le souhaite. Une fois qu'Unicity aura exercé ce choix et payé la contrepartie sur le site Web du Distributeur. Selon les mêmes conditions générales que celles contenues dans l'Offre de bonne foi d'un tiers, la concession de distribution sera transférée à Unicity ou à ses ayants droit.

b) Si Unicity ne parvient pas à exercer son droit de première offre dans le délai de dix (10) jours, le Distributeur, individu ou entité, demandant un transfert devra offrir de vendre la Société de Distribution ou tout intérêt dans celle-ci au premier Parrain de Lignée ascendante de la Société de Distribution, selon les mêmes conditions générales que ceux contenus dans l'Offre de bonne foi d'un tiers. Le premier Parrain de l'époque disposera d'un délai de dix (10) jours ouvrables après la réception de l'avis, afin d'accepter ou de refuser cette offre. Si le premier Parrain Lignée ascendante accepte l'offre, il doit fournir un avis écrit à Unicity au moment de l'acceptation. Dès l'exercice de ce choix par le premier Parrain de Lignée ascendante et le paiement de la contrepartie selon les mêmes conditions générales que ceux contenus dans l'offre de bonne foi d'un tiers, l'offre d'Unicity sera considérée comme une offre de bonne foi. La concession sera alors « fusionnée » avec la concession du premier Parrain de Lignée ascendante conformément aux procédures de transfert de concession d'Unicity.

c) Si le premier Parrain de Lignée ascendante ne parvient pas à exercer le droit de première offre du Distributeur dans le délai imparti, le Distributeur demandant un transfert peut transférer la Distribution ou tout intérêt dans celle-ci selon les mêmes conditions générales que ceux contenus dans l'Offre de bonne foi d'un tiers, à condition que le Distributeur cédant se conforme à toutes les autres procédures de transfert contenues dans cette section et qui peuvent être établies de temps à autre par Unicity, et qu'il signe un Contrat de Distribution Indépendant.

d) Le droit de première offre s'applique à chaque nouvelle Offre de bonne foi d'un tiers reçue par le Distributeur cédant.

e) Les procédures relatives au droit de première offre ne s'appliquent pas au transfert d'une concession ou de tout intérêt dans celle-ci, comme décrit ci-dessous :

i) Un transfert entre mari et femme dans lequel le conjoint cédant continue à détenir un intérêt bénéficiaire; ou

ii) Un transfert autorisé d'un Distributeur individuel vers une société, un partenariat, une fiducie ou une association commerciale appartenant au conjoint non cédant, et le conjoint cédant continue de posséder une participation dans l'association commerciale.

iii) Un transfert d'un particulier à une société, une fiducie ou une association commerciale, à condition que le particulier possède 100 % de la société, de la fiducie ou de l'association commerciale.

f) Un transfert de tout intérêt (y compris ceux de la Section 2.M.1.e) requiert l'approbation écrite préalable d'Unicity et la soumission d'un Contrat de distribution indépendante modifié et des documents justificatifs.

2) Unicity se réserve le droit, à sa seule discrétion, de rejeter tout cessionnaire de la même manière qu'elle pourrait rejeter tout Accord de distribution indépendante soumis.

3) Lorsqu'un transfert d'un Distributeur ou de tout intérêt dans celui-ci est autorisé, Unicity peut exiger tout ou partie des éléments suivants, ainsi que tout autre document ou information qu'Unicity peut demander :

a) Un Accord de distribution indépendante nouvellement signé par le Distributeur destinataire, accompagné du paiement des frais de dossier appropriés et d'une déclaration écrite expliquant la ou les raisons du transfert.

b) Une copie de l'Offre de bonne foi d'un tiers. L'Offre de bonne foi d'un tiers doit être signée par le Distributeur cédant et une copie notariée doit être signifiée personnellement au Service de conformité des Distributeurs d'Unicity. L'Offre de bonne foi d'un tiers doit inclure les éléments suivants :

i) Un engagement du Distributeur cédant promettant qu'il ou elle ne sollicitera pas, ne fera pas de promotion croisée et ne recrutera pas l'une des personnes suivantes ou d'un autre Distributeur Unicity dans tout autre système de vente directe, de vente à plusieurs niveaux ou de vente à distance ou une organisation de marketing de réseau pour une période d'un (1) an; et

ii) Un engagement du Distributeur cédant promettant que le Distributeur ne sollicitera aucun employé d'Unicity pendant une période d'un (1) an; et

iii) Une clause de dommages-intérêts liquidés exigeant que le Distributeur cédant verse au Distributeur cessionnaire la somme de 10 000 \$ pour chaque cas où le Distributeur cédant viole ou tente de violer les dispositions de la section 2.M.3 (b)(i) ou (ii), comme indiqué ci-dessus.

c) Une notification de résiliation de la part du Distributeur cédant.

- d) Des frais de transaction, payables à Unicity, ne devant pas dépasser 1000,00 \$ pour couvrir les dépenses d'Unicity et de ses avocats.
- e) Toute autre obligation ou exigence raisonnable, y compris un accord écrit selon lequel le cédant ne fera pas concurrence et ne sollicitera pas, comme indiqué ci-dessus, qu'Unicity peut exiger.

4) Tout Distributeur souhaitant acquérir une participation dans l'activité d'un autre Distributeur doit d'abord mettre fin à son statut de Distributeur existant et attendre six (6) mois avant de pouvoir acheter un autre statut de Distributeur. Unicity peut renoncer à cette exigence à sa seule discrétion. Après six (6) mois, l'individu peut refaire une demande pour un contrat de distribution Unicity en soumettant un nouvel Accord de distribution indépendante.

5) Un centre de distribution transféré peut immédiatement être qualifié pour les récompenses en remplissant les conditions décrites dans le plan de rémunération d'Unicity. Toutefois, le Volume acquis d'une concession transférée ne sera pas pris en compte dans les qualifications pour les primes du Club du Fondateur, qui comprennent les primes Double Diamant, Triple Diamant et Diamant Couronne. Le Distributeur peut toujours être qualifié pour les primes du Club du Fondateur selon les conditions convenues par Unicity et uniquement à la discrétion d'Unicity.

N. Modifications du compte des Distributeurs. La modification d'un compte ou la correction des informations personnelles d'un Distributeur (nom, adresse, informations de contact, etc.) peut être accomplie en soumettant un nouveau formulaire d'Accord de distribution indépendante avec le mot « Amendement » écrit en haut au Département de Conformité des Distributeurs d'Unicity, et/ou tout autre document satisfaisant pour Unicity. Tous les formulaires modifiés doivent être remplis dans leur intégralité et signés par tous les directeurs, actionnaires, partenaires, détenteurs d'intérêts ou membres de l'Accord de distribution. Les changements de nom nécessitent une preuve légale appropriée du changement. Pour les changements de Parrain, veuillez vous reporter à la section 4.E.

O. Changement de pays d'origine. Un Distributeur peut demander à ce que son pays d'origine soit remplacé par tout pays dans lequel Unicity est officiellement ouvert. Un changement de pays d'origine peut être effectué en soumettant un formulaire de changement de pays d'origine dûment rempli et un Accord de distribution indépendante pour le nouveau pays d'origine. L'achat de la trousse de distribution du nouveau pays d'origine est requis, sauf si la loi l'interdit. Un Distributeur doit respecter toutes les lois et réglementations gouvernementales pour agir en tant que Distributeur indépendant dans ce pays.

P. Âge légal. Les candidats Distributeurs doivent être âgés d'au moins 18 ans au moment de la demande.

Q. Décharge de responsabilité pour les voyages/événements. Unicity Canada, inc. et ses filiales ne seront en aucun cas responsables envers tout individu, personne ou société (« Participant ») participant à un voyage de récompense, un circuit et/ou toute autre activité pour toute blessure, maladie, décès, accident, perte, retard, inconfort, dommage, augmentation des

dépenses et/ou dépenses de toute sorte dues à des maladies, accidents, conditions météorologiques, grèves, hostilités, guerres, actes terroristes, actes de la nature, lois locales et/ou autres causes ou toute mésaventure, quelle qu'en soit la cause. La personne participant à ce voyage de récompense, à ce circuit et/ou à toute autre activité est seule responsable de la souscription d'une police d'assurance voyage pour couvrir les événements susmentionnés.

Les participants assument volontairement tous les risques et dangers liés à toute activité ou événement et renoncent à toute réclamation contre Unicity, le Parrain de l'événement et le propriétaire des installations, ainsi que tous ses et leurs employés, agents, directeurs, actionnaires, partenaires et membres. Cette renonciation inclut toutes les réclamations, qu'elles découlent ou non de la négligence de l'une des dites parties et dans une juridiction où une partie peut renoncer à la négligence grave, la renonciation inclut la négligence grave. La renonciation inclut une renonciation à tout dommage punitif. La participation est soumise au respect du contrat Unicity et de toutes les lois et règles de l'établissement. Le non-respect du Contrat Unicity, des lois ou des règles de l'établissement peut entraîner le refus de la participation. AUCUN REMBOURSEMENT et AUCUN ÉCHANGE ne seront honorés.

Section 3 – Responsabilités du Distributeur

A. Général. Unicity honore toutes les lois et réglementations fédérales, étatiques et locales applicables régissant les bonnes pratiques commerciales. Les Distributeurs doivent adhérer à ces mêmes lois. Un Distributeur accepte de respecter le Contrat et toutes les autres obligations contractuelles, ainsi que toutes les lois fédérales, étatiques et locales applicables. Unicity ne tolérera pas les activités illégales ou contraires à l'éthique des Distributeurs et pourra intervenir lorsqu'un comportement contraire à l'éthique sera découvert ou signalé. Unicity se réserve le droit d'utiliser son jugement raisonnable et sa discrétion pour déterminer si les activités du Distributeur sont contraires à l'éthique. Toute conduite contraire à l'éthique peut être considérée comme une violation du Contrat et/ou un motif de mesure disciplinaire et/ou un motif de résiliation. Unicity aura le droit de choisir son recours dans le cas où elle détermine qu'il y a une conduite illégale ou contraire à l'éthique d'un Distributeur. Un Distributeur peut, comme prévu dans le présent Contrat, mettre fin à sa relation avec Unicity à tout moment. Unicity peut, comme prévu dans ce contrat en vertu de la section 8.D, résilier ce contrat pour une violation du contrat ou pour un comportement non éthique du Distributeur ou pour toute autre raison énoncée dans ce contrat. Les exemples de comportement contraire à l'éthique comprennent, sans s'y limiter, les éléments suivants :

- 1) Faire en sorte que des produits Unicity, directement ou indirectement, soient vendus dans des établissements de vente au détail, des enchères en ligne ou en masse sur des sites Web commerciaux de marketing (y compris, mais sans s'y limiter, eBay, amazon.com ou Craigslist) ou tout autre lieu physique ou site Web commercial non approuvé;
- 2) Vendre ou fournir de toute autre manière des produits Unicity à toute personne ou entité dans le but de les revendre (voir section 5.E.5);
- 3) Vendre à un tiers une quantité de produits Unicity supérieure à celle généralement achetée par un individu pour son usage personnel (voir section 5.E.5);
- 4) Parrainage croisé (voir section 3:C ci-dessous);
- 5) Pillage de Lignée descendante (voir section 4:E ci-dessous);
- 6) Faire des chèques sur fonds insuffisants à Unicity ou à un autre Distributeur;
- 7) Passer des commandes sur le compte d'un autre Distributeur;
- 8) Demander des transferts de Volume à partir du compte d'un autre Distributeur;

9) Utiliser la carte de crédit d'une autre personne de quelque manière non autorisée que ce soit;

10) Déclencher faussement des rétrofacturations de cartes de crédit;

11) Présenter de manière inexacte Unicity, ses produits ou son plan de rémunération;

12) Se livrer à une pratique commerciale trompeuse, abusive ou illégale ou à toute activité illégale ou illicite;

13) Utiliser du matériel publicitaire sans l'autorisation préalable requise;

14) Utiliser le(s) nom(s), la (les) marque(s) ou le (les) logo(s) d'Unicity de quelque manière non autorisée que ce soit;

15) Utiliser le nom ou le logo d'un tiers (y compris, mais sans s'y limiter, l'utilisation non autorisée des noms ou des marques de Royal Numico, Rexall et Enrich) de quelque manière non autorisée que ce soit;

16) Manipuler autrement le plan de rémunération, notamment en violant la règle des 70 % (voir la section E:2 ci-dessous), en détenant un intérêt bénéficiaire non autorisé dans une autre société de distribution, ou en acquérant ou en transférant un intérêt dans une autre société de distribution (sauf dans les cas prévus à la section 2.M.1.e ci-dessus);

17) Violer le présent contrat de quelque manière que ce soit;

18) Prendre des mesures qui causent à Unicity ou à ses Distributeurs la perte d'une bonne réputation; et/ou

19) Prendre ou effectuer des actions qui sont préjudiciables à l'activité d'Unicity.

B. Statut d'entrepreneur indépendant. Un Distributeur est un entrepreneur indépendant et n'est pas un agent, un employé, un partenaire ou une partie d'une coentreprise avec Unicity; un Distributeur ne peut pas prétendre qu'un tel arrangement existe. Un Distributeur est responsable de ses propres décisions commerciales et de satisfaire à toutes les lois et réglementations fédérales, nationales et locales applicables au Distributeur. Les Distributeurs Unicity étant des entrepreneurs indépendants, les Distributeurs ne peuvent pas prétendre à une indemnité de chômage ou à d'autres avantages du fait d'avoir été un Distributeur Unicity.

C. Concurrence déloyale et « Parrainage croisé » et non-sollicitation. Un Distributeur ne peut pas parrainer ou solliciter ou

tenter de parrainer ou solliciter un autre Distributeur Unicity, ou un ancien Distributeur Unicity dans une autre société de marketing de réseau ou de vente directe, à l'exception des personnes que le Distributeur a personnellement parrainées et ii) qui sont ensuite positionnées sur la Lignée de front du Distributeur dans la Lignée descendante du Distributeur. De plus, un Distributeur ne peut pas solliciter la participation d'un employé d'Unicity ou d'un Distributeur d'Unicity, à l'exception des individus que le Distributeur i) a personnellement parrainés et ii) qui sont ensuite positionnés sur la Lignée de front du Distributeur, pour l'achat de tout produit ne provenant pas d'Unicity ou de participer à toute autre entreprise ou opportunité commerciale de vente directe, de marketing de réseau ou de marketing à plusieurs niveaux, directement ou indirectement, sans le consentement écrit exprès d'Unicity, et ce pendant une période d'un an suivant la date d'expiration de l'offre. la résiliation du contrat avec le Distributeur. Tout consentement accordé par Unicity peut être révoqué sur préavis approprié, à la discrétion d'Unicity. Un Distributeur ne peut pas s'engager dans une publicité aveugle, y compris en utilisant les médias sociaux, qui sollicite l'achat de produits non Unicity ou qui promeut la participation à une autre société de marketing de réseau ou de vente directe. Chacune des activités interdites ci-dessus constitue une concurrence déloyale avec Unicity et est également connue sous le nom de « Parrainage croisé », qu'elle soit le fait d'un Distributeur ou d'un individu ou d'une entité détenant un intérêt dans un Distributeur. Le Parrainage croisé peut constituer un motif de résiliation. Le fait de ne pas poursuivre une telle violation ne constituera pas une renonciation aux droits d'Unicity.

D. Renouvellement du statut de Distributeur. Pour être en règle, un Distributeur doit renouveler le Contrat de Distributeur et son statut chaque année. Unicity peut, à sa seule discrétion, rejeter toute demande de renouvellement. Le renouvellement annuel comprend le paiement d'une redevance annuelle de renouvellement du statut de Distributeur, le maintien d'un statut en règle et, sur demande, le remplissage et la soumission d'un formulaire de renouvellement. Le paiement de la redevance de renouvellement est fixé à la date anniversaire du jour où le Contrat de Distribution a été saisi dans la base de données informatique d'Unicity. La responsabilité du renouvellement incombe à chaque Distributeur. La commande de produits, le Parrainage d'autres Distributeurs, l'acceptation de Prix ou toute autre autorisation verbale ou écrite constituent une action de la part d'un Distributeur qu'Unicity peut accepter comme une intention et un accord de renouvellement du Contrat existant et constitue une autorisation par le Distributeur de débiter le compte du Distributeur du montant des frais de renouvellement. Au choix d'Unicity, un Distributeur qui ne renouvelle pas son Contrat de Distributeur dans un délai de trente (30) jours ouvrables suivant l'anniversaire du jour où le Contrat de Distribution a été conclu dans la base de données informatique d'Unicity peut être résilié sans préavis par Unicity. Si un Contrat de Distribution est résilié par défaut de renouvellement ou par démission volontaire, un Distributeur ne peut pas être réintégré ou retrouver son rang ou son organisation Lignée descendante existant au moment de la résiliation sans le consentement écrit exprès d'Unicity et ne peut pas faire une nouvelle demande pour un nouveau Distributeur pendant six (6) mois.

E. Signaler un comportement contraire à l'éthique. Un Distributeur qui a une plainte spécifique à l'encontre d'un autre Distributeur ou qui a connaissance d'une violation de ces

Politiques et Procédures par un autre Distributeur doit adresser cette plainte, accompagnée de preuves à l'appui, par écrit au Service de Conformité des Distributeurs d'Unicity par télécopieur au 1 801 226-6637 ou par courriel à dc@unicity.com dans un délai raisonnable.

F. Consentement. Un Distributeur consent par la présente à ce qu'Unicity le contacte par numéro de téléphone, numéro de télécopie ou adresse électronique concernant son statut de Distributeur et Unicity d'affaires. Un Distributeur consent également par la présente à l'utilisation par Unicity de l'image du Distributeur.

L'image d'un Distributeur peut inclure, sans s'y limiter, le nom du Distributeur, son ou ses noms professionnels, des photographies, des témoignages, sa ressemblance, son titre, ses fonctions, sa ou ses voix, sa biographie et tout film, cassette vidéo, cassette audio, enregistrement, article et interview du Distributeur, sous quelque forme et sur quelque support que ce soit, lorsqu'ils sont créés en relation avec les produits ou l'opportunité commerciale d'Unicity ou tout événement, promotion et convention visant à annoncer, promouvoir et faire connaître les produits ou l'opportunité commerciale d'Unicity. Une fois qu'une image de Distributeur est utilisée, Unicity peut continuer à utiliser cette image même si le Distributeur cesse d'être associé à Unicity.

G. Application de la politique. Chaque Accord de distribution indépendante constitue un contrat distinct et exécutoire entre le Distributeur et Unicity. Chacune des parties peut renoncer aux obligations de performance de l'autre ou à toute disposition du Contrat. Unicity n'est pas tenu de traiter tous les Distributeurs de manière égale. Le fait qu'Unicity ne parvienne pas à faire appliquer une ou plusieurs dispositions du Contrat avec un Distributeur ne renonce pas au droit d'Unicity de faire appliquer une ou plusieurs de ces dispositions avec tout autre Distributeur, ou ultérieurement avec ce même Distributeur.

H. Listes Unicity. Unicity souhaite se protéger et protéger ses Distributeurs contre une concurrence inappropriée et déloyale. Les listes de Distributeurs Unicity, les rapports d'activité, les rapports de généalogie, les rapports de clients et les autres informations sur les Distributeurs ou les Clients (ci-après « Listes »), qu'ils soient partiels ou complets, fournis par ou provenant d'Unicity ou d'un Distributeur, ne peuvent être publiés, diffusés ou reproduits sous quelque forme que ce soit ou de quelque manière que ce soit par un Distributeur. Les Listes, y compris celles modifiées de temps à autre, sont confidentielles et constituent la propriété exclusive et les secrets commerciaux d'Unicity, que ces Listes soient marquées ou non comme confidentielles ou exclusives. Unicity maintient actuellement et a dérivé, compilé et configuré des Listes par l'intermédiaire de la dépense de temps, d'efforts et de ressources financières considérables. Sans le consentement écrit préalable d'Unicity, ces Listes ne doivent pas être divulguées par les Distributeurs à un tiers (y compris les autres Distributeurs ou l'avocat, le comptable, etc. d'un Distributeur) ou utilisées à des fins autres que l'exécution de leurs obligations en vertu du Contrat et au profit d'Unicity.

- 1) Unicity peut fournir des portions de Listes personnalisées aux Distributeurs contre rémunération. Unicity peut, à sa seule discrétion, refuser de fournir des Listes à tout Distributeur.

- 2) Une généalogie fait partie des listes de Distributeurs et constitue une information confidentielle et un secret commercial d'Unicity.

- 3) Les Listes, y compris toutes les parties, restent, à tout moment, la propriété confidentielle et exclusive d'Unicity et doivent être retournées à Unicity après utilisation ou sur demande d'Unicity. La publication de noms de Distributeurs ou de Clients ou d'une partie de la Liste par Unicity n'autorise pas un Distributeur à publier à nouveau ces informations. Un Distributeur accepte ce qui suit :

- a) Limiter l'utilisation d'une liste au champ d'application prévu de la liste et faire progresser exclusivement l'activité d'un Distributeur liée à la publicité;

- b) Maintenir la confidentialité et ne pas divulguer toute Liste ou partie de celle-ci à un tiers, y compris, mais sans s'y limiter, aux Distributeurs existants, aux concurrents et au grand public. Toute utilisation ou divulgation non autorisée des Listes constitue une utilisation abusive, un détournement et une violation du Contrat et peut causer un préjudice irréparable à Unicity;

- c) En cas de violation du Contrat, le Distributeur stipulera une mesure injonctive, interdisant l'utilisation de toute Liste ou autre information confidentielle, et récupérera et retournera à Unicity toutes les Listes existantes précédemment fournies au Distributeur;

- d) Que l'utilisation abusive, intentionnelle ou non, d'une liste constitue une violation du contrat et peut être une cause de résiliation d'un contrat de distribution, que cette utilisation abusive cause ou non un préjudice irréparable à Unicity ou à l'un de ses Distributeurs.

- e) Que les obligations prévues par la présente section survivront à la résiliation du contrat de Distributeur indépendant et du contrat.

- 4) Unicity se réserve le droit d'exercer tous les recours appropriés en vertu de la loi applicable. Tout manquement à l'exercice de ces recours ne constituera pas une renonciation aux droits d'Unicity.

I. Distributeurs et employés d'Unicity. Un Distributeur ne peut pas entrer dans une relation d'affaires de quelque forme que ce soit avec un employé, une société affiliée ou un vendeur d'Unicity sans le consentement écrit exprès préalable d'un dirigeant d'Unicity. Les Employés d'Unicity ne peuvent pas accepter de faveurs, d'argent ou autres de la part d'un Distributeur, à l'exception du fait qu'un Employé d'Unicity peut accepter de petites marques ou cadeaux d'appréciation (ne dépassant pas, au total, trente dollars [30,00 \$]) en valeur annuelle) après avoir informé et reçu l'approbation du chef de service de l'employé.

J. Informations confidentielles. Le Distributeur reconnaît que, dans le cadre du présent Contrat et de l'exécution des obligations du Distributeur en vertu des présentes, le Distributeur peut acquérir des informations confidentielles relatives à la Société, à d'autres Distributeurs, et/ou des Clients (collectivement, les « Informations confidentielles »). Afin de protéger les Informations Confidentielles, les Distributeurs n'utiliseront et/ou ne divulgueront

pas ces Informations Confidentielles sauf (a) dans le cadre de l'exécution des fonctions du Distributeur en vertu du Contrat, et (b) conformément à toutes les lois et exigences réglementaires applicables, y compris, mais sans s'y limiter, les dispositions du Health Insurance Portability and Accountability Act de 1996, 110 Stat. 1936 (« HIPAA »), la loi fédérale Anti-Kickback Statute (42 U.S.C. § 1320a-7b(b)), la loi fédérale Stark (42 U.S.C. § 1395nn), le False Claims Act fédéral (31 U.S.C. §§ 3729-3733), et tous les règlements applicables de la FDA.

La manière dont le Distributeur s'acquittera de ses obligations en vertu du présent Contrat est à sa seule discrétion, à condition que cette exécution soit : (i) conforme à toutes les lois, ordonnances et réglementations fédérales, étatiques et locales, et (ii) au Contrat de Distribution et aux présentes Politiques et Procédures. Cette section sur les informations confidentielles s'applique au Distributeur et à tous ses directeurs, actionnaires, partenaires, membres, associés et employés.

Section 4 – Parrainage

A. Parrainage. Le Parrainage est une partie importante du statut de Distributeur Unicity et comporte de nombreux avantages et responsabilités. Un Distributeur peut agir en tant que Parrain d'un candidat Distributeur tant que le Parrain est en règle avec Unicity. Si plus d'un Distributeur demande Parrainage d'une même personne, Unicity déterminera le Parrain à sa seule discrétion.

B. Informations sur les Distributeurs potentiels. Un Parrain doit clairement indiquer dans toutes les présentations aux Distributeurs potentiels qu'aucun achat de produit n'est requis pour devenir un Distributeur et qu'aucune rémunération ou récompense n'est accordée à un Distributeur uniquement pour le Parrainage de nouveaux Distributeurs.

C. Devoirs d'un Parrain. Un Parrain a plusieurs devoirs et responsabilités envers sa lignée descendante, dont les suivants :

- 1) Offrir un soutien, des informations et une assistance raisonnables ainsi qu'un soutien raisonnable en matière de supervision, de marketing, de vente et de formation;
- 2) S'assurer raisonnablement que tous les Distributeurs en aval comprennent et respectent les conditions les plus récentes de l'Accord de distribution indépendante, des Politiques et Procédures et du Plan de Rémunération, y compris l'interdiction de vendre des produits Unicity sur des sites commerciaux d'enchères en ligne et de marketing de masse; (voir Section 3.A.1); et
- 3) Tenter raisonnablement de résoudre les litiges survenant entre ses Clients et/ou Distributeurs Lignée descendante, rapidement et à l'amiable, sans diffuser d'informations négatives aux autres Distributeurs Lignée descendante ou à toute autre personne.

D. Programme de placement. Lorsqu'un nouveau Distributeur est entré dans la base de données d'Unicity et que son Enrôleur et son Parrain sont la même personne, l'Enrôleur a la possibilité de « Placer » le nouveau Distributeur dans une Lignée descendante de Parrain différente dans l'organisation du Distributeur pendant les 60 premiers jours suivant l'acceptation du Contrat du nouveau Distributeur par Unicity. L'Enrôleur initial restera le même.

E. Changement de Parrainage. Unicity décourage fortement les changements de Parrainage. Un Distributeur ne peut pas tenter de persuader d'autres Distributeurs de changer de Parrain. Ceci est connu sous le nom de « Pillage de Lignée descendante », et un Distributeur qui se livre à du pillage de Lignée descendante peut faire l'objet d'une action disciplinaire de la part d'Unicity, y compris la résiliation du Contrat de Distributeur Indépendant.

Unicity peut, à sa discrétion, permettre à un Distributeur de changer de Parrain. Sauf renonciation par Unicity, les

conditions suivantes s'appliquent à tout changement de Parrain :

- 1) Un Distributeur qui souhaite changer de Parrain doit démissionner et ne peut pas présenter une nouvelle demande de Parrainage avant six (6) mois; ou
- 2) Un Distributeur souhaitant ce changement doit soumettre une demande de changement de Parrain au service de conformité des Distributeurs, laquelle demande doit inclure : (i) une lettre d'acceptation du nouveau Parrain, (ii) un Accord de distribution indépendante modifié dans lequel figurent les informations relatives au nouveau Parrain, (iii) le paiement des droits de 100,00 \$, et (iv) les signatures suivantes :
 - a) Les trois (3) premiers Distributeurs Lignée ascendante actifs en règle si le Distributeur demandeur n'a pas encore atteint le rang de Gérant, ou les huit (8) premiers Distributeurs Lignée ascendante actifs en règle si le Distributeur demandeur a déjà atteint le rang de Gérant ou un rang supérieur; et
 - b) Tout autre Distributeur qui serait raisonnablement et matériellement affecté négativement par le déménagement.
- 3) L'organisation Lignée descendante d'un Distributeur ne peut pas se déplacer avec un Distributeur dans le processus de changement de Parrain. Nonobstant ce qui précède, Unicity peut approuver, dans certaines circonstances, une Organisation pour être positionné ailleurs dans la généalogie d'Unicity. Des conditions et des frais supplémentaires sont applicables lors d'une demande de transfert d'organisation, contactez le service de conformité des Distributeurs pour plus de détails. La société de distribution et la Lignée ascendante qui en découle, sous laquelle l'organisation est placée, peuvent immédiatement se qualifier pour les récompenses en remplissant les conditions décrites dans le Plan de rémunération d'Unicity. Cependant, le Volume acquis auprès de cette organisation dans le centre de distribution et son Lignée ascendante ne comptera pas pour la qualification aux primes du Club du Fondateur, qui incluent les primes Double Diamant, Triple Diamant et Diamant Couronne. L'Accord de distribution et la Lignée ascendante peuvent encore être qualifiés pour les primes du Club du Fondateur selon les conditions convenues par Unicity et uniquement à la discrétion d'Unicity.

F. Parrainage d'employés d'Unicity. Un Distributeur ne doit pas solliciter ou Parrainer des employés d'Unicity ou des membres du foyer de l'employé pour qu'ils deviennent des Distributeurs Unicity. Pendant la durée de l'emploi, aucun dirigeant, directeur, employé, fournisseur de produits, agent,

représentant ou consultant d'Unicity ou membre du foyer d'une telle personne n'est autorisé à être un Distributeur ou à construire une Lignée descendante au sein d'Unicity ou de toute autre société de marketing de réseau ou de vente directe sans le consentement écrit d'un dirigeant d'Unicity. Pour les besoins de ce paragraphe, le terme « Ménage » inclut toute personne actuellement domiciliée dans la même maison qu'un dirigeant, directeur, employé, fournisseur de produits, agent, représentant ou consultant de Unicity.

G. Parrainage international. Unicity offre aux Distributeurs la possibilité unique de Parrainer d'autres Distributeurs dans les domaines suivants pays approuvés (« Parrainage international »). Les Distributeurs ne peuvent Parrainer que des pays officiellement ouverts par Unicity. Un pays est « Ouvert » lorsque Unicity publie un avis de cette ouverture dans une publication officielle d'Unicity depuis le siège social d'Unicity au Canada ou sur www.unicity.com. Aucune activité de précommercialisation n'est autorisée dans un pays qu'Unicity n'a pas encore officiellement ouvert. La violation de cette règle est un motif de résiliation du Partenariat de Distribution par Unicity. En outre, lors de la résiliation du partenariat de distribution, le Distributeur devra indemniser Unicity pour tout dommage, y compris, mais sans s'y limiter, la perte de profit, la perte de clientèle et les honoraires d'avocat raisonnables. Un Distributeur engagé dans le Parrainage international doit se conformer à toutes les dispositions suivantes, et le non-respect de ces dispositions peut entraîner non seulement des mesures disciplinaires de la part d'Unicity mais aussi des mesures réglementaires gouvernementales, qui peuvent inclure des amendes sévères, la confiscation des biens, la fermeture des opérations commerciales ou même l'emprisonnement :

- 1) Toutes les actions des Distributeurs doivent se conformer à la fois aux présentes Politiques et Procédures d'Unicity et aux Politiques et Procédures d'Unicity du pays du marché étranger.
- 2) Les Distributeurs ne peuvent pas s'engager dans la prospection aveugle sans l'approbation écrite préalable d'Unicity. De nombreux pays et localités ont des lois strictes qui interdisent les sollicitations ou la publicité pour les clients potentiels.
- 3) Les Distributeurs ne peuvent pas importer ou exporter des produits Unicity sur un marché dans lequel le produit n'est pas approuvé, comme déterminé par Unicity à sa seule discrétion. Même si des produits Unicity portant le même nom peuvent être proposés par Unicity dans deux pays différents, les produits eux-mêmes peuvent être différents.
- 4) Les Distributeurs acceptent de se conformer aux politiques et réglementations du Canada en matière d'exportation.

5) Les Distributeurs ne peuvent pas utiliser la littérature ou les déclarations promotionnelles d'Unicity d'un pays dans un autre pays.

6) Les récompenses ou les gains sont basés sur les règles du Plan de rémunération du pays du marché étranger. Les gains et les récompenses du Distributeur basés sur le Plan de rémunération du marché étranger sont calculés en fonction du rang du Distributeur conformément au Plan de rémunération du marché où les récompenses sont gagnées. Un Distributeur est payé dans la devise du pays d'origine. Les Distributeurs ne reçoivent aucune récompense, sous forme de bonus, dans le cadre du plan de rémunération du pays de marché étranger. Les Distributeurs ne sont payés sur les VP étrangers que tant qu'ils conservent le rang de Gérant ou un rang supérieur dans leur propre pays d'origine. Les Distributeurs peuvent être soumis à un impôt sur le revenu. Les exigences en matière de retenues fiscales sur le marché étranger. Le cas échéant, les retenues seront déduites des récompenses des Distributeurs. Toutes les autres règles relatives aux récompenses, que ce soit dans le pays d'origine ou dans le pays étranger, s'appliquent aux récompenses des Distributeurs.

Section 5 – Commande de produits et de matériel de vente

A. Directives de commande, de réception et de paiement

- 1) Un Distributeur peut commander des produits en passant une commande auprès d’Unicity et en effectuant le paiement approprié. Les fonds doivent être disponibles au moment de la commande. Les commandes peuvent être retenues jusqu’à ce que la disponibilité des fonds soit vérifiée. Le VP de toute commande sera crédité au Mois de Volume au cours duquel les fonds sont reçus.
- 2) Les commandes seront expédiées dans les dix (10) jours ouvrables suivant la réception des fonds. Si Unicity est temporairement en rupture de stock sur la marchandise commandée, un Distributeur recevra un avis de rupture de stock avec l’envoi. Les envois seront complets et en état de commercialisation au moment où ils quitteront le centre de distribution d’Unicity.
- 3) Dès réception d’une commande, les Distributeurs doivent immédiatement l’inspecter pour s’assurer qu’elle est complète et non endommagée. Les Distributeurs doivent inspecter chaque produit, en s’assurant qu’aucun produit n’est périmé ou sur le point d’être périmés, endommagés ou altérés. En outre, les Distributeurs doivent inspecter chaque produit pour s’assurer que le sceau du produit n’a pas été brisé.
- a) Si une commande est incomplète, le Distributeur doit immédiatement appeler le service à la clientèle d’Unicity;
- b) Si un Distributeur découvre, après inspection, qu’une commande est endommagée, il doit déposer une réclamation auprès du transporteur pour les marchandises endommagées en transit. Le Distributeur doit également informer le service à la clientèle d’Unicity de toute commande qui s’avère être endommagée à la réception. Dans le cas où un Distributeur reçoit des produits qui ont été altérés, dont les sceaux ont été brisés, ou qui sont périmés ou qui le seront bientôt, cette information doit être immédiatement communiquée au Service à la clientèle d’Unicity.
- 4) Avant de supposer qu’un envoi est perdu ou manquant, un Distributeur doit attendre au moins quinze (15) jours ouvrables à compter de la passation d’une commande par courrier et dix (10) jours ouvrables à compter de la passation d’une commande par téléphone, télécopie ou Internet. Si un envoi est perdu ou manquant, le Distributeur doit alors en informer le service à la clientèle d’Unicity. Les envois perdus, s’ils sont retrouvés et/ou

livrés ultérieurement, doivent être signalés au Service à la clientèle d’Unicity dans les sept (7) jours suivant la livraison.

- 5) Un Distributeur qui signe une décharge de livraison avec un transporteur public autorisant le transporteur à livrer une commande sans signature accepte de libérer le transporteur public et toutes les parties de la responsabilité de cette livraison.
- 6) Il est de la responsabilité du Distributeur de fournir à Unicity l’adresse de livraison correcte. Les Distributeurs peuvent être soumis à des frais minimums de 17,00 \$ par boîte pour la réexpédition ou les colis refusés.
- 7) Tous les produits Unicity doivent être stockés dans un endroit frais, sec et hygiéniquement sûr ou selon les instructions de l’étiquette. En règle générale, les produits doivent être conservés à au moins quatre pouces (4”) au-dessus du sol et à l’abri de la lumière directe du soleil. Unicity n’est pas responsable des produits endommagés en raison d’un stockage inadéquat. Avant de proposer des produits à la vente aux Clients finaux, les Distributeurs doivent inspecter chaque produit pour s’assurer qu’il reste correctement scellé et qu’il n’a pas atteint sa date d’expiration. Tout produit non scellé ou périmé ne peut être vendu aux Clients.
- 8) Un Distributeur qui s’est vu retourner un chèque ou une traite bancaire pour « fonds insuffisants » ou « compte fermé » peut perdre ses privilèges de commande jusqu’à ce que la suffisance des fonds soit résolue. Dans certains cas, un Distributeur peut perdre ses privilèges de chèques ou de traites bancaires. Un Distributeur accepte qu’Unicity puisse imposer des frais de traitement de vingt dollars (20,00 \$) pour chaque chèque ou traite bancaire rejeté et pour chaque rejet de débit de carte de crédit.
- 9) Le Distributeur comprend que le Distributeur n’a pas droit au remboursement du produit acheté, ni à la garantie de satisfaction du client. Un Distributeur peut échanger un produit contre un produit similaire ou de valeur égale dans les soixante (60) jours suivant l’achat et conformément à la règle des 70 % (voir section 5.E.2). Le Distributeur peut renvoyer le produit conformément au programme de rachat de produits (voir section 8.G).
- 10) Les commandes prépayées reçues avant la fermeture des bureaux d’Unicity le dernier jour ouvrable du mois sont incluses dans les activités de ce mois civil.

- 11) Unicity peut, à sa discrétion, rejeter une commande pour toute raison, y compris, mais sans s’y limiter :

- a) Difficultés de production et d’approvisionnement;
- b) Le Distributeur ne peut pas, à la demande d’Unicity, démontrer sa conformité à la Règle des 70 %; ou
- c) La commande manipule le plan de rémunération.

B. Commandes des clients. Les clients peuvent commander des produits directement auprès d’Unicity conformément aux directives de commande ci-dessus et aux politiques suivantes :

- 1) Un Client peut s’inscrire en ligne ou par téléphone pour acheter des produits. Lors de l’inscription, le Client peut donner le numéro d’identification d’un Distributeur référent, et le compte du Client sera lié au Distributeur référent;
- 2) La responsabilité du crédit correct du Volume généré sur toute commande du Client incombe au Distributeur référent et non à Unicity ou à ses employés;
- 3) Le Distributeur est responsable du paiement à Unicity des frais de retour de produit, de réexpédition ou de rejet de débit de carte de crédit associés à une commande provenant d’un Distributeur. Si le Client initie un retour de produit ou une rétrofacturation par carte de crédit, le Distributeur accepte qu’Unicity puisse débiter des commissions du Distributeur toutes les dépenses raisonnables encourues. Unicity peut également suspendre les privilèges de commande du Distributeur et imposer des frais de gestion de rétrofacturation de vingt dollars (20,00 \$);
- 4) Un bénéfice préférentiel, sur certains produits, est accordé au Distributeur dont le numéro d’identification est lié au numéro d’identification du Client préférentiel qui a été donné pour cette commande. Un Distributeur gagne des points VP pour les produits de clients privilégiés commandés pendant le mois de Volume au cours duquel les commandes sont reçues et payées.

C. Garantie de satisfaction du client et reçu de vente. Lors de la vente d’un produit, un Distributeur doit informer chaque Client de la Garantie de Satisfaction du Client sur les Produits Unicity (la « Garantie ») et doit fournir au Client un reçu officiel de vente Unicity signé par le Client. La Garantie ne s’applique qu’aux ventes réalisées par les canaux de distribution Unicity autorisés. Le verso du reçu doit contenir l’avis écrit suivant :

Garantie de satisfaction du client pour le produit

Le Distributeur Unicity qui vous vend le(s) produit(s) listé(s) sur ce ticket de caisse vous offre, en tant que Client, une garantie personnelle de satisfaction du produit, remboursée à 100 %. Si, pour quelque raison que ce soit au cours des soixante (60) prochains jours, vous n’êtes pas satisfait de votre achat de produit Unicity, le Distributeur Unicity qui vous a vendu ce produit vous remboursera intégralement le prix d’achat, sur demande écrite de votre part. Pour recevoir ce remboursement, vous devez fournir au Distributeur une lettre signée indiquant la raison de votre insatisfaction et renvoyer toutes les parties non utilisées du produit, ainsi que le récipient.

Par la suite, vous devez fournir une déclaration attestant que vous avez reçu un remboursement intégral. Cette garantie s’applique uniquement aux Clients et n’est pas étendue aux Distributeurs Unicity. Sauf dans les cas prévus ci-dessus, le produit figurant sur ce ticket de caisse est vendu sans garantie d’aucune sorte, y compris les garanties implicites de qualité marchande et d’adéquation à un usage particulier.but. En aucun cas, Unicity ou le Distributeur qui vous vend ce produit ne sera responsable de tout dommage direct, indirect, consécutif ou accessoire résultant de l’utilisation ou de l’incapacité à utiliser le(s) produit(s) Unicity, même si Unicity a été informé de la possibilité de tels dommages. Certaines juridictions peuvent restreindre ou ne pas autoriser la limitation de la responsabilité pour les dommages consécutifs ou accessoires, de sorte que la limitation ci-dessus peut être limitée. Si vous ne recevez pas un remboursement complet dans les trente jours qui suivent la réception de votre commande, nous vous en informerons (30) jours après votre demande écrite, veuillez contacter le service de conformité des Distributeurs Unicity par télécopieur au 1-801-226- 6637 ou par courriel à dc@unicity.com. Unicity BalanceMC est assorti d’une garantie de satisfaction du client de quatre-vingt-dix (90) jours.

Le reçu doit préciser le nom du client, ses coordonnées (y compris son adresse, son numéro de téléphone et son adresse électronique), le nom du Distributeur, le numéro d’identification du Distributeur et ses coordonnées (y compris l’adresse, le numéro de téléphone et l’adresse électronique du Distributeur), la date de l’achat, le nom, la quantité et le prix du produit acheté et le texte suivant :

« EN UTILISANT OU EN OUVRANT LE PRODUIT FIGURANT SUR CE REÇU, LE CLIENT NOMMÉ ACCEPTE LA GARANTIE ET LES LIMITATIONS DE GARANTIE DES DOMMAGES ÉNONCÉES AU VERSO DE CE FORMULAIRE. »

D. Politique de remboursement des Clients. Unicity exige des Distributeurs qu’ils fournissent aux Clients une garantie de remboursement à 100 % pendant soixante (60) jours,

(ou quatre-vingt-dix (90) jours pour Unicity Balance,) à partir de la date d’achat, à condition que les produits aient été achetés par le biais d’un canal de distribution autorisé par Unicity (c’est-à-dire directement auprès d’un Distributeur, par le biais du site Internet autorisé du Distributeur, ou acheté directement auprès d’Unicity par téléphone, par télécopieur ou par le site Internet officiel d’Unicity). Unicity remplacera rapidement le(s) produit(s) retourné(s) de manière appropriée à tout Distributeur qui a émis un remboursement conformément à cette politique. Le Distributeur ne peut pas soumettre à Unicity un ou des produits à échanger, sauf dans les cas prévus par les présentes. Le Distributeur est responsable de la livraison rapide du ou des produits aux Clients du Distributeur. Si un Distributeur ne respecte pas la Garantie et la politique de remboursement d’Unicity et oblige ainsi Unicity à effectuer un remboursement à un Client, le Distributeur sera tenu de rembourser à Unicity tout montant remboursé ainsi que des frais de gestion et pourra faire l’objet d’une action disciplinaire. Un Distributeur qui soumet un ou des produits retournés pour échange conformément à cette politique de remboursement doit faire chacune des choses suivantes :

- 1) Obtenir un formulaire et/ou un numéro d’autorisation de retour de marchandise (« RMA ») auprès du service à la clientèle d’Unicity en appelant le 1 800 UNICITY (864-2489);
- 2) Renvoyer la partie inutilisée du produit à Unicity avec le numéro RMA imprimé en gras sur l’extérieur de la boîte d’expédition près de l’adresse de retour. Tout colis ne portant pas de numéro RMA à l’extérieur ne sera pas accepté par Unicity et sera renvoyé à l’expéditeur aux frais du Distributeur. Le colis retourné doit contenir un formulaire d’autorisation de retour d’article (RMA) dûment rempli, délivré au Distributeur par le service à la clientèle d’Unicity;
- 3) Les frais d’expédition des colis retournés et de la correspondance y afférente sont à la charge du Distributeur;
- 4) Après réception par Unicity du produit retourné et de toutes les informations et documents appropriés, le Distributeur recevra le(s) produit(s) de remplacement de son choix pour un montant égal à 100 % du Volume des produits retournés; et
- 5) Tout produit retourné peut affecter le Volume personnel et/ou le Volume organisationnel d’un Distributeur et/ou de sa Lignée ascendante pour le mois de Volume au cours duquel le produit est retourné. Bien qu’Unicity puisse notifier à un Distributeur que le produit retourné ou le produit retourné de sa Lignée descendante a été retourné. Il incombe au Distributeur de s’assurer qu’il remplit ses conditions de qualification mensuelles pour les récompenses. Un Distributeur ne recevra les bénéfices nets ou les récompenses nettes qualifiées pour le Distributeur qu’après déduction des VP des produits retournés.

E. Commande, vente au détail, achat et la règle des 70 %.

Une « vente au détail » est définie comme la vente à un client au détail ou privilégié qui achète le produit pour son propre usage.

- 1) Un Distributeur ne peut pas commander des stocks dans le seul but de participer au plan de rémunération ou de se « qualifier » ou de qualifier d’autres personnes pour gagner des récompenses, et il ne peut pas encourager d’autres personnes à le faire;
- 2) Lorsqu’il passe une commande de produits, le Distributeur certifie qu’il a vendu ou consommé un minimum de soixante-dix pour cent (70 %) de toutes les commandes précédentes (la « règle des 70 % »);
- 3) Les Distributeurs doivent soigneusement documenter toutes les ventes. Les Distributeurs doivent conserver tous les reçus de vente des Clients pendant une période de deux (2) ans et doivent les fournir à Unicity sur demande. L’exigence selon laquelle un Distributeur doit conserver tous les reçus de vente du Client est essentielle pour s’assurer qu’Unicity est en mesure de contacter les Clients après la vente de produits Unicity avec toute information nécessaire pour une utilisation sûre de ces produits (c’est-à-dire des informations mises à jour sur les produits, des instructions d’utilisation mises à jour, des rappels de produits, etc.);
- 4) L’utilisation des reçus de vente officiels des clients d’Unicity est obligatoire. Tous les reçus de vente doivent inclure les éléments suivants Le nom, l’adresse, le numéro de téléphone et l’adresse électronique du Distributeur, ainsi que le nom, l’adresse, le numéro de téléphone et l’adresse électronique du Client.
- 5) Aucun Distributeur ne peut vendre ou fournir de quelque manière que ce soit des produits Unicity à un tiers à des fins de revente. Un Distributeur ne peut pas non plus vendre à un tiers une quantité de produits Unicity supérieure à celle généralement achetée par un individu pour son usage personnel.
 - a) Dommages et intérêts liquidés. Dans le cas où un Distributeur sait, ou aurait raisonnablement dû savoir, que des produits ont été vendus à un tiers dans le but d’être revendus, en violation de la politique énoncée à la Section 5E.5 des Politiques et Procédures, et en plus de tout autre recours prévu par les présentes ou disponible par la loi, le Distributeur accepte par les présentes de payer à Unicity mille dollars (1000,00 \$) à titre de dommages et intérêts liquidés et non de pénalité pour chaque unité du produit Unicity dans chaque cas de vente interdite, non autorisée et/ou non conforme. Le Distributeur reconnaît et accepte qu’un manquement à ces obligations causera un préjudice et des dommages irréparables à Unicity, à la réputation de sa marque et à son fonds de commerce, et que le calcul des dommages subis par Unicity dans le cas d’une violation de la Section 5.E.5 est difficile, notamment en raison de la nature

du préjudice causé au fonds de commerce d’Unicity et à ses relations avec les autres Distributeurs. Le Distributeur renonce expressément à toute défense contre la demande d’Unicity concernant ces dommages-intérêts liquidés sur la base suivante que les dommages réels sont vérifiables ou que ces dommages-intérêts liquidés ne représentent pas une détermination raisonnable des dommages d’Unicity ou que les dommages-intérêts liquidés servent de pénalité.

- 6) Le Distributeur doit fournir des informations de contact à jour aux Clients du Distributeur et faire savoir aux Clients du Distributeur que le Distributeur est disponible pour répondre aux questions, fournir des conseils et répondre aux préoccupations des Clients avant et après la vente de tout produit. Le Distributeur doit répondre à toutes les questions ou préoccupations des Clients du Distributeur concernant les informations sur les produits, leur utilisation correcte ou toute autre demande. Pour répondre aux questions ou préoccupations des Clients, le Distributeur doit consulter les documents Unicity du Distributeur, se référer aux outils éducatifs disponibles et les utiliser, ou contacter directement Unicity.

F. Commandes par courrier. Un Distributeur peut commander des produits par courrier. Le formulaire de commande de produits est requis pour toutes les commandes de produits par courrier et doit être entièrement rempli et soumis à Unicity. Deux Distributeurs ou plus ne peuvent pas combiner des commandes sur le même formulaire de commande. Les commandes doivent être conformes à chacune des exigences suivantes :

- 1) Les commandes soumises sans le paiement intégral peuvent être retournées au Distributeur par courrier. Les commandes soumises avec des fonds insuffisants peuvent être satisfaites avec des produits d’un montant n’excédant pas les fonds soumis avec la commande, moins les frais d’expédition, de manutention et les taxes applicables. Si le paiement d’une commande est insuffisant, Unicity se réserve le droit, à sa discrétion, de retenir des produits de la commande. Toute responsabilité découlant du retour ou de l’exécution partielle d’une commande incomplète incombe au Distributeur qui a passé la commande;
- 2) Le paiement doit accompagner toutes les commandes. Le paiement des commandes doit être effectué par chèque personnel, chèque certifié, mandat, traite bancaire, carte de crédit ou crédit sur le Compte de distribution. Unicity n’acceptera pas les commandes en contre-remboursement (COD). Si le paiement est inférieur au montant de la commande, Unicity peut débiter la carte de crédit du Distributeur ou le compte du Distributeur si le sous-paiement se situe dans une limite de dix pour cent (10 %) du montant correct de la commande; et
- 3) Unicity n’est pas responsable des commandes dont le transit est retardé ou des commandes qui n’arrivent pas au bureau Unicity approprié accompagnées d’une

forme de paiement valide. Les commandes postales doivent être reçues par Unicity le ou avant le dernier jour ouvrable du mois pour être inclus dans le Volume personnel de ce mois.

G. Commandes par téléphone, télécopie, Internet et autres moyens électroniques. Les commandes par carte de crédit peuvent être passées par téléphone, par télécopie, en ligne sur www.unicity.com ou, avec le consentement d’Unicity, par d’autres moyens électroniques. Si une commande est passée par l’une de ces méthodes, il n’est pas nécessaire d’envoyer par courrier le formulaire de commande original. Les envois doubles sont dus à la passation d’une commande incorrecte par un Distributeur est la responsabilité financière du Distributeur. Les commandes passées par téléphone, télécopie, en ligne et autres moyens électroniques sont soumises à chacune des dispositions suivantes :

- 1) Les fonds pour tout achat doivent être approuvés avant une vente. Si Unicity est informé que la carte de crédit d’un Distributeur est refusée ou non approuvée, la commande de produits sera supprimée, à moins que le Distributeur ne dispose d’une autre méthode de paiement. Un Distributeur assume l’entière responsabilité de toutes les conséquences qui peuvent résulter du fait qu’Unicity reçoit un avis de refus ou de non-approbation de la transaction par carte de crédit, y compris le fait de ne pas se qualifier dans le plan de rémunération pour le mois de Volume;
- 2) Un Distributeur qui initie une rétrofacturation par carte de crédit est réputé avoir des soldes contestés (ci-après dénommés « Soldes contestés »). Le Distributeur recevant un crédit pour la commande en question verra ses commissions suspendues et appliquées au solde contesté jusqu’à ce que le litige soit résolu à la satisfaction d’Unicity (voir Section 5.A.8 et Section 5.B.3); et
- 3) Les commandes par télécopie doivent être reçues par Unicity au plus tard à la clôture du dernier jour ouvrable du mois pour être comptabilisées dans le Volume personnel de ce mois.

H. Transferts de VP. Le transfert de Volume personnel d’un Distributeur à un autre n’est pas autorisé.

I. Distribution de clients potentiels neutres. Les pistes de clients ou de Distributeurs potentiels qui arrivent chez Unicity peuvent être transmises aux Distributeurs. Unicity fait des efforts raisonnables pour déterminer comment un client potentiel s’est intéressé à Unicity, et ces pistes peuvent être données au Distributeur qui a suscité cet intérêt. Unicity se réserve le droit de diriger des clients potentiels vers n’importe quel Distributeur, en fonction de l’activité au sein d’Unicity, du rang du Distributeur et/ou de sa situation géographique. La distribution de pistes neutres est faite à la seule option et discrétion d’Unicity.

J. Restrictions relatives aux commandes. Un Distributeur ne doit pas soumettre de commandes au nom ou sur le compte d’un autre Distributeur. De même, un Distributeur

ne doit pas permettre à un autre Distributeur de soumettre des commandes en son nom ou sur son compte. Seules les commandes passées au nom du propre Distributeur du Distributeur seront honorées par Unicity. Un Distributeur ne peut pas utiliser le site Internet d’Unicity ou d’autres moyens électroniques pour passer des commandes pour le compte du Distributeur en utilisant la carte de crédit d’un autre Distributeur. Si l’utilisation de la carte de crédit d’un autre individu ou d’un autre Distributeur est nécessaire, les deux parties doivent appeler ensemble le service à la clientèle d’Unicity et parler à un agent afin que chacun puisse donner son accord pour la transaction. Si l’utilisation de la carte de crédit d’une autre personne ou d’un Distributeur est nécessaire pour passer une commande en personne, le détenteur de la carte doit être présent pour fournir une autorisation écrite ou avoir signé un formulaire de commande Unicity donnant son accord pour la transaction.

K. Taxe de vente et autres taxes. Les produits d’Unicity peuvent être soumis à des taxes de vente et d’utilisation dans certaines juridictions. Si Unicity collecte et remet des taxes dans une juridiction quelconque, Unicity peut informer les Distributeurs que ces taxes doivent être collectées au nom des Distributeurs. La collecte et la remise des taxes par Unicity ne libère pas un Distributeur de sa responsabilité et de son devoir de se conformer à toutes les réglementations fiscales applicables à un Distributeur. Étant donné que tous les Distributeurs sont des entrepreneurs indépendants, Unicity ne retient aucune taxe sur les récompenses. Comme l'exige l'ARC, Unicity émettra un formulaire 1099 ou équivalent à la fin de chaque année civile, qui rend compte de tous les paiements en espèces ou des récompenses aux Distributeurs par Unicity.

Section 6 – Promotion des produits Unicity et des opportunités commerciales

A. Publicité. Unicity encourage les Distributeurs à promouvoir les produits Unicity et l’opportunité commerciale Unicity conformément aux directives appropriées émises par Unicity de temps à autre. Ces directives sont nécessaires pour qu’Unicity puisse assurer le respect par les Distributeurs, ainsi que par Unicity, de la myriade de lois qui régissent la publicité des produits Unicity et de l’opportunité commerciale Unicity. Le non-respect de ces directives peut entraîner des violations des lois fédérales, étatiques et locales, ce qui peut nuire à la réputation d’Unicity ainsi que l’imposition de restrictions à Unicity, aux Distributeurs et aux produits Unicity qui pourraient déclencher une publicité indésirable et d’éventuelles actions en justice.

- 1) Matériel promotionnel. Un Distributeur accepte d’envoyer tout matériel promotionnel produit par lui-même au service de conformité des Distributeurs d’Unicity pour approbation avant toute utilisation. Un Distributeur n’a pas besoin de recevoir une approbation pour l’utilisation de tout matériel non modifié qui est actuellement approuvé par Unicity. Bien que les Distributeurs soient libres de déterminer eux-mêmes les prix qu’ils facturent pour les produits Unicity, les Distributeurs ne peuvent faire de la publicité que pour le prix de détail suggéré actuel. Toute référence au prix de détail suggéré des produits Unicity doit mentionner le terme « Prix de détail suggéré ». (Voir le paragraphe L ci-dessous pour les procédures relatives à l’utilisation d’Internet).
- 2) Unicity encourage ses Distributeurs à promouvoir l’activité d’Unicity de manière légale et éthique. Unicity peut autoriser un Distributeur à utiliser les noms, logos ou marques commerciales d’Unicity à condition que le Distributeur ait obtenu l’autorisation écrite d’Unicity. Les publicités autorisées se trouvent sur le site Internet du Bureau Unicity pour les Distributeurs. Toute déformation publicitaire contenue dans une publicité « aveugle » (dans laquelle ni Unicity ni ses produits ne sont mentionnés) peut constituer une violation de ces politiques.

B. Matériel du système de formation. Seuls les Distributeurs qui se qualifient au rang de Diamant présidentiel ou à un rang supérieur pendant six (6) mois consécutifs sont autorisés à vendre leurs propres matériels de systèmes de formation. Avant la vente, tous les supports de systèmes de formation doivent être soumis à l’approbation. Le matériel de formation peut se présenter sous la forme d’un document audio, vidéo, électronique ou imprimé. Ces supports peuvent être produits

pendant les six (6) mois suivant la période de qualification et doivent répondre aux critères suivants :

- a) Une copie du script, des étiquettes et de l’emballage doit être soumise pour approbation;
- b) Le texte doit être approuvé par écrit par le service de conformité des Distributeurs d’Unicity avant d’être utilisé;
- c) Les étiquettes doivent porter le nom du Distributeur;
- d) Tous les supports de formation doivent être utilisés à des fins de formation uniquement et non dans un but lucratif. Tous les supports de formation soumis doivent fournir un prix de vente maximum proposé qui sera examiné et finalisé par Unicity; et
- e) L’introduction du matériel audiovisuel doit indiquer clairement qui est le Distributeur et que le Distributeur est un Distributeur Unicity.

C. Réunions de formation.

- 1) Le contenu de toutes les réunions de formation doit être conforme aux Politiques et Procédures d’Unicity, y compris, mais sans s’y limiter, à la Section 6 relative à la Promotion des Produits Unicity et des Opportunités Commerciales. De telles réunions ne peuvent pas impliquer des religions, des politiques ou des opportunités commerciales sans rapport, et ne peuvent contenir aucune déclaration pouvant raisonnablement nuire ou dénigrer d’une autre manière tout autre Distributeur ou système/Lignée de Parrainage.
- 2) Aucun Distributeur n’exigera des autres Distributeurs le paiement d’une redevance disproportionnée par rapport aux coûts d’organisation d’un événement ou d’une activité similaire, ni n’en tirera profit.
 - a) Un résumé du compte prouvant qu’aucun profit n’a été réalisé lors de la réunion de formation, ou conjointement avec celle-ci, doit être soumis à Unicity à sa demande dans les cinq (5) jours ouvrables.
 - b) Pour toute réunion de formation de 200 participants ou plus, l’organisateur de l’événement doit soumettre ses plans de réunion au responsable local des ventes et du marketing d’Unicity avant

que les billets ne puissent être vendus. Les détails à soumettre sont les suivants :

- (i) Organisateur d’événements
- (ii) Lieu (nom, adresse et nombre maximal de places assises)
- (iii) Nombre prévu de participants
- (iv) Prix proposé pour le billet
- (v) Coûts raisonnablement prévus pour être associés à l’événement
- (vi) Liste des orateurs et des sujets attendus. Si des présentations PowerPoint sont utilisées, elles doivent être fournies.

D. Matériaux protégés par des droits d’auteur. Toute la documentation et tous les supports marketing d’Unicity, qu’ils soient sous forme physique, audio, vidéo et/ou électronique, sont protégés par les droits d’auteur d’Unicity et ne peuvent être reproduits qu’avec le consentement écrit préalable d’Unicity.

E. Noms de propriété. Un Distributeur ne peut pas utiliser les marques commerciales, les noms, les logos, l’habillage commercial, les noms des employés, les noms commerciaux ou toute expression distinctive utilisée par Unicity pour promouvoir l’activité du Distributeur avant d’avoir reçu l’autorisation écrite d’Unicity. Afin de protéger les droits de propriété d’Unicity, un Distributeur ne peut pas obtenir, par le biais du dépôt d’un brevet, d’une marque, d’un nom de domaine Internet ou d’un droit d’auteur, tout droit, titre ou intérêt dans ou sur les noms, marques, logos ou noms commerciaux d’Unicity et de ses produits, que ces produits ou services aient été officiellement lancés ou non. Si Unicity modifie ou abandonne l’une de ses marques commerciales, noms commerciaux ou marques de service, un Distributeur accepte de modifier ou d’abandonner également ces marques commerciales, noms commerciaux ou marques de service. Un Distributeur peut demander le droit d’utiliser le nom d’Unicity ou de l’une des marques commerciales, des noms commerciaux ou des marques de service d’Unicity sur des produits indépendamment et des articles promotionnels non concurrentiels (les « Articles Promotionnels ») qui comprennent, sans s’y limiter, les éléments suivants : vêtements, bijoux, matériel imprimé, affiches, cassettes audio, CD, DVD, et autres. Unicity peut, à sa discrétion, permettre à un Distributeur de proposer à la vente des Articles promotionnels approuvés et facturer au Distributeur une redevance pour le droit de vendre ces Articles promotionnels. De plus amples informations concernant l’utilisation et la vente d’articles promotionnels peuvent être obtenues en appelant le service de conformité des Distributeurs d’Unicity au 1-801-714-1350.

F. Allégations sur les produits. Un Distributeur ne peut pas faire d’allégations normatives, de maladies, médicinales et/ ou thérapeutiques pour les produits Unicity ou prescrire spécifiquement les produits Unicity comme convenant au traitement d’une maladie. Unicity n’approuve pas l’utilisation

d’appareils de diagnostic ou médicaux dans le cadre de la vente des produits Unicity car ces appareils ont tendance à avoir pour objectif principal le diagnostic des conditions de santé et la prescription de remèdes. Les Distributeurs doivent conseiller aux Clients qui peuvent avoir des problèmes de santé de consulter leur fournisseur de soins de santé avant d’utiliser les produits Unicity. Aucune représentation ou offre de vente ne peut être faite concernant les produits Unicity si elle n’est pas exacte ou véridique quant au grade, à la qualité, aux performances et à la disponibilité. Des informations appropriées sur les produits sont contenues dans la littérature d’Unicity autorisée et est sujette à une révision périodique par Unicity. Il est de la responsabilité du Distributeur d’obtenir et d’utiliser uniquement la documentation actuelle. Toutes les représentations de produits faites par un Distributeur doivent être les mêmes que celles trouvées dans la documentation actuelle d’Unicity. Si un Distributeur a des questions concernant l’actualité de certains documents marketing d’Unicity, il doit contacter directement Unicity pour s’assurer que toutes les informations fournies aux Clients sont véridiques, exactes et à jour.

G. Vente de produits Unicity. Un Distributeur ne peut vendre ou promouvoir que l’opportunité commerciale Unicity et les produits et matériels Unicity lors de manifestations Unicity ou auprès de Distributeurs ou de Clients Unicity potentiels, sous réserve de la Section 6.H ci-dessous. La promotion en violation de cette disposition peut constituer une concurrence déloyale à l’encontre d’Unicity.

H. Vente ou promotion de produits, opportunités ou matériels non Unicity. Un Distributeur ne doit pas vendre, promouvoir ou faire de la publicité pour des produits, opportunités ou matériels non Unicity qui sont en concurrence avec les produits, opportunités ou matériels Unicity lors d’événements Unicity ou auprès des Distributeurs ou Clients Unicity. Un événement Unicity est une convention, une réunion, un séminaire ou un événement similaire préparé par un Distributeur ou Unicity pour les Distributeurs Unicity, les Distributeurs Unicity potentiels ou les employés d’Unicity. Afin de développer et de promouvoir l’activité Unicity des Distributeurs, un Distributeur peut être autorisé à vendre, promouvoir ou faire de la publicité pour des cassettes audio, des CD, des DVD, des livres et des brochures non concurrentiels et non Unicity auprès des Distributeurs Unicity de sa propre Lignée descendante ou auprès des Distributeurs participant à un événement Unicity parrainé par un Distributeur consentant à de telles ventes.

I. Déclarations de revenus et d’opportunités. Aucune allégation déraisonnable ou trompeuse ou fausse déclaration intentionnelle de revenus ou de revenus potentiels ne peut être faite par un Distributeur. Les garanties de revenus de quelque nature que ce soit sont interdites, de même que l’exposition de chèques de commission ou de déclarations de revenus réels ou exemplaires. Les déclarations de revenus doivent être honnêtes. En outre, toute référence aux revenus doit faire apparaître, à proximité immédiate, la déclaration de revenus la plus récente préparée par Unicity.

J. Allégations de croissance future. Un Distributeur ne doit pas laisser entendre ou affirmer que des produits ou services supplémentaires seront ajoutés aux produits et services actuellement offerts par Unicity ou que des améliorations au

Plan de Rémunération sont à venir ou que des territoires ou zones spécifiques sont sur le point d’être ouverts ou ajoutés aux territoires ou zones d’opération d’Unicity à moins que ou jusqu’à ce que le changement ou l’événement ait été officiellement annoncé par Unicity par écrit.

K. Réclamations gouvernementales. Un Distributeur ne peut pas déclarer que le Plan de rémunération ou tout produit Unicity a été approuvé ou cautionné par une agence gouvernementale.

L. Ventes internationales. Un Distributeur peut vendre des produits Unicity uniquement au Canada et dans ses territoires. Un Distributeur peut vendre des produits à un Client dans un pays qui a été ouvert par Unicity, tel que mentionné dans la section 4.G. intitulée « Ventes internationales ». Seuls les produits approuvés dans ce pays peuvent être vendus dans ce pays. Un Distributeur peut percevoir des revenus de sa Lignée descendante dans d’autres pays, comme indiqué dans la section 4.G.

M. Publicité dans les médias. Un Distributeur ne peut pas utiliser la publicité dans les médias ou la publicité d’Unicity ou de ses produits à la télévision, à la radio ou sur un site Internet qui n’est pas entièrement détenu par le Distributeur sans l’approbation écrite préalable d’Unicity.

N. Utilisation d’Internet. Sous réserve des règles suivantes, un Distributeur peut utiliser Internet pour promouvoir l’activité Unicity du Distributeur. En utilisant l’Internet :

- 1) Toutes les applications, sites Web ou outils similaires des Distributeurs sont soumis à l’examen et à l’approbation du service de conformité des Distributeurs d’Unicity.
- 2) Un Distributeur ne peut pas enregistrer ou utiliser le(s) nom(s), la(les) marque(s), le(les) logo(s) ou le(les) nom(s) de produit d’Unicity (collectivement, les « Marques d’Unicity »), ou toute orthographe erronée ou autre dérivation des Marques d’Unicity, dans toute adresse URL ou nom de domaine, et Unicity se réserve le droit, à sa discrétion, de modifier son (ses) nom(s), sa (ses) marque(s), son (ses) logo(s) ou son (ses) nom(s) de produit. Le site Web ne doit pas contenir de métadonnées qui violent le présent contrat ou qui violeraient des lois fédérales, nationales ou locales. En outre, le site Web ne doit pas contenir d’hyperliens vers des sites Web de concurrents ou de produits concurrents.
- 3) Le site Web d’un Distributeur doit clairement indiquer que le Distributeur est un Distributeur indépendant, un entrepreneur ou autre.
- 4) Le site Web d’un Distributeur doit afficher le prix de détail suggéré actuel des produits. Un prix préférentiel pour le client peut être proposé à la caisse finale avec l’approbation d’Unicity. Toute référence au prix de détail suggéré des produits Unicity doit mentionner le terme « Prix de détail suggéré ».
- 5) Le site Internet d’un Distributeur peut afficher des informations sur les produits Unicity, à condition que

ces informations et le site Internet soient approuvés au préalable par le service de conformité des Distributeurs Unicity. Les informations sur le produit ne doivent pas faire d’allégations de prescription, de maladie, de médecine et/ou de thérapie.

6) Le site Web d’un Distributeur peut contenir certains témoignages personnels et sur l’opportunité commerciale d’Unicity, ainsi que des informations de motivation, dans le respect des règles suivantes :

- a) Le matériel doit refléter l’expression honnête et équilibrée de l’expérience réelle de la personne qui fournit le témoignage ou l’information motivante;
- b) Le matériel ne doit pas représenter que toutes les personnes auront la même expérience; et
- c) Le matériel est accompagné d’informations supplémentaires requises par Unicity.

7) Les témoignages sur les produits ne doivent pas être affichés sur le site Web d’un Distributeur sans l’approbation du service de conformité des Distributeurs d’Unicity.

8) Le site Web d’un Distributeur ne peut pas contenir d’allégations selon lesquelles les produits ou les programmes sont en vente dans un pays autre que les pays dans lesquels les produits ou les programmes ont été approuvés par Unicity.

9) Le site Internet d’un Distributeur ne doit pas enfreindre les marques ou les droits d’auteur d’un tiers. Le Distributeur accepte d’indemniser et de dégager Unicity, ses sociétés affiliées et ses filiales ainsi que leurs directeurs, responsables, employés et agents de toute action ou réclamation pour violation des droits de propriété intellectuelle d’un tiers découlant du site Web du Distributeur.

10) Le site Internet d’un Distributeur peut proposer des produits Unicity aux Clients, sous réserve des limitations suivantes :

- a) Le Distributeur doit afficher sur le site Web les informations de contact du Distributeur.
- b) Le site Web ne peut pas proposer de produits concurrents.

11) Le site Web doit inclure la politique de remboursement du client telle qu’elle figure dans la section 5.C.

12) Le Distributeur ne peut pas faire de la publicité sur Internet en achetant des annonces sur des moteurs de recherche ou d’autres sites Web.

13) Un Distributeur ne peut pas vendre de produits Unicity sur des sites commerciaux de vente aux enchères en ligne et de marketing de masse. Tout Distributeur qui répertorie des produits Unicity ou fournit des produits Unicity à vendre sur une ou

plusieurs de ces plateformes en ligne, que ce soit directement ou indirectement, peut être soumis au processus disciplinaire de la section 8.C, notamment la disposition de la Section 8.C.5 concernant le débit des commissions versées au Distributeur et à sa Lignée ascendante sur ces ventes. En outre, le Distributeur peut être soumis à des dommages-intérêts liquidés (voir section 5.E.5.a).

14) Un Distributeur ne peut pas faire la publicité d'une autre opportunité commerciale, y compris, mais sans s'y limiter, les opportunités de vente multiniveaux, de vente directe ou de marketing de réseau sur un site Web qui présente les produits Unicity. Un Distributeur ne peut pas présenter de produits concurrents, quelle que soit la méthode de distribution, sur un site Web de Distributeur.

15) Le Distributeur ne peut pas utiliser d'envois massifs de courriels (sauf aux personnes figurant sur des listes d'inclusion) et ne peut pas utiliser l'envoi de courrier indésirable pour promouvoir l'opportunité commerciale ou les produits Unicity. Les Distributeurs sont encouragés à respecter l'étiquette de l'Internet et à être de bons citoyens de l'Internet.

O. Enregistrements de l'entreprise. Un Distributeur peut reproduire pour la vente, la distribution ou l'utilisation personnelle tout enregistrement de Unicity des présentations audio ou vidéo produites uniquement après avoir obtenu le consentement écrit d'Unicity. Un Distributeur ne peut pas faire ou proposer à la vente tout enregistrement audio, vidéo ou autre d'événements, de discours ou de réunions Parrainés par Unicity, sans l'accord écrit préalable d'Unicity.

P. Demandes de renseignements des médias. Afin d'assurer l'exactitude et la cohérence des informations, un Distributeur qui reçoit une demande de renseignements de la part de la presse ou d'autres médias concernant tout aspect d'Unicity, de ses produits ou de ses Distributions indépendantes doit transmettre cette demande au service de conformité des Distributeurs d'Unicity dès que possible après avoir reçu la demande en appelant le 1 801 714-1350.

Q. Organisations de Distributeurs Unicity, réunions, frais généraux et frais de formation. Un Distributeur ne peut pas facturer des frais à but lucratif pour du matériel général, des bulletins d'information, des services, des séminaires de formation ou du matériel concernant Unicity, son opportunité commerciale, ses produits ou du matériel de marketing d'Unicity. Un Distributeur ne peut pas faire payer aux autres Distributeurs Unicity des frais d'adhésion pour la participation à tout autre programme ou organisation. Un Distributeur ne peut pas proposer de payer ou payer effectivement des récompenses, des rabais ou des rémunérations à d'autres Distributeurs Unicity pour l'achat de produits Unicity ou de produits non-Unicity, d'opportunités ou d'autres matériels. Un Distributeur ne peut pas empêcher ou stopper tout autre Distributeur de participer à des événements parrainés par Unicity.

R. Réponse au téléphone et messages enregistrés. Un Distributeur ne doit pas répondre au téléphone d'une

manière qui donnerait aux appelants une raison de croire qu'ils ont joint le siège social ou tout autre bureau d'Unicity. Plus précisément, un Distributeur ne doit pas répondre au téléphone en disant « Unicity », mais doit répondre en indiquant son statut de Distributeur indépendant d'Unicity. Les répondeurs et les boîtes vocales doivent également se conformer à cette politique.

S. Dispositifs d'appel automatique. Un Distributeur accepte de ne pas utiliser de dispositif d'appel automatique sortant, ou de centre d'appel, pour promouvoir ou solliciter la vente des produits Unicity ou de l'opportunité commerciale.

T. Littérature d'entreprise révisée. Les Distributeurs et Unicity travailleront ensemble pour informer leurs organisations des nouvelles informations d'Unicity. Les nouvelles politiques, les nouveaux formulaires et la nouvelle documentation d'Unicity doivent, dès leur distribution, remplacer immédiatement les anciennes politiques, les anciens formulaires et la nouvelle documentation. Un Distributeur doit immédiatement détruire la documentation et les formulaires périmés ou invalides. Unicity ne remboursera aucun Distributeur pour les documents périmés en sa possession. Si un Distributeur a des questions concernant l'actualité des politiques, des formulaires ou de la documentation spécifiques d'Unicity, le Distributeur doit contacter directement Unicity pour s'assurer que toutes les informations en sa possession sont véridiques, exactes et à jour.

U. Modification des produits, étiquettes et matériaux. Un Distributeur ne peut pas supprimer, ajouter, modifier, reconditionner, altérer ou modifier les étiquettes, matériaux ou emballages des produits ou de la documentation Unicity. Un Distributeur ne peut pas distribuer des échantillons non autorisés de produits Unicity, ni modifier de quelque manière que ce soit un produit Unicity ou vendre un tel produit sous un nom ou une étiquette autres que ceux autorisés par Unicity. Les Distributeurs ne peuvent pas vendre des produits qui sont conçus pour être vendus dans un ensemble fixe (c'est-à-dire des ensembles où Unicity a désigné des produits spécifiques à être vendus ensemble) comme des produits distincts et individuels. Il est interdit aux Distributeurs de vendre tout produit désigné comme « échantillon » par Unicity.

V. Affiches dans les établissements de vente au détail. Un Distributeur ne doit pas commercialiser les produits Unicity par le biais de points de vente au détail. Un « point de vente au détail » est tout établissement qui vend des biens de consommation au grand public sans rendez-vous préalable, comme c'est le cas d'un magasin de détail.

W. Affiches dans les établissements de services. Un Distributeur qui possède ou est employé par un établissement lié au service peut, après avoir reçu l'approbation écrite préalable d'Unicity, fournir des produits et des services Unicity aux Clients par l'intermédiaire de cet établissement, tant que le Distributeur fournit un soutien approprié aux Clients. Un Distributeur qui souhaite exposer des produits dans un établissement lié au service doit recevoir une autorisation écrite du service de conformité des Distributeurs d'Unicity. Un « établissement de service » est un établissement qui perçoit des revenus principalement

en fournissant un service personnel plutôt qu'en vendant des produits. Ces établissements comprennent les cabinets de médecins, de dentistes, de chiropraticiens et d'autres professionnels de la santé, les clubs de santé, les gymnases, les salons de coiffure, les salons de beauté, les boutiques de manucure, les services de conseil, les centres de bronzage et d'autres entreprises de ce type où l'utilisation de l'établissement par les clients est contrôlée par une adhésion ou un rendez-vous. Dans ces établissements, les produits Unicity ou les bannières ne peuvent être affichés dans le hall d'entrée général ou à l'extérieur du bureau ou du bâtiment où ces produits ou matériaux sont visibles par le grand public.

X. Foires et événements spéciaux. Un Distributeur accepte de ne pas exposer ou faire de la publicité pour les produits Unicity dans les foires commerciales, les marchés aux puces, les ventes de débarras ou tout autre événement similaire. Un Distributeur peut exposer les produits Unicity dans un kiosque lors de foires, de salons professionnels ou d'expositions, mais il ne peut pas exposer ou proposer à la vente des produits concurrents ou des produits d'une autre société de vente directe ou d'une société de compléments alimentaires ou nutraceutiques.

Section 7 – Rémunération des Distributeurs

A. Rémunération des Distributeurs. Un Distributeur peut être qualifié pour gagner des Récompenses en vertu du Plan de Rémunération et d’autres programmes ou promotions d’Unicity, à l’exception de ce qui est indiqué dans la Section N ci-dessous. Le Plan de rémunération est décrit plus en détail dans la version la plus récente du Plan de rémunération d’Unicity, qui peut être modifié par Unicity de temps à autre. Les politiques suivantes décrivent les directives pour gagner des Récompenses au sein d’Unicity et les frais applicables facturés aux Distributeurs.

B. Récompenses du Club du Président, du Club du Conseil et du Club du Fondateur. Unicity a créé un Club du Président pour les Directeurs présidentiels jusqu’au rang Diamant présidentiel, un Club du Conseil pour le rang Double Diamant jusqu’à Diamant Couronne royale et un Club du Fondateur pour le rang d’Ambassadeur mondial. Les Distributeurs qui remplissent les conditions d’adhésion aux rangs respectifs peuvent bénéficier de récompenses, d’une reconnaissance et d’avantages supplémentaires en tant que membres de ces Clubs, comme indiqué dans le Plan de rémunération. Pour être qualifié pour devenir membre d’un Club, un Distributeur doit atteindre le rang minimum requis pour le Club respectif pendant trois (3) mois consécutifs de Volume. Une fois qu’un Distributeur est devenu membre d’un Club, son adhésion est valable pendant douze (12) mois à compter de la date de sa dernière qualification. L’adhésion à l’un de ces Clubs donne lieu à une rémunération supplémentaire, à une reconnaissance publique et à une promotion par la société en tant que leader clé de la distribution.

Les membres de ces Clubs doivent exclusivement vendre des produits Unicity, former des Distributeurs dans leur Organisation Lignée descendante, et promouvoir l’activité Unicity. Par conséquent, comme condition pour devenir membre de ces Clubs et recevoir les récompenses associées à cette adhésion, les membres du Club ne peuvent pas s’engager dans une activité de développement commercial pour toute autre société de vente directe, de marketing à plusieurs niveaux, de marketing de réseau ou similaire sans l’autorisation écrite préalable d’Unicity.

C. Atteinte du rang. Un Distributeur est entièrement responsable du respect des exigences mensuelles du Distributeur : (i) exigences de Volume; (ii) exigences de rang, telles que définies dans le Plan de rémunération d’Unicity; et (iii) toute autre qualification ou exigence du programme. Unicity n’a aucune obligation de garantir ou d’assurer qu’un Distributeur satisfait aux exigences de qualification du Plan de rémunération.

D. Garanties de gains. Il n’est pas garanti à un Distributeur un prix, un revenu ou un niveau de profit ou de succès spécifique par le biais d’Unicity. Le profit et le succès d’un Distributeur ne peuvent provenir que de la vente, de l’utilisation et de la consommation réussies des produits Unicity par les clients et

de la vente, de l’utilisation et de la consommation des produits Unicity par les autres Distributeurs de la lignée descendante du Distributeur. Un Distributeur est encouragé à recruter, former, soutenir et construire continuellement sa propre organisation de vente de Distributeurs et à créer son propre succès.

E. Commissions minimales. Sauf stipulation contraire d’Unicity et afin de minimiser les coûts de traitement et de manutention, Unicity ne générera pas de paiement de commission pour tout montant de moins de dix dollars (10,00 \$). Si un Distributeur est admissible pour un paiement de commission inférieur à dix dollars (10,00 \$), le Volume équivalent sera crédité sur le compte Unicity du Distributeur.

F. Frais de traitement. Un Distributeur verra déduire de ses commissions mensuelles des frais de traitement raisonnables pour le traitement informatique et autres services à la clientèle.

G. Émission des commissions. Les commissions seront émises mensuellement au plus tard le vingtième (20e) jour suivant le mois au cours duquel la commission a été gagnée. Toutefois, si le 20e jour tombe un week-end ou un jour férié, les commissions seront émises le premier jour ouvrable suivant. Sans préjudice du droit de résiliation d’Unicity, le droit de recevoir les commissions d’un Distributeur peut être suspendu, et finalement confisqué, si le Distributeur ne respecte pas l’un des termes ou l’une des conditions du Contrat.

H. Compensation des commissions. Un Distributeur accepte qu’Unicity puisse compenser ou placer une retenue sur la ou les commissions d’un Distributeur pour tout montant que le Distributeur doit à Unicity.

I. Commissions de remplacement. Sur demande opportune, Unicity émettra un chèque de commission de remplacement pour une commission qui n’a pas été correctement remboursée, comme un chèque perdu ou volé; cependant, si un chèque de commission a été remboursé ou encaissé, Unicity ne réémettra pas de chèque de commission, et des frais de service de dix pour cent (10 %) de la valeur du chèque, mais pas plus de trente dollars (30,00 \$), seront imposés. Les demandes de remplacement et d’arrêt de paiement ne seront pas honorées avant dix (10) jours ouvrables après l’émission du chèque de commission.

J. Commissions retournées ou non réclamées. Unicity fait tout son possible pour s’assurer qu’un Distributeur Unicity reçoive ses commissions. Cependant, lorsqu’un chèque de commission Unicity n’est pas négocié dans le délai bancaire de quatre-vingt-dix (90) jours ou a été envoyé à la dernière adresse connue mais retourné à Unicity parce qu’un Distributeur a déménagé sans adresse de réexpédition ou que le chèque de commission est retourné ou n’est pas présenté pour paiement pour toute

autre raison indépendante de la volonté d’Unicity, le chèque de commission sera annulé. Si les fonds ne sont pas réclamés par le Distributeur, ils seront envoyés à l’agence gouvernementale appropriée en tant que fonds non réclamés, comme l’exige la loi. Un solde créditeur est soumis à des frais de maintenance mensuels.

K. Instabilité des marchés étrangers. La capacité à effectuer des paiements de commissions conformément au Parrainage international suite à la vente de produits de la marque Unicity dans des pays en dehors du Canada dépend d’un certain nombre de facteurs indépendants de la volonté d’Unicity. À la discrétion raisonnable d’Unicity et de ses partenaires mondiaux, il peut être déterminé qu’un marché étranger manque de viabilité suffisante sur la base d’un ou plusieurs des éléments suivants, y compris, mais sans s’y limiter, les conditions d’un pays étranger qui limitent ou restreignent la conversion ou le rapatriement de l’argent; ventes insuffisantes sur un marché étranger pour maintenir la compétitivité de l’entreprise dans ce pays; les conditions de guerre ou de type de guerre; et/ou les catastrophes naturelles. Par conséquent, en cas de constatation d’un manque de viabilité sur un marché étranger, Unicity peut cesser, restreindre, retarder ou modifier les paiements de commissions au titre du Parrainage international sur ce marché étranger. Les paiements de commissions aux Distributeurs sur le Volume provenant des marchés étrangers peuvent également être soumis à des frais liés à la fiscalité internationale et/ou aux coûts bancaires associés à ces paiements.

L. Frais de service. Bien qu’Unicity fournisse gratuitement la plupart des services aux Distributeurs, de temps en temps, un Distributeur demandera ou exigera des services extraordinaires qui justifieront du temps et des dépenses supplémentaires pour la recherche et la résolution. Unicity facture des frais de cinquante dollars (50,00 \$) par heure, avec un minimum d’une heure évaluée pour chacun de ces cas.

Section 8 – Résiliation du contrat de distribution

A. Démission volontaire. En plus des autres droits de résiliation liés à la nature d’un Contrat de Distribution, un Distributeur peut, à tout moment, démissionner volontairement de son poste de Distributeur Unicity. Un Distributeur qui démissionne perd tous les droits à tout intérêt légal et bénéficiaire dans le partenariat de distribution et à toute liste Unicity, tout privilège de Distributeur et tout rang de Distributeur. Un Distributeur qui démissionne volontairement ne peut pas faire une nouvelle demande pour un nouveau Partenariat de Distribution ou demander à détenir un intérêt bénéficiaire dans un Partenariat de Distribution existant avant six (6) mois après qu’Unicity ait finalisé la résiliation. Un Distributeur peut démissionner volontairement de l’une des façons suivantes :

- 1) Soumettre à Unicity une lettre de démission signée par le Distributeur (y compris, le cas échéant, tous les membres, partenaires, actionnaires, fiduciaires, etc.) et indiquant le(s) nom(s) et le(s) numéro(s) d’identification du Distributeur; ou
- 2) Ne pas renouveler le contrat de distribution pour une période annuelle supplémentaire (voir section 3.D).

B. Résiliation involontaire. Un Distributeur peut être résilié par Unicity a) pour cause, ou b) suite au choix d’Unicity de ne pas renouveler l’Accord de distribution indépendante pour une durée supplémentaire (voir Section 3.D). Un Distributeur accepte que Unicity a le droit de prendre des mesures rapides et décisives en limitant ou en résiliant un Distributeur qui est en violation du Contrat ou de toute loi, statut et/ou réglementation fédérale, provinciale ou locale qui se rapportent aux activités d’Unicity. Unicity se réserve également le droit d’exercer tout recours légal pour de telles violations, ainsi que le remboursement par le Distributeur de toutes les dépenses découlant de la violation, y compris les frais de justice et les honoraires d’avocat.

C. Processus disciplinaire. Le non-respect du Contrat peut donner lieu à une enquête et/ou à une action disciplinaire appropriée. Un Distributeur est tenu de coopérer pleinement à une telle enquête, notamment en fournissant les documents et informations demandés par Unicity. Un manque de coopération constituera une violation du Contrat. Une fois l’action disciplinaire terminée, Unicity peut annoncer les détails de cette action disciplinaire. Une action disciplinaire pour violation de la politique peut impliquer tout ou partie des éléments suivants des processus disciplinaires suivants, y compris une suspension provisoire pendant l’enquête :

- 1) Avertissement informel. Le Distributeur peut être notifié, soit personnellement, soit par communication de masse et soit verbalement, soit par écrit, que certains comportements sont en violation du Contrat.

- 2) Avertissement formel. Un avertissement écrit formel peut être envoyé au Distributeur, indiquant que le fait de ne pas mettre fin à la ou aux violations énoncées peut entraîner d’autres mesures disciplinaires.

- 3) Mise à l’épreuve. Un Distributeur peut être notifié par écrit qu’il a été placé en période de probation pour avoir enfreint les dispositions du Contrat. La durée et les conditions de la probation peuvent varier à la seule et absolue discrétion d’Unicity. Un Distributeur placé en probation peut faire appel de la probation en utilisant les procédures d’appel des suspensions décrites ci-dessous.

- 4) Suspension. Un Distributeur peut être suspendu pour de graves violations ou manquements au Contrat, et une suspension peut durer quelques jours ou quelques mois, selon les circonstances de chaque cas. Les Distributeurs suspendus ne sont pas autorisés à : recevoir des récompenses d’Unicity, qu’elles soient gagnées ou non; participer à des fonctions ou programmes d’Unicity; acheter ou vendre des produits d’Unicity; ou parrainer des Distributeurs. Les récompenses d’un Distributeur suspendu sont perdues pour Unicity. Puisque les Distributeurs suspendus ne peuvent pas passer de commandes de produits, ils ne peuvent pas se qualifier pour des récompenses pendant la durée de leur Suspension. Unicity peut, à son entière discrétion, qualifier un Distributeur pendant la suspension et conserver toutes les récompenses gagnées. Dans le cas d’une suspension, une lettre de suspension sera envoyée au Distributeur. La lettre de suspension peut énumérer les actions que le Distributeur doit entreprendre pour qu’Unicity révoque la suspension. Un Distributeur peut faire appel d’une suspension définitive en répondant par écrit dans le délai spécifié dans la lettre de suspension. L’échec de prendre de telles mesures, d’autre part, peut constituer un motif indépendant de licenciement. Ces actions peuvent comprendre l’un des éléments suivants :

- a) La cessation immédiate de toutes les violations;
- b) La soumission d’une déclaration écrite à Unicity répondant aux violations;
- c) Le paiement de tous les dommages causés par ces violations;
- d) Fournir des assurances supplémentaires qu’aucune autre violation ne sera commise;
- e) Fournir de la documentation et des informations concernant les violations; et

- f) Toute autre action qui pourrait être demandée par Unicity.

- 5) Récupération des commissions. Les commissions versées au Distributeur et à sa Lignée ascendante sur les ventes de Produits Unicity qui ont été effectuées en violation de ces Politiques et Procédures peuvent être débitées du compte du Distributeur, déduites des commissions futures, et/ou déduites de tout remboursement ou autre montant dû au Distributeur, à la seule discrétion d’Unicity.

- 6) Résiliation. Un Distributeur qui viole le Contrat de quelque manière que ce soit, y compris en ne coopérant pas pleinement à toute enquête telle que définie ci-dessus (et/ou en fournissant des informations fausses ou trompeuses à Unicity au cours de cette enquête) peut être résilié. Les résultats de la résiliation sont exposés ci-dessous (voir section 8.F).

D. Notification de résiliation pour cause. Lorsqu’une décision est prise de résilier un Distributeur pour cause, Unicity enverra une notification au Distributeur résilié à l’adresse la plus récente figurant dans le dossier. Dès réception de la notification d’Unicity, le Distributeur devra immédiatement cesser toutes ses activités de Distributeur. L’avis sera réputé reçu dès sa livraison, mais au plus tard dix (10) jours après son envoi.

E. Appel de la résiliation. Un Distributeur qui a été résilié involontairement peut faire appel de la résiliation en soumettant par écrit une explication, y compris toute circonstance atténuante ou mitigée. Le Distributeur doit soumettre l’appel écrit dans le délai spécifié dans la lettre de résiliation, mais au moins dans les quinze (15) jours suivant la réception de la notification de la résiliation. Unicity examinera l’appel soumis dans les délais et informera le Distributeur de sa décision. Si l’appel n’est pas reçu dans le délai spécifié, la résiliation sera définitive.

F. Résultats de la résiliation. Lorsqu’un contrat de distribution est résilié par démission volontaire, par non-renouvellement par l’une ou l’autre des parties ou par résiliation involontaire par Unicity, les licences, droits et privilèges du Distributeur sont révoqués, et le Distributeur n’est plus autorisé à vendre des produits Unicity, à parrainer d’autres Distributeurs Unicity potentiels ou à représenter le Distributeur en tant qu’entrepreneur indépendant ou Distributeur d’Unicity. En outre, un Distributeur résilié perd tous ses droits sur la Lignée descendante existante et n’est plus en droit de recevoir de Récompenses, quelles qu’elles soient, déjà gagnées ou non, de la part d’Unicity, et le Distributeur ne peut prétendre à aucune autre demande d’indemnisation en ce qui concerne les produits Unicity. la perte de la base de clients du Distributeur ou de tout investissement réalisé. Un Distributeur perd également tout droit sur les Listes Unicity. Un Distributeur résilié doit immédiatement

retourner à Unicity toutes les Listes Unicity existantes et tous les autres documents et matériels mis à disposition à lui ou à elle. Les Distributions terminées sont la propriété d’Unicity et peuvent rester dans la position actuelle de Distributeur généalogique d’Unicity et seront gérées, maintenues, vendues ou cédées par Unicity, à sa seule discrétion. Unicity peut, mais n’est pas tenu, de fusionner ou de « remonter » de tels Distributeurs. Un Distributeur qui a été licencié pour cause ne peut pas postuler à nouveau pour un poste de Distributeur Unicity pendant les dix-huit (18) mois suivant le licenciement. Si un Distributeur est au rang de Saphir présidentiel ou plus et est licencié pour cause, le Distributeur accepte de ne pas entrer en compétition dans un canal de distribution de vente directe, y compris le marketing mult niveau, sur tout marché qu’Unicity a officiellement ouvert, pendant une période de six (6) mois suivant la fin de la concession du Distributeur. Ces dispositions, ainsi que la disposition interdisant le Parrainage croisé et la non-sollicitation dans la section 3.C, la disposition interdisant l’utilisation d’Internet dans la section 6.N et la section 8.C.5, survivront à la résiliation du Contrat.

G. Rachat de produits. Un Distributeur qui met volontairement fin à son Accord de distribution, ou dont l’Accord de distribution n’est pas renouvelé par l’une ou l’autre des parties, peut renvoyer, avec la lettre de démission du Distributeur, tout le stock « actuellement commercialisable », non grevé, réutilisable, non ouvert et autrement revendable, en possession du Distributeur. Unicity remboursera quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de la valeur nette du stock au Distributeur, moins la valeur de toute récompense reçue pour l’achat des biens. Unicity rachètera également tout matériel de vente obligatoire initial qui est retourné, en port payé, en état de réutilisation et de revente pour cent (100 %) du coût pour le Distributeur. Unicity n’effectuera aucun remboursement sur les produits précédemment certifiés comme vendus selon la règle des 70 %. Les concessions qui sont résiliées pour cause ne sont pas admissibles pour le rachat de 90 % des produits ou le rachat de 100 % du matériel de vente.

- 1) Aux fins de cette politique, les produits ne seront pas considérés comme « actuellement commercialisables » s’ils sont renvoyés après que la période commercialement raisonnable d’utilisation ou de conservation des produits est inférieure à 3 mois; les produits ne seront pas non plus considérés comme « actuellement commercialisables » si Unicity indique clairement aux Distributeurs, avant l’achat, que les produits sont des produits saisonniers, discontinus ou des produits promotionnels spéciaux.

- 2) Si des commissions ont été payées à un Distributeur Lignée ascendante sur le Volume représenté par les produits retournés, les commissions payées sur ce Volume peuvent être soit débitées des comptes des Distributeurs Lignée ascendante, soit déduites du remboursement

des Distributeurs qui se sont retirés. Bien que certaines exigences puissent varier en fonction de la loi dans certaines juridictions, un Distributeur qui souhaite obtenir un remboursement doit procéder comme suit :

- a) Appelez le service à la clientèle d’Unicity et demandez un formulaire et/ou un numéro d’autorisation de retour de marchandise (« RMA »);
- b) Demander un remboursement par écrit à Unicity. Ce document doit être accompagné de copies de la ou des factures originales du produit et du formulaire et/ou du numéro RMA; et
- c) Renvoyez le colis avec le numéro RMA clairement indiqué près de l’adresse de retour sur l’extérieur du colis.

Les frais d’expédition pour le retour des produits doivent être payés par le Distributeur. Le Distributeur est responsable de tout dommage ou perte lors du processus d’expédition. Les produits endommagés en cours de route, et donc non commercialisables, seront rejetés. Après vérification complète de tous les documents soumis et des articles retournés, Unicity remboursera le Distributeur licencié selon la méthode de paiement originale.

H. Droit applicable et juridiction. Le présent contrat est régi par les lois de l’État de l’Utah. La juridiction compétente pour toute action ou arbitrage est l’État de l’Utah, sauf si les parties conviennent mutuellement d’un autre lieu ou d’une autre juridiction. Le Distributeur, et tous les actionnaires, partenaires, fiduciaires, administrateurs, bénéficiaires, Les directeurs, membres ou autres responsables d’un Distributeur acceptent la compétence personnelle de l’État de l’Utah ou du lieu où tout arbitrage peut être entamé conformément au présent accord.

I. Arbitrage contraignant. Tout litige entre les parties concernant le Contrat, ou directement ou indirectement lié aux produits achetés à Unicity, ou toute autre question directement ou indirectement liée à la relation entre Unicity et le Distributeur, ou l’un de leurs actionnaires, partenaires, fiduciaires, bénéficiaires, directeurs, membres ou autres mandants, ou liée à la fabrication, la vente ou l’utilisation de l’un des produits par le Distributeur ou l’un de ses actionnaires, partenaires, fiduciaires, bénéficiaires, directeurs, membres ou autres mandants, sera résolu comme suit :

Les parties conviennent mutuellement que tous les litiges, réclamations, questions ou différences, dans la mesure où les parties ne peuvent pas les résoudre à l’amiable entre elles, seront portés devant un juge à la retraite (de l’Utah, du Nevada ou de la Californie) et réglés définitivement par arbitrage administré dans le comté de Salt Lake County ou de l’Utah, Utah. Le juge à la retraite sera sélectionné à partir d’un panel disponible auprès de JAMS/Endispute situé dans son bureau de l’Utah, le cas échéant, et s’il n’y en a pas, dans son bureau d’Orange County, en Californie. L’arbitrage sera mené conformément aux protocoles de découverte d’arbitrage recommandés par JAMS pour les affaires commerciales nationales, qui peuvent être consultés sur le site <http://www.iamsadr.com/arbitration-discovcrvprotocols/>(Règlement

d’arbitrage). Si le règlement d’arbitrage est inadéquat sur une question, le code de l’Utah, titre 78B, chapitre 11, régira cette question. Tous les coûts d’un tel arbitrage seront répartis de manière égale entre Unicity et le Distributeur (ou l’autre partie). Les parties maintiendront la nature confidentielle de la procédure d’arbitrage et de la sentence, y compris de toute audience, sauf si cela s’avère nécessaire pour préparer ou mener l’audience d’arbitrage sur le fond, ou si cela s’avère nécessaire dans le cadre d’une demande judiciaire de recours préliminaire, une contestation judiciaire d’une sentence ou de son exécution, ou à moins que la loi ou une décision judiciaire ne l’exige.

Nonobstant cette clause d’arbitrage, rien dans les présentes n’empêchera Unicity de demander et d’obtenir une réparation légale, y compris une injonction, auprès de tout tribunal compétent. Dans toute la mesure permise par la loi, les parties conviennent également que tout litige porté par l’une ou l’autre des parties sera arbitré sur une base individuelle, et non sur une base de classe, collective ou représentative. Par conséquent, les actions collectives ou représentatives ne sont pas autorisées par le contrat et sont expressément interdites renoncé. L’arbitre ou les arbitres n’auront pas l’autorité ou la compétence pour entendre l’arbitrage sur une action collective ou représentative ou pour joindre ou consolider les causes d’action de différentes parties en une seule procédure.

J. Honoraires et frais d’avocat. La partie gagnante recouvrera ses honoraires d’avocat et autres frais raisonnables de litige encourus lors de l’arbitrage ou de toute procédure judiciaire; toutefois, aucune partie ne pourra être en droit de recouvrer des honoraires d’avocat qui dépassent cinq fois les trois dernières années de commissions du Distributeur. Par exemple, si les commissions du Distributeur pour les 12 derniers mois étaient de 2 000 \$, les honoraires d’avocat de la partie gagnante seraient limités à 10 000 \$.

K. Force Majeure. Aucune des parties au contrat n’est responsable à l’autre partie en cas de manquement ou de retard dans l’exécution de l’une des obligations prévues par le présent contrat, dans la mesure où ce manquement ou ce retard est dû à un cas de force majeure ou à toute autre cause échappant à son contrôle raisonnable, y compris, mais sans s’y limiter, les actes de gouvernement, les émeutes, la guerre, l’interruption des transports, les grèves ou autres conflits du travail, la pénurie de main-d’œuvre, les incendies, les tempêtes, les inondations, les tremblements de terre (chacun étant un « cas de force majeure »). L’exécution des obligations prévues par les présentes sera suspendue pendant l’existence de tout événement de force majeure et, dès la cessation de cet événement de force majeure, elle devra à nouveau être reprise immédiatement, à condition, toutefois, que les parties aux présentes déploient leurs efforts commerciaux raisonnables pour minimiser les conséquences de cette force majeure.

L. Limitation de la responsabilité. Toute réclamation d’un Distributeur à l’encontre d’Unicity et/ou de ses dirigeants, employés et agents ne peut être présentée qu’en sa capacité individuelle, et non en tant que plaignant ou membre d’un groupe dans une prétendue procédure collective ou représentative. Indépendamment de la forme de ces réclamations, qu’elle soit dans le cadre d’un délit, d’un contrat ou autre, Unicity et ses dirigeants, employés et agents ne

seront pas responsables envers un Distributeur pour tout dommage dépassant un montant égal à six fois les commissions mensuelles de ce Distributeur, sur la base des commissions moyennes de ce Distributeur au cours des douze mois précédents. À la seule exception de la disposition précédente, Unicity, ses dirigeants, ses employés et ses agents ne seront pas responsables des dommages consécutifs, accidentels, directs, indirects, spéciaux, contingents ou punitifs, quels qu’ils soient, y compris, mais sans s’y limiter, les pertes de profits, qu’ils résultent d’un contrat ou d’un délit. Les deux parties au présent contrat renoncent à leur droit au recours à l’exécution spécifique de toute disposition du présent contrat. Aucune action en justice ne peut être intentée, ni aucun dommage accordé, plus d’un an après la survenance de l’événement à l’origine de la cause de l’action, nonobstant toute autre disposition de prescription.

Annexe A

La présente annexe A fait partie des Politiques et procédures d’Unicity et y est incorporée

Accord de distribution indépendante

Modalités et conditions

- 1.** J’ai la capacité juridique de conclure un contrat.
- 2.** Dès l’acceptation de cet Accord de distribution indépendante par Unicity Canada inc. (« Unicity »), le Distributeur sera un entrepreneur indépendant et un Distributeur sous licence (ci-après « Distributeur ») d’Unicity, statut qui me donne le droit de vendre les produits Unicity (les « Produits ») conformément au Plan de Rémunération Unicity (le « Plan de Rémunération »). Ce Contrat de Distributeur Indépendant sera considéré comme accepté par Unicity à sa seule discrétion lorsqu’il sera entré dans la base de données d’Unicity, tant qu’il n’y aura pas eu de violation du présent Contrat et des Politiques et Procédures. Cependant, l’original de l’Accord de distribution indépendante ou un fac-similé de celui-ci doit être reçu par Unicity dans les trente (30) jours suivant l’entrée dans la base de données d’Unicity pour être considéré comme accepté. Contrat de distribution indépendant.
- Les accords saisis en Lignée de manière appropriée seront considérés comme ayant été acceptés. L’acceptation par Unicity de cet Accord de distribution indépendante peut être annulée si Unicity a déterminé qu’il y a eu une fausse déclaration ou une violation du contrat de Distributeur indépendant.
- 3.** J’ai lu le Plan de rémunération et les Politiques et Procédures pour les Distributeurs indépendants d’Unicity (les « Politiques et Procédures »). J’accepte d’être lié par et de respecter les conditions générales de chacun de ces documents ainsi que les conditions du régime de rémunération et des Politiques et procédures. J’accepte d’être lié par toutes les révisions, tous les suppléments et toutes les modifications qui y sont apportées et je conviens également qu’ils sont intégrés aux présentes par cette référence. Le présent document est un contrat intégré (le « Contrat ») qui comprend également le plan de rémunération et les politiques et procédures. À l’exception de ces documents de référence, aucune promesse, représentation, garantie ou accord de quelque nature que ce soit ne sera valide à moins d’être par écrit et signé par un officier autorisé d’Unicity et du Distributeur. Je reconnais que toute violation du Contrat ou de tous autres accords ou obligations que je pourrais avoir avec Unicity ou l’une de ses entités affiliées peut entraîner la résiliation du statut de Distributeur du Distributeur ou toute autre action disciplinaire, comme jugé approprié par Unicity, à sa seule et entière discrétion. En cas d’incohérence entre les Politiques et Procédures, le Plan de rémunération et les amendements aux présentes, les Politiques et Procédures en vigueur prévaudront.

- 4.** Je comprends qu’aucun achat de produit n’est nécessaire pour devenir un Distributeur. Le seul paiement requis pour devenir Distributeur est la cotisation de Distributeur mentionnée au recto du formulaire d’Accord de distribution indépendante, cotisation qui autorise le Distributeur à agir en tant que Distributeur dans le cadre du Contrat et à bénéficier de tous les avantages de cette distribution.
- 5.** Cet Accord de distribution indépendante est valable un (1) an à compter de la date d’acceptation et est soumis à un renouvellement annuel obligatoire. Unicity n’est pas obligé de renouveler cet Accord de distribution indépendante. Je reconnais que cet Accord de distribution indépendante et la Distribution créée en vertu des présentes peuvent être résiliés par Unicity si l’Accord de distribution indépendante n’est pas renouvelé pour une période de trois ans. Le droit de distribution créé en vertu des présentes est un droit de licence révocable, et la position que ce droit de distribution crée dans l’Organisation de Distributeurs Unicity et/ou la base de données est la propriété d’Unicity.
- 6.** Si je souhaite résilier cet Accord de distribution indépendante, j’adresserai à Unicity une notification écrite de l’intention du Distributeur de résilier. La résiliation volontaire du Distributeur sera effective à la date à laquelle cette notification sera reçue et acceptée par Unicity.
- 7.** En tant que Distributeur, le Distributeur est un entrepreneur indépendant. Le Distributeur n’est pas un employé, un partenaire, un agent, un coentrepreneur ou un représentant légal d’Unicity. J’accepte que le Distributeur soit seul responsable de la conformité du Distributeur avec toutes les lois ou réglementations liées à l’activité du Distributeur dans toute juridiction exerçant une autorité sur le Distributeur, y compris, mais sans s’y limiter, l’obligation d’accorder une licence à l’activité du Distributeur et de collecter et payer les taxes de vente ou d’utilisation sur les ventes et sur les produits que le Distributeur consomme, à moins qu’Unicity n’accepte autrement de collecter et de remettre ces taxes. Je respecterai toutes les lois, statuts et réglementations fédérales et locales applicables à l’activité du Distributeur et à moi-même.
- 8.** Bien qu’Unicity ou l’une de ses entités affiliées puisse aider le Distributeur à prendre connaissance des lois, règles et exigences applicables, la seule responsabilité de mener légalement l’activité indépendante d’Unicity du Distributeur dans toute juridiction me revient. Par conséquent, je dégage Unicity et toutes ses entités affiliées ainsi que leurs dirigeants, agents et employés de toute responsabilité pour mes actions ou omissions. Je renonce également à toute réclamation ou cause d’action que moi-même ou d’autres personnes agissant dans mon intérêt pourraient avoir l’occasion de faire valoir concernant le statut ou la conduite

- du Distributeur en tant que Distributeur indépendant ou Parrain d’Unicity, résultant de tout acte ou omission du Distributeur. J’accepte d’indemniser et de dégager de toute responsabilité Unicity, ses dirigeants, ses employés, ses successeurs, ses Distributeurs et toutes ses organisations affiliées pour toute réclamation, action ou responsabilité invoquée ou découlant des actions, omissions, admissions ou représentations du Distributeur dans le cadre du Parrainage ou de la conduite de l’activité indépendante Unicity du Distributeur.
- 9.** Cet Accord de distribution indépendante permet au Distributeur de recruter des Distributeurs potentiels d’Unicity dans son pays d’origine. Je ne peux parrainer des Distributeurs dans d’autres pays que conformément aux conditions du Parrainage international d’Unicity, qui est inclus dans les Politiques et Procédures.
- 10.** Je comprends que seuls les Distributeurs considérés par Unicity comme étant en règle peuvent Parrainer de nouveaux Distributeurs. Unicity, à sa seule discrétion, peut rejeter cet Accord de distribution indépendante sans divulguer les raisons de ce rejet. Si cet Accord de distribution indépendante ou tout renouvellement de celui-ci n’est pas accepté ou approuvé, le Distributeur libère Unicity et ses dirigeants, agents, affiliés, conseillers et employés de toute responsabilité, réclamation, dommage ou cause d’action.
- 11.** Je comprends que je suis responsable de la formation et du soutien de tout Distributeur que le Distributeur Parraine et/ou recrute dans le cadre du Plan de Rémunération, afin de m’assurer qu’il respecte les Politiques et Procédures, y compris l’interdiction de vendre des produits Unicity sur des sites commerciaux de vente aux enchères en ligne et de marketing de masse. J’offrirai un soutien, des informations et une assistance raisonnables à ces Distributeurs, ainsi qu’un soutien raisonnable en matière de supervision, de marketing, de vente et de formation dans le cadre de la vente des produits Unicity au consommateur final. J’accepte également de former raisonnablement tout Distributeur que le Distributeur peut Parrainer ou recruter à l’exécution de ces fonctions. Je maintiendrai une communication permanente avec l’organisation des Distributeurs Unicity du Distributeur et j’en assurerai la supervision.
- 12.** Je comprends et accepte que toutes les récompenses que le Distributeur reçoit d’Unicity sont accordées selon les règles du Plan de Rémunération ou les règles d’un programme d’Unicity tel qu’il peut être établi de temps à autre.
- 13.** J’accepte que le Distributeur ne modifie pas, ne reconditionne pas, ne réétiquette pas ou ne change pas d’une autre manière tout produit Unicity, et que le Distributeur ne vende pas un tel produit sous un nom ou une étiquette autre que celui autorisé par Unicity. Je conviens également que le Distributeur s’abstiendra de produire, vendre et utiliser tout plan de rémunération, programme, écrit, enregistrement ou tout autre matériel qui n’a pas été préalablement approuvé ou fourni par Unicity.
- 14.** Je comprends et accepte que le Distributeur ne puisse pas transférer, céder ou transférer de quelque manière que ce soit tout droit découlant des présentes sans le consentement écrit préalable d’Unicity. Unicity peut céder le Contrat sans mon consentement.

- 15.** J’accepte de ne pas utiliser les noms commerciaux, les marques ou autres propriétés d’Unicity sans le consentement écrit préalable d’Unicity.
- 16.** Je ne ferai aucune déclaration concernant les propriétés curatives, prescriptives, pathologiques, médicinales et/ou thérapeutiques des produits Unicity ou des déclarations concernant le Plan de rémunération qui ne sont pas contenues dans la littérature officielle d’Unicity produite et distribuée par Unicity
- 17.** Unicity et ses entités affiliées possèdent des droits de propriété sur les Distributeurs Unicity et les listes de noms de Distributeurs. Je n’utiliserai pas les listes de Distributeurs Unicity ou d’autres contacts Unicity pour promouvoir la vente ou l’utilisation de produits, programmes ou services autres que ceux offerts par Unicity, auprès d’un Distributeur Unicity que le Distributeur ne Parraine pas personnellement. Je conviens également que le Distributeur ne peut pas détenir un intérêt bénéficiaire dans plus d’un Distributeur Unicity, sauf dans les cas expressément autorisés par le Plan de rémunération. Je renverrai toutes les Listes Unicity existantes à la demande d’Unicity ou lors de la résiliation du Distributeur.
- 18.** Dans le cas où je choisis d’acheter des Produits Unicity avec ma carte de crédit ou ma carte de débit bancaire, ma signature sur le présent formulaire de demande d’achat de Produits Unicity est requise. Le présent accord de distribution indépendant constitue mon autorisation de traiter toute commande que je passe sur ces comptes et d’utiliser cette autorisation comme ma « signature sur dossier ».
- 19.** Si une disposition du présent contrat est jugée inapplicable ou invalide, la validité des autres dispositions n’en sera pas affectée.
- 20.** Le présent contrat est régi par les lois de l’État de l’Utah. La juridiction compétente pour toute action ou arbitrage est l’État de l’Utah, à moins que les parties ne conviennent mutuellement d’un autre lieu ou d’une autre juridiction. Le Distributeur, et tous les actionnaires, partenaires, fiduciaires, bénéficiaires, directeurs, membres ou autres mandants d’un Distributeur acceptent que la juridiction personnelle soit l’État de l’Utah ou le lieu où tout arbitrage peut être entamé conformément au présent contrat.
- Tout litige entre les parties concernant le Contrat, ou directement ou indirectement lié aux produits achetés auprès d’Unicity, ou toute autre question directement ou indirectement liée à la relation entre Unicity et le Distributeur, ou l’un de leurs actionnaires, partenaires, fiduciaires, bénéficiaires, directeurs, membres de l’équipe de direction, etc. ou liées à la fabrication, à la vente ou à l’utilisation de l’un des produits par le Distributeur, l’un de ses actionnaires, partenaires, fiduciaires, bénéficiaires, directeurs, membres ou autres mandants, seront résolues comme suit :
- Les parties conviennent mutuellement que tous les litiges, réclamations, questions ou différences, dans la mesure où les parties ne peuvent pas les résoudre à l’amiable entre elles, seront portés devant un juge à la retraite (de l’Utah, du Nevada ou de la Californie) et réglés définitivement par arbitrage administré dans le comté de Salt Lake County ou de l’Utah, Utah. Le juge à la retraite sera sélectionné à partir d’un panel disponible auprès de JAMS/Endispute situé dans son bureau de l’Utah, le cas échéant, et s’il n’y en a pas, dans*

son bureau d'Orange County, en Californie. L'arbitrage sera mené conformément aux protocoles de découverte d'arbitrage recommandés par JAMS pour les affaires commerciales nationales, qui peuvent être consultés sur le site <http://www.iamsadr.com/arbitration-discovcrvprotocols/> (Règlement d'arbitrage). Si le règlement d'arbitrage est inadéquat sur une question, le code de l'Utah, titre 78B, chapitre 11, régira cette question. Tous les coûts d'un tel arbitrage seront répartis de manière égale entre Unicity et le Distributeur (ou l'autre partie). Les parties maintiendront la nature confidentielle de la procédure d'arbitrage et de la sentence, y compris de toute audience, sauf si cela s'avère nécessaire pour préparer ou mener l'audience d'arbitrage sur le fond, ou si cela s'avère nécessaire dans le cadre d'une demande judiciaire de recours préliminaire, une contestation judiciaire d'une sentence ou de son exécution, ou à moins que la loi ou une décision judiciaire ne l'exige.

Nonobstant cette clause d'arbitrage, rien dans les présentes n'empêchera Unicity de demander et d'obtenir une réparation légale, y compris une injonction, auprès de tout tribunal compétent. Dans toute la mesure permise par la loi, les parties conviennent également que tout litige porté par l'une ou l'autre des parties sera arbitré sur une base individuelle, et non sur une base de classe, collective ou représentative. Par conséquent, les actions collectives ou représentatives ne sont pas autorisées par le contrat et sont expressément renoncées. L'arbitre ou les arbitres n'auront pas l'autorité ou la compétence pour entendre l'arbitrage sur une action collective ou représentative ou pour joindre ou consolider les causes d'action de différentes parties en une seule procédure.

21. J'accepte que, quelle que soit la forme de la réclamation, qu'elle soit de nature délictuelle, contractuelle ou autre, Unicity, ses filiales et ses sociétés affiliées, ainsi que leurs dirigeants, employés et agents, ne soient pas responsables de tout dommage consécutif, accessoire, spécial ou dommages punitifs, y compris les pertes de profits ou toute réclamation contre Unicity. Aucune action en justice ne peut être intentée par l'une ou l'autre des parties à cet Accord de distribution indépendante plus d'un an après que l'événement donnant lieu à la cause de l'action se soit produit.

22. Je certifie l'exactitude de toutes les informations que j'ai fournies dans cet Accord de distribution indépendante et j'accepte que la fourniture d'informations fausses ou trompeuses autorise Unicity, à son choix, à déclarer cet Accord de distribution indépendante nul dès sa création.

23. Si je suis un particulier, j'ai fourni à Unicity mon numéro d'identification-impôt (« NII ») ou mon numéro d'assurance-sociale (« NAS »). Pour un Distributeur qui est un partenariat, une société, une entreprise ou une association organisée au Canada ou selon les lois du Canada, le Distributeur a fourni à Unicity son numéro d'identification fiscal fédéral. Si j'ai fourni à Unicity un numéro de contribuable incorrect, Unicity peut retenir et payer à l'ARC un pourcentage du revenu du Distributeur, conformément aux directives applicables de l'ARC. En signant ce Contrat, je certifie que le NII que j'ai fourni à Unicity est correct.

24. Le présent Contrat lie le Distributeur et tous les employés, agents, responsables, directeurs, actionnaires, partenaires, représentants, fiduciaires, bénéficiaires, successeurs et héritiers du Distributeur.

Siège social d’Unicity

Téléphone: 1-801-226-2600

Courrier: 1712 South East Bay Blvd, Suite101
Provo, UT 84606

Site Web: www.unicity.com

Service à la Clientèle

Téléphone: 1-800-UNICITY (864-2489)
1-888-BIOSLIFE (246-7543)

Télécopieur: 1-800-226-6232
1-801-226-8232

Courriel: customerservice@unicity.com

CA 0409 Rev3

©2022 Unicity Canada, Inc. Tous Droits Réservés.