

# **Yoli® Canada Ltd.**

## **Politiques et procédures**

1<sup>er</sup> juillet 2019



## TABLE DES MATIÈRES

<b>SECTION 1 – INTRODUCTION .....</b>	<b>6</b>
1.1 Politiques et plan de rémunération inclus dans l'Accord du Distributeur .....	6
1.2 Modifications apportées à l'Accord .....	6
1.3 Délais .....	6
1.4 Politiques et dispositions séparables.....	6
1.5 Renonciation .....	7
<b>SECTION 2 – DEVENIR DISTRIBUTEUR .....</b>	<b>7</b>
2.1 Exigences pour devenir Distributeur .....	7
2.2 Un compte Yoli par personne .....	9
2.3 Trousse de réussite du Distributeur.....	9
2.4 Avantages du Distributeur .....	9
<b>SECTION 3 – EXPLOITER UNE ENTREPRISE YOLI OU PARTICIPER AU PROGRAMME DE CLIENT PRIVILÉGIÉ YOLI .....</b>	<b>9</b>
3.1 Adhérer au plan de commercialisation et de rémunération de Yoli.....	9
3.1.1 Équipe SWAG .....	9
3.2 Publicité .....	11
3.2.1 Général.....	11
3.2.2 Sites Internet du Distributeur .....	12
3.2.3 Noms de domaine, noms de médias sociaux et adresse courriel .....	12
3.2.4 Marques de commerce et droits d'auteur .....	13
3.2.5 Réemballage et réétiquetage interdit.....	13
3.2.6 Événements .....	13
3.3 Médias et demandes des médias .....	13
3.3.1 Directives en lien avec les médias sociaux .....	14

3.4	Courriel non sollicité .....	17
3.5	Télécopies non sollicitées .....	19
3.6	Entités commerciales .....	19
3.7	Changement à l'entreprise Yoli .....	19
3.7.1	Général.....	19
3.7.2	Ajout d'un conjoint en tant que codemandeur .....	19
3.8	Changement de parrain.....	20
3.9	Réclamations et actions non autorisées .....	21
3.9.1	Indemnisation.....	21
3.9.2	Témoignages et déclarations sur le produit .....	21
3.9.3	Déclaration sur les revenus .....	22
3.9.4	Déclarations en lien avec la nature d'une relation .....	22
3.10	Points de vente commerciaux .....	22
3.10.1	Points de vente en magasin.....	22
3.10.2	Sites d'enchères en ligne et forums de vente .....	23
3.10.3	Salons commerciaux, expositions et autres forums de vente .....	23
3.11	Conflits d'intérêts.....	23
3.11.1	Non-sollicitation.....	23
3.11.2	Rapports d'activité de lignée en aval (Généalogie) .....	24
3.12	Double parrainage.....	25
3.13	Erreurs ou questions .....	25
3.14	Approbation ou endossement gouvernementaux .....	25
3.15	Impôt sur le revenu .....	26
3.16	Statut d'entrepreneur indépendant .....	26
3.17	Assurance.....	27
3.18	Commercialisation internationale .....	27
3.19	Consignation abusive de marchandises et achat pour prime .....	27
3.20	Respect des lois et ordonnances .....	27

3.21	Actions des Distributeurs dans un même ménage ou des personnes affiliées .....	28
3.22	Vente, transfert et cession d'une entreprise Yoli.....	28
3.23	Séparation d'une entreprise Yoli .....	29
3.24	Succession.....	30
3.24.1	Transfert en raison du décès d'un Distributeur .....	30
3.24.2	Transfert en raison de l'incapacité physique d'un Distributeur .....	30
3.25	Techniques de télémarketing .....	30
<b>SECTION 4 – DEVENIR DISTRIBUTEUR .....</b>		<b>31</b>
4.1	Modifications au compte .....	31
4.1.1	Modification de l'adresse ou du numéro de téléphone .....	31
4.1.2	Autres modifications au compte .....	31
4.2	Obligations de formation continue.....	32
4.2.1	Formation continue .....	32
4.2.2	Responsabilités de formation .....	32
4.2.3	Responsabilités continues de ventes .....	32
4.3	Non-dénigrement.....	32
4.4	Fournir la documentation aux candidats .....	33
4.5	Signalement des manquements à la Politique .....	33
<b>SECTION 5 – EXIGENCES DE VENTES.....</b>		<b>33</b>
5.1	Ventes de produits .....	33
5.2	Aucune restriction territoriale.....	33
5.3	Reçus de ventes .....	34
<b>SECTION 6 – PRIMES ET COMMISSIONS.....</b>		<b>34</b>
6.1	Admissibilité aux primes et commissions .....	34
6.2	Ajustement des primes et des commissions .....	34
6.2.1	Retours et remboursements .....	34

6.2.2	Mode de paiement des commissions .....	34
6.3	Rapports .....	34
<b>SECTION 7 – GARANTIES DE PRODUITS, RETOURS ET RACHAT DE L'INVENTAIRE.....</b>		<b>35</b>
7.1	Garantie de produits .....	35
7.1.1	Garantie de produits pour la clientèle .....	35
7.1.2	Garantie de produits pour le Distributeur .....	36
7.2	Droit d'annulation de l'acheteur .....	36
7.3	Produit refusé .....	36
7.4	Retour d'un inventaire de produits et d'aides à la vente lors de la résiliation .....	36
7.5	Procédures pour tous les retours .....	37
7.6	Échanges de produits .....	37
<b>SECTION 8 – RÉOLUTION DE LITIGE ET PROCÉDURES DISCIPLINAIRES .....</b>		<b>38</b>
8.1	Mesures disciplinaires .....	38
8.2	Préjudices et plaintes .....	38
8.3	Arbitrage .....	39
8.4	Loi applicable, compétence et lieu .....	40
8.5	Réclamations de responsabilité de produits.....	41
<b>SECTION 9 – PAIEMENT ET EXPÉDITION .....</b>		<b>41</b>
9.1	Chèques retournés/Litige sur le paiement.....	41
9.2	Taxes de vente .....	41
<b>SECTION 10 – INACTIVITÉ, RECLASSIFICATION ET ANNULATION.....</b>		<b>41</b>
10.1	Résultat de l'annulation .....	41
10.2	Annulation pour cause d'inactivité.....	42

10.3	Dispense de signature pour cause d'inactivité.....	42
10.4	Reclassification du Distributeur.....	43
10.5	Annulation involontaire .....	43
10.6	Annulation volontaire .....	43
10.7	Non-renouvellement.....	43
<b>SECTION 11 – TERMES ET DÉFINITIONS .....</b>		<b>43</b>

## **SECTION 1 – INTRODUCTION**

### **1.1 Politiques et plan de rémunération inclus dans l'Accord du Distributeur**

Ces Politiques et procédures dans leur forme actuelle ou modifiée à l'entière discrétion de Yoli Canada Ltée (ci-après dénommé « Yoli » ou l'« Entreprise »), sont incluses et font partie intégrante de l'Accord du Distributeur Yoli. Partout dans ces politiques, lorsque vous voyez l'utilisation du terme « Accord », il désigne collectivement le Formulaire d'adhésion et l'Accord du Distributeur Yoli, ces Politiques et procédures, le Plan de commercialisation et de rémunération de Yoli ainsi que la Demande et l'Accord pour Entité commerciale (le cas échéant). Ces documents sont intégrés par renvoi dans l'Accord du Distributeur Yoli (dans leur forme globale actuelle ou comme modifiée par Yoli).

Il est de la responsabilité de chaque Distributeur indépendant (ci-après nommé « Distributeur » ou « Membre ») de lire, comprendre et adhérer afin de s'assurer d'être au courant et d'opérer en respect avec la version la plus récente de ces Politiques et procédures. Lorsque vous parrainez ou faites adhérer un nouveau Distributeur, le Distributeur parrain a la responsabilité de s'assurer que le candidat reçoit ou à accès en ligne à la version la plus récente de ces Politiques et procédures et du Plan de commercialisation et de rémunération de Yoli avant de l'exécution de son Accord du Distributeur. Aucune promesse ou affirmation faite ou implicite par un Distributeur Yoli ou un Client ne peut avoir préséance sur les Politiques et procédures ou sur le Plan de rémunération Yoli actuel.

### **1.2 Modifications apportées à l'Accord**

Yoli se réserve le droit de modifier l'Accord et ses prix à son entière discrétion. En mettant en application l'Accord du Distributeur, un Distributeur consent à respecter l'ensemble des corrections ou des modifications que Yoli décide d'effectuer. Les avis de modification doivent être publiés sur le portail d'affaires des Distributeurs ou envoyés par courriel aux Distributeurs. Les modifications seront effectives 30 jours après l'envoi des avis de modifications. Le fait de continuer les activités de distribution de l'entreprise Yoli ou d'accepter les primes ou commissions de Distributeur constitue l'acceptation de l'ensemble de toutes les modifications. L'interprétation de ces Politiques et Procédures sera faite de manière à tenir compte et à servir les intérêts fondamentaux de l'entreprise. L'entreprise se réserve le droit de rejeter toute demande qui ne sert pas à l'amélioration de l'entreprise.

### **1.3 Délais**

Yoli n'est pas responsable des délais ou des échecs dans l'exécution de ces obligations lorsque l'exécution est rendue commercialement impraticable en raison de circonstances indépendantes de sa volonté. Ceci inclut, sans limitation, les grèves, les difficultés de travail, les manifestations, les guerres, les incendies, les désastres naturels, la mort, la réduction de la source d'approvisionnement d'un parti ou les décrets ou les ordonnances gouvernementales.

### **1.4 Politiques et dispositions séparables**

Si une des dispositions de l'accord, dans sa forme actuelle ou dans une forme modifiée, est jugée invalide ou non applicable pour différentes raisons, seules la ou les parties de la disposition non valides ou ne pouvant être appliquées doivent être enlevées et les dispositions ou conditions restantes demeureront pleinement en vigueur et devront être interprétées comme si la disposition

invalide ou non applicable n'avait jamais fait partie de l'Accord.

### **1.5 Renonciation**

Aucune des parties ne renonce à ces droits sur le respect de l'Accord et les lois en vigueur régissant la conduite des affaires. Aucun défaut de l'une ou l'autre des parties à exercer l'un de ses droits en vertu de l'Accord ou d'insister sur le strict respect de toute obligation ou disposition de l'accord et aucune coutume ou pratique de l'une ou l'autre des parties en désaccord avec les termes de l'Accord, ne constitue une renonciation au droit d'une des parties à exiger le respect exact de l'Accord. La renonciation de Yoli à tout manquement particulier ne doit pas affecter ou porter atteinte aux droits d'une des parties à l'égard de toute violation ultérieure et ne peut affecter d'aucune façon les droits ou obligations des autres Distributeurs. Aucun retard ou aucune omission provenant de l'une ou l'autre des parties à exercer un droit découlant de la violation ou l'atteinte des droits de Yoli quant à celle-ci ou toute autre violation ultérieure.

L'existence de réclamation ou cause d'action de l'une des parties contre l'autre ne peut constituer une défense à la mise en application de toute clause ou disposition de l'Accord.

## **SECTION 2 – DEVENIR DISTRIBUTEUR**

### **2.1 Exigences pour devenir Distributeur**

Pour devenir Distributeur Yoli, chaque candidat doit :

- I. Avoir au moins 18 ans au moment de signer cet Accord.
- II. Résider au Canada. Si un Distributeur désire opérer un son droit de distribution dans un autre pays dans lequel Yoli ne fait pas encore affaire, celui-ci doit résilier volontairement son entreprise Yoli et demeurer inactif (*c.-à-d.*, le Distributeur ne peut recevoir directement ou indirectement de commissions de Yoli, ne peut faire d'achat de produits Yoli pour la revente, ne peut vendre de produits Yoli, ne peut parrainer, ne peut participer aux différents événements Yoli, ne peut participer à toute autre forme d'activité de distribution indépendante ou exploiter un autre compte Yoli) pendant six (6) mois civils complets. Après la période de six mois civils d'inactivité, l'ancien Distributeur peut faire une nouvelle demande dans son nouveau pays de résidence. À ce moment, l'ancien Distributeur indépendant sera traité comme s'il s'agissait d'un nouveau membre, sans pouvoir revendiquer son ancienne position qu'il s'était bâtie au sein de l'organisation. Un client qui réside dans un autre pays que dans celui où Yoli ou l'un de ces affiliés est établi peut acheter un produit en ligne de Yoli ou de l'un de ces affiliés par l'entremise des sites dupliqués de Distributeurs ou sur le site Web de Yoli.
- III. Acheter une Trousse de réussite du Distributeur
- IV. Soumettre le formulaire d'adhésion du Distributeur et l'Accord Yoli dûment rempli. Les candidats comprennent qu'en acceptant et en soumettant une demande électronique et les conditions générales d'abonnement à Yoli Canada Ltd. qu'ils seront considérés comme ayant apposé une signature électronique aux fins légales et de ce fait accepte entièrement les dispositions en tant que signataires.



- V. Tous les Distributeurs doivent conserver un Bureau d'équipe actif. Les frais pour le Bureau d'équipe sont de 9,95 \$ USD chaque mois. Ils couvrent le coût des frais du système de commercialisation en ligne du Distributeur et les services du portail d'affaires nécessaires pour gérer leur entreprise indépendante avec Yoli et l'accès au service à la clientèle Yoli pour le soutien au compte. Une carte de crédit valide doit demeurer dans le dossier en tout temps ou le compte devrait être résilié.
- VI. L'entreprise s'engage à fournir aux Distributeurs des produits de première qualité, un soutien exceptionnel et un plan de rémunération à succès qui a fait ses preuves. Le Distributeur s'engage à représenter les produits et les occasions de revenus d'une manière professionnelle et éthique. Chaque Distributeur consent à se conformer au Code d'éthique suivant.

#### Code d'éthique

- Je vais respecter les plus hautes normes en matière d'honnêteté et d'intégrité au cours du développement et de l'exploitation de mon entreprise Yoli.
- En tout temps, je vais me conduire et je vais exploiter mon entreprise de manière éthique, morale et financièrement sensée et je ne m'engagerai dans aucune pratique illégale ou trompeuse.
- J'offrirai un service rapide et efficace à tous ceux à qui j'ai présenté les produits Yoli.
- Je ne ferai aucune déclaration ou représentation concernant les produits Yoli qui ne sont pas conformes avec les déclarations ou représentations qui se trouvent dans la documentation de l'entreprise ou les étiquettes approuvées par Yoli pour le marché canadien.
- Je ne ferai pas de remarques négatives ou désobligeantes aux autres qui peuvent être en concurrence avec Yoli ou envers les personnes, les produits ou les organisations. Je respecterai la relation avec le parrain des autres Distributeurs et je n'essayerai pas d'interférer ou d'altérer ces relations.
- Je ne m'engagerai pas dans des activités qui pourraient provoquer des pertes pour Yoli ou pour tout autre Distributeur indépendant Yoli.
- Je n'utiliserai pas les marques de commerce, les noms de marques, les logos, l'information, les listes de Distributeur, la documentation, les réunions, les rencontres ou les ressources Yoli pour d'autres intérêts commerciaux.
- Je vais remplir mes responsabilités de leadership comme Parrain en donnant de la formation, en aidant les Distributeurs et en assistant autrement les personnes dans mon organisation en aval. Je vais effectuer toutes les tâches d'un parrain et d'un dirigeant pendant le développement de mon entreprise Yoli.
- Je vais respecter la confidentialité de mes Distributeurs en aval et en amont ainsi que des clients et je vais me conformer avec ces Politiques et procédures.
- Je vais respecter les conditions des politiques de retour et de remboursement de produit avec tous mes clients au détail.
- Je vais présenter fidèlement et honnêtement le plan de rémunération Yoli, démontrant clairement le niveau d'effort requis pour atteindre le succès sans exagérer les possibilités financières.
- Je vais rester fidèle aux règles, règlements, lois et ordonnances qui sont applicables à l'exploitation de mon entreprise Yoli comme Distributeur.

## **2.2 Un compte Yoli par personne**

Un Distributeur peut exploiter ou avoir une participation légale et équitable, en ayant uniquement un compte Yoli par personne. Chaque compte de Distributeur devra contenir un seul courriel, une seule adresse d'expédition et un numéro de téléphone unique. Des exceptions seront accordées uniquement à la discrétion de l'entreprise.

Les exceptions seront évaluées en cas par cas, si deux Distributeurs se marient ou un Distributeur reçoit une participation dans un autre entreprise par la voie d'une succession. Les demandes pour les exceptions à cette politique doivent être acheminées par écrit au Service de la conformité.

## **2.3 Trousse de réussite du Distributeur**

Personne n'a l'obligation d'acheter des produits Yoli pour devenir Distributeur. De manière à ce que les nouveaux Distributeurs se familiarisent avec les produits, services, techniques de vente et matériels de promotion des ventes Yoli ainsi que les divers autres éléments, l'entreprise exige qu'ils achètent la Trousse de réussite du Distributeur. Yoli rachètera les trousseaux qui peuvent être remballés des Distributeurs qui mettent fin à leur Accord du Distributeur en vertu des conditions énoncées à la section 7.3.

## **2.4 Avantages du Distributeur**

Une fois que le formulaire d'Adhésion et l'Accord ont été acceptés par Yoli, les avantages du plan de commercialisation et de rémunération et de l'Accord du Distributeur sont accessibles au nouveau Distributeur. Ces avantages comprennent le droit de :

- I. Vendre les produits et services Yoli;
- II. Participer au plan de commercialisation et de rémunération Yoli (recevoir les primes et commissions, une fois admissible);
- III. Parrainer d'autres personnes comme clients ou Distributeurs pour l'entreprise Yoli et, par conséquent, développer une organisation de marketing et progresser à travers le plan de commercialisation et rémunération Yoli;
- IV. Recevoir la documentation périodique Yoli et les autres communications Yoli;
- V. Participer au soutien comme parrain Yoli, donner le service, la formation et la motivation en lien avec Yoli en plus de remettre les reconnaissances (après avoir payé les frais applicables, le cas échéant); et
- VI. Participer aux concours promotionnels et aux primes d'encouragement ainsi qu'aux programmes offerts par Yoli à ces Distributeurs.

## **SECTION 3 – EXPLOITER UNE ENTREPRISE YOLI OU PARTICIPER AU PROGRAMME DE CLIENT PRIVILÉGIÉ YOLI**

### **3.1 Adhérer au plan de commercialisation et de rémunération de Yoli**

Les Distributeurs doivent se conformer aux conditions du plan de commercialisation et de rémunération Yoli comme stipulé dans la documentation officielle Yoli. Les Distributeurs ne doivent pas offrir l'occasion Yoli avec ou en combinaison avec un autre système, programme ou méthode de commercialisation autre que celle spécifiée dans la documentation officielle de Yoli. Les Distributeurs ne doivent pas encourager ou inciter d'autres clients, clients potentiels ou Distributeurs à participer à Yoli d'une autre façon que celle stipulée dans la documentation officielle de Yoli. Les Distributeurs ne doivent pas encourager ou inciter d'autres clients actuels, potentiels ou Distributeurs à mettre en application un autre accord ou contrat que les contrats et accords Yoli officiels pour devenir Distributeur Yoli. De même, les Distributeurs ne doivent pas encourager ou inciter d'autres clients actuels, potentiels ou Distributeurs à effectuer des achats ou des paiements à, un tout individu ou autre entité pour participer au Plan de commercialisation et de rémunération autre que les achats ou paiements identifiés comme recommandé ou exigés dans la documentation officielle de Yoli.

### **3.1.1 Équipe SWAG**

Il peut arriver que certains Distributeurs désirent démarrer leur équipe avec leur propre marque à l'intérieur de Yoli en créant un nom d'équipe et produire des articles promotionnels pour l'équipe. Les articles promotionnels ne comportant pas le nom de l'équipe ne peuvent pas être produits par les Distributeurs.

Les exigences initiales pour la création des équipes Yoli et d'articles promotionnels pour l'équipe :

1. Le Distributeur doit être Distributeur indépendant Yoli en règle avec l'entreprise. Le Distributeur doit avoir atteint le rang Diamant ou un rang supérieur pour une période de 6 semaines et doit recevoir la rémunération « payée comme » Diamant.
2. Le Distributeur doit avoir soumis l'Accord du Distributeur et se conformer aux Politiques et Procédures courantes de Yoli.

Développer une équipe avec une marque à l'intérieur de Yoli n'est pas autorisé par Yoli, en fait, cela peut être une distraction au développement et la duplication de votre entreprise Yoli L'objectif de Yoli est d'unifier l'ensemble des Distributeurs dans un objectif commun : un objectif, une équipe, une culture. Nous sommes l'équipe Yoli et chaque Distributeur est invité à faire partie de l'équipe Yoli. Cependant, si un Distributeur Diamant « payé comme tel » et en règle décide de développer une équipe avec une marque individuelle à l'intérieur de Yoli et de développer des articles promotionnels pour l'équipe, Yoli permettra cette possibilité pour une utilisation personnelle et des événements privés lorsque le distributeur se conforme aux politiques ci-dessous. Pour vous qualifier au privilège de créer une équipe Yoli, de promouvoir les événements d'équipe et d'avoir la possibilité de créer des articles promotionnels à l'image de l'équipe, les Distributeurs doivent se conformer à ces politiques et procédures :

- 1. L'approbation par Yoli.** Tous les produits/articles promotionnels de l'équipe sont assujettis à l'approbation dans le cadre des Politiques et procédures. Les demandes pour approbation doivent être envoyées à l'adresse [compliance@Yoli.com](mailto:compliance@Yoli.com). Une approbation officielle sera envoyée par courriel par le Service de la conformité Yoli avant de procéder à la fabrication de produits.
- 2. Nom.** Tous les noms d'équipe doivent être précédés par le terme « Équipe ». Un exemple de nom

d'équipe approuvé serait « Équipe Un » Le mot « Équipe » doit précéder les noms d'équipe sur tous les produits/articles promotionnels.

**3. Les produits à l'effigie de l'équipe.** Les produits à l'effigie de l'équipe doivent être créés conformément avec les Politiques et procédures et doivent se limiter aux vêtements et aux autres articles promotionnels de marque d'équipe. Aucun article d'aide à la vente imprimé ou enregistré n'est permis. Les produits à l'effigie de l'équipe ne doivent pas enfreindre de brevet, de marque de commerce, de secret commercial, de droit d'auteur, de droit à la vie privée ou de publicité ou tout autre droit de propriété ou propriété intellectuelle tangible ou intangible de Yoli ou d'un tiers. Les produits doivent être fabriqués, emballés ou étiquetés selon les directives Yoli ainsi que toutes les lois en vigueur. Il est de la responsabilité du Distributeur de s'assurer que tous les produits à l'effigie de l'équipe qu'ils produisent respectent et n'enfreignent pas les droits de propriété intellectuelle d'un tiers. Yoli n'est pas responsable de vérifier si les produits à l'effigie de l'équipe enfreignent les droits de propriété intellectuelle d'un tiers et les Distributeurs qui produisent des produits de marque d'équipe consentent à indemniser Yoli pour toutes responsabilités, toutes réclamations, tous dommages, tous règlements, tous frais ou toutes dépenses de n'importe quelle nature qui seraient le résultat ou qui seraient en lien avec des créances contre Yoli alléguant que les produits à l'effigie de l'équipe d'un Distributeur enfreignent les droits de propriété intellectuelle d'un tiers.

**4. Marquage et codification d'un produit à l'effigie d'équipes.** Le logo officiel de Yoli doit apparaître sur tous les produits juste à côté du Logo d'équipe. Le logo doit être de 10,2 cm (4 po) ou plus large sur les articles vestimentaires et 5,1 cm (2 po) ou plus large sur les chapeaux ou les articles plus petits. Le logo Yoli doit accompagner tous les logos d'équipe et il doit avoir deux fois la taille du logo d'équipe pour éviter la confusion des marques. Aucun produit à l'effigie de l'équipe ne peut être vendu ou porté lors des événements corporatifs Yoli, aux événements commandités par Yoli, aux événements où un fondateur Yoli est présent ou aux événements qui sont promus par l'entreprise Yoli (les outils Yoli, le calendrier Yoli, les prospectus publicitaires Yoli, les événements publiés sur les médias sociaux Yoli). Les ventes d'articles promotionnels d'équipe doivent être transigées à l'extérieur du site de l'événement ou dans des salles privées.

**5. Les produits à l'effigie de l'équipe en ligne.** Les produits à l'effigie de l'équipe ne peuvent pas être vendus en ligne.

**6. Promotion d'équipe en ligne.** La promotion en ligne des équipes privées ou des événements d'équipe privés doivent inclure clairement et visiblement l'état indiquant que le site Internet est un site d'une équipe indépendante Yoli® et que ce n'est pas un site qui est sanctionné par Yoli.

7. Yoli peut annuler l'autorisation de produire des produits à l'effigie de l'équipe sans motif, trente (30) jours après avoir fait parvenir un avis écrit au Distributeur ou immédiatement après avoir envoyé l'avis écrit d'une violation substantielle des politiques en lien avec les produits à l'effigie de l'équipe. Nous sommes l'ÉQUIPE YOLI et chaque Distributeur est invité à faire partie de cette équipe. L'ensemble de ces politiques est conçu pour faciliter la duplication du système, pour protéger nos Distributeurs et leurs lignées en aval, encourager la culture d'entreprise de Yoli, créer l'unité et favoriser le travail d'équipe.

## **3.2 Publicité**

### **3.2.1 Général**

Tous les Distributeurs doivent protéger et promouvoir la bonne réputation de Yoli et de ses produits. La

commercialisation et la promotion de Yoli, de l'occasion Yoli, du plan de commercialisation et de rémunération et des produits Yoli doivent être compatibles avec l'intérêt public et doivent éviter toutes pratiques ou conduites peu courtoises, trompeuses, mensongères, contraires à l'éthique ou immorales.

Pour promouvoir les offres de produits et l'occasion Yoli, les Distributeurs doivent utiliser le matériel de promotion des ventes et la documentation de soutien produits par Yoli. Yoli a soigneusement développé ses produits, ses étiquettes de produits, ses plans de commercialisation et rémunération et ses documents promotionnels afin de s'assurer que chaque aspect de Yoli est équitable, véridique, corroboré et est conforme avec les obligations juridiques complexes et nombreuses des lois fédérales, provinciales et territoriales. Dans le cas où les Distributeurs seraient autorisés à développer leur propre matériel promotionnel et documentation de soutien (ce qui comprend la publicité Internet), en dépit de leur intégrité et de leurs bonnes intentions, la probabilité qu'ils enfreignent non intentionnellement un certain nombre de législations et règlements affectant l'entreprise Yoli est très élevée. Ces violations, bien que pouvant être relativement peu nombreuses, mettraient en péril l'occasion Yoli pour l'ensemble des Distributeurs. En conséquence, les Distributeurs ne doivent pas produire leurs propres documentations, les publicités, le matériel promotionnel, le matériel d'aide à la vente et les pages Internet (sujet abordé à la section 3.2.2) et les systèmes de formation, sans recevoir une autorisation préalable.

Dans de rares cas, Yoli peut permettre à ses Distributeurs de créer des documents de marketing si :

- I. Le Distributeur reçoit une autorisation préalable du Service de la conformité par courriel [compliance@yoli.com](mailto:compliance@yoli.com).
- II. Yoli ne dispose actuellement d'aucun document équivalent ou similaire de disponible.
- III. Le Distributeur doit avoir atteint le rang Diamant ou un rang supérieur pour une période de 6 semaines et doit recevoir la rémunération « payée comme » Diamant.
- IV. Le document créé ne doit pas comporter d'allégations inappropriées sur le produit ou d'allégations financières inadéquates, comme décrit aux sections 3.9.2 et 3.9.3 respectivement.
- V. Le Distributeur envoie le document terminé à [compliance@yoli.com](mailto:compliance@yoli.com) pour obtenir une approbation finale avant de l'utiliser.

### **3.2.2 Sites Internet du Distributeur**

Si un Distributeur désire utiliser une page Internet pour promouvoir son entreprise, il peut le faire seulement par l'entremise du site Internet qui reproduit le site officiel de l'entreprise, en utilisant les modèles fournis par Yoli. Aucun site Internet de Distributeur Yoli générateur de revenus n'est autorisé. Aucun site Internet de Distributeur Yoli ne générant pas de revenus n'est autorisé. Lorsque Yoli est présenté sur un site Web personnel produit par un distributeur et ne générant pas de revenu, seul un lien vers le site Web dupliqué du Distributeur est permis.

### **3.2.3 Noms de domaine, noms de médias sociaux et adresse courriel**

Les Distributeurs n'ont pas l'autorisation d'utiliser ou d'essayer d'enregistrer les appellations commerciales, les marques de commerce, les noms de service, les marques de services, les noms de produits, le nom d'entreprise ou toute autre dérivée ayant attrait avec la marque Yoli, dans le but d'obtenir un nom de domaine Internet, une adresse courriel ou un pseudonyme. De plus, les

Distributeurs indépendants ne peuvent pas utiliser ou essayer d'enregistrer des noms de domaine, des adresses courriel et/ou des pseudonymes qui pourraient porter à confusion, ou être trompeur, faisant croire que les communications proviennent ou sont la propriété de Yoli.

### **3.2.4 Marques de commerce et droits d'auteur**

Yoli n'autorisera personne à utiliser ses appellations commerciales, marques de commerce, logos ou symboles, incluant les Distributeurs Yoli, sans d'abord recevoir l'autorisation écrite. Les Distributeurs ne peuvent pas enregistrer les événements d'entreprise, les discours, les conférences téléphoniques, les appels de direction ou autres événements ou réunions que ces événements soient effectués en personne, sur Internet, via le téléphone ou présenter par l'entremise de n'importe quel autre média enregistré ou en direct. L'entreprise interdit toute forme d'enregistrement des événements Yoli. Cela comprend, sans toutefois s'y limiter, les événements Transform U, les conférences d'entreprise, les retraites Yoli et les présentations Better Body. Vous pouvez consulter les vidéos qui peuvent être utilisés sur le site Internet Yoli ou dans la Trousse d'adhésion des membres.

### **3.2.5 Réemballage et réétiquetage interdit**

Les Distributeurs ne sont autorisés d'aucune façon au réétiquetage ou à la modification de l'étiquette sur les produits Yoli, l'information, la documentation ou les programmes. Les Distributeurs ne sont autorisés d'aucune à réemballer ou remplir les produits Yoli. Les produits Yoli doivent être vendus dans leur contenant original seulement. Un tel réemballage ou réétiquetage représenterait une transgression des lois applicables, ce qui pourrait avoir pour résultat de graves sanctions pénales. La responsabilité civile peut aussi être invoquée dans le cas où les personnes qui utilisent les produits subiraient des préjudices corporels ou matériels provoqués par un tel réemballage ou réétiquetage.

### **3.2.6 Événements**

Les événements promus par le Distributeur qui sont effectués avant ou après l'événement corporatif Yoli, qu'ils soient privés ou publics, doivent être approuvés par l'entreprise Yoli. Les demandes pour approbation doivent être envoyées à l'adresse [Compliance@Yoli.com](mailto:Compliance@Yoli.com). Une approbation sera envoyée par courriel par le Service de la conformité Yoli avant de procéder à la promotion de l'événement.

### **3.3 Médias et demandes des médias**

Les Distributeurs ne peuvent répondre aux demandes des médias en lien avec Yoli, ses produits ou ses services ou l'entreprise Yoli du Distributeur indépendant. Toutes les demandes des médias doivent être dirigées immédiatement au Service de communication corporative de Yoli. Cette politique est nécessaire afin d'assurer un rendu précis et cohérent de l'information au public, en plus de conserver une image publique conséquente et appropriée pour l'entreprise.

À certains moments, un Distributeur ou un client peut donner (ou se faire demander de donner) un témoignage, des photos, des renseignements personnels ou autres documents en lien avec Yoli, ses produits ou services ou pour l'entreprise Yoli du Distributeur indépendant (ci-après nommé, « Les documents soumis ») En soumettant les documents soumis, chaque Distributeur ou Client (le cas échéant) par les présentes : (i) autorise et donne la permission à l'entreprise, de manière irrévocable

et à perpétuité, à reproduire, copier, exposer, publier, diffuser ou utiliser autrement les documents soumis (en totalité ou en partie, tel quel ou modifié) ou tout autre document fondé sur ou dérivé de ceux-ci, d'une manière ou à l'aide d'un média quelconque incluant, sans s'y limiter, dans le but de publiciser ou promouvoir l'entreprise (ii) accepte qu'ils n'aient aucun droit d'approbation, de demande de rémunération ou d'avantages et aucune autres réclamation de quelques natures que ce soit (incluant, sans s'y limiter, les réclamations pour atteinte à la vie privée, la diffamation ou le droit de publicité) pouvant découler de l'utilisation des documents soumis; (iii) représente que les déclarations qu'il a faites concernant l'entreprise ou ses produits ou services reflètent leur opinion et leur expérience avec les produits et services de l'entreprise de façon réelle et honnête; (iv) convient que tous les documents créés par ou pour l'entreprise (les « Documents de l'entreprise ») qui incluent, en totalité ou en partie, les documents soumis, restent la propriété exclusive de l'entreprise et celle-ci conservera tous les droits de propriété intellectuels incluant, sans s'y limiter, les droits d'auteur qui existent dans les documents de l'entreprise; (v) dans la mesure où il peut y avoir des droits moraux dans les documents soumis ou dans les documents d'entreprise, consent à renoncer à de tels droits moraux au profit de l'entreprise et toute personne autorisée par l'entreprise à utiliser de tels documents soumis ou documents d'entreprise; (vi) accepte de défendre, d'indemniser, dégager de toute responsabilité et de libérer l'entreprise, ses dirigeants, ses directeurs, ses employés, ses agents, ses affiliés, ses représentants, ses successeurs et ayant droits contre tous modes d'action, causes d'action, obligations, dettes, engagements formels, contrats, réclamations, dommages, pertes, pénalités, dépenses et frais judiciaires de quelque nature que ce soit subi ou encouru, directement ou indirectement, par l'entreprise concernant ou découlant de quelque façon qui précèdent.

### **3.3.1 Directives en lien avec les médias sociaux**

Les médias sociaux peuvent être utilisés par les Distributeurs pour partager de l'information au sujet de Yoli. Cependant, les Distributeurs qui décident d'utiliser les médias sociaux doivent se conformer aux Politiques et procédures à tous les égards.

Les sites de médias sociaux ne peuvent pas être utilisés pour vendre ou faire une offre de vente de produits ou services Yoli spécifiques. Le profil d'un Distributeur créé dans l'une ou l'autre des communautés de médias sociaux, où Yoli est concerné ou mentionné, doivent clairement identifier le statut du Distributeur indépendant Yoli. De plus, lorsque le Distributeur participe à ces communautés, il doit éviter d'utiliser des conversations, des commentaires, des images, des vidéos, de l'audio, des applications inappropriées et tout autres contenues pour adulte ou langage blasphématoire, discriminatoire ou vulgaire. La détermination de ce qui est approprié est à l'unique discrétion de Yoli et les Distributeurs fautifs feront l'objet à des mesures disciplinaires. Les bannières publicitaires et les images utilisées sur ces sites doivent être courantes et doivent provenir de la bibliothèque approuvée par Yoli. Si un lien est utilisé, il doit être dirigé vers le site dupliqué du Distributeur ou un site externe du Distributeur approuvé par l'entreprise.

Les Distributeurs ne peuvent pas utiliser de pourriel sur un blogue, de référencement abusif ou toute autre méthode de publication de mode pour laisser des commentaires sur les blogues. Les commentaires laissés ou créés par les Distributeurs doivent être pratiques, uniques, pertinents et en lien avec l'article du blogue.

### **Les Distributeurs sont responsables de leurs messages.**

Les Distributeurs sont personnellement responsables des messages qu'ils publient sur Internet et des autres activités qui sont en lien avec Yoli. Par conséquent, même si un Distributeur ne possède pas de blogue ou n'est pas présent sur les médias sociaux, dès que le Distributeur publie sur un site en lien avec Yoli ou un site qui peut être redirigé vers Yoli, celui-ci devient responsable du message qu'il publie. Les Distributeurs sont aussi responsables des messages qui apparaissent sur un blogue ou un site de média social qui appartient, qui est exploité ou contrôlé par le Distributeur.

### **Identification en tant que Distributeur indépendant Yoli**

Vous devez divulguer votre nom complet sur les messages de média sociaux et vous identifier clairement comme Distributeur indépendant Yoli. Les messages anonymes ou l'utilisation d'un pseudonyme sont interdits.

### **Les médias sociaux comme outil de ventes et de promotion**

Certains sites de média sociaux permettent l'utilisation à des fins commerciales alors que d'autres l'interdisent. Il est de la responsabilité de chaque Distributeur d'apprendre et de se conformer aux conditions d'utilisation et aux politiques du site de média social. Si le site de média social ne permet pas l'utilisation à des fins commerciales, vous devez vous conformer aux conditions d'utilisation de ce site. Les sites de médias sociaux sont des sites pour établir des relations.

### **Les ventes et les adhésions à partir des sites de médias sociaux sont interdites.**

Les adhésions et/ou les ventes en ligne peuvent être générées seulement à partir d'un site Web dupliqué pour Distributeur ou d'un site Web autorisé par Yoli conformément à la section 3.2 intitulée « Sites Internet du Distributeur ». De même, les Distributeurs ne doivent pas utiliser le site de média social pour expliquer le plan de rémunération Yoli ou toute autre composante du plan de rémunération.

### **Messages trompeurs**

Les messages qui sont faux, mensongers ou trompeurs sont interdits. Ceci comprend, sans toutefois s'y limiter, des messages faux ou trompeurs en lien avec l'occasion de revenus Yoli, les produits ou services Yoli et/ou les informations biographiques et références d'un Distributeur.

### **Utilisation de la propriété intellectuelle d'un tiers**

Si vous utilisez les marques de commerce, les appellations commerciales, les marques de service, les droits d'auteur ou la propriété intellectuelle d'un tiers dans l'un de vos messages, il est de votre responsabilité de vous assurer que vous avez reçu l'autorisation appropriée pour utiliser une telle propriété intellectuelle et que vous avez payé les frais de licence en lien avec ce droit. Toutes les propriétés intellectuelles détenues par un tiers doivent faire référence de manière appropriée à la propriété du tiers et vous devez vous conformer aux restrictions et aux conditions qui sont établies par le propriétaire de la propriété intellectuelle pour l'utilisation de sa propriété.

### **Respect de la vie privée**

Toujours respecter la vie privée des autres dans vos messages. Les Distributeurs ne doivent pas s'engager dans des commérages ou répandre des rumeurs au sujet d'un individu, d'une entreprise ou de



produits ou services concurrents. Les Distributeurs ne doivent pas inscrire le nom des autres individus ou entités dans leurs messages à moins d'avoir reçu au préalable la permission écrite de l'individu ou de l'entité de laquelle il est question dans le message.

### **Professionalisme**

Vous devez vous assurer que vos messages sont véridiques et exacts. Ceci exige que vous vérifiiez tous les faits inscrits dans les documents que vous publiez en ligne. Vous devriez toujours vérifier soigneusement vos messages pour détecter les erreurs liées à l'orthographe, la ponctuation et la grammaire. L'utilisation d'un langage injurieux est interdite.

### **Messages interdits**

Les Distributeurs ne sont pas autorisés à faire des messages, publier un lien vers des messages ou autre document qui :

- Sont sexuellement explicites, obscènes ou pornographiques;
- Sont injurieux, blasphématoires, haineux, menaçants, diffamatoires, vulgaires, harcelants ou discriminatoires (qu'il soit d'origine raciale, ethnique, basé sur les croyances, la religion, le genre, l'orientation sexuelle, les déficiences physiques ou autres);
- Sont graphiquement violents, incluant les images de jeux vidéo violents;
- Incitent à des comportements illégaux;
- Engagent des attaques personnelles contre un individu, un groupe ou une entité;
- Sont en violation avec les droits de propriété intellectuelle d'une entreprise ou d'un tiers.

### **Répondre à des messages négatifs**

Ne discutez pas avec des personnes qui écrivent des messages négatifs qui vous concernent ou qui concernent d'autres Distributeurs indépendants ou Yoli. Signalez tous les messages négatifs à l'entreprise en utilisant l'adresse suivante [compliance@yoli.com](mailto:compliance@yoli.com). En répondant à de tels messages négatifs, vous ne faites qu'alimenter une discussion avec quelqu'un qui a une rancune et qui n'a pas les mêmes normes élevées que Yoli en matière de commercialisation et par conséquent, cela risque de porter atteinte à la réputation et à la cote d'estime de Yoli.

### **Les médias sociaux qui possèdent des fonctions de site Internet**

Parce que certains sites de médias sociaux sont particulièrement complexes, la distinction entre un site de média social et un site Internet peut être difficile à établir. Yoli se réserve par conséquent le droit unique et exclusif de classer certains sites de médias sociaux comme des sites Internet et peut exiger aux Distributeurs qui les utilisent ou qui souhaitent les utiliser de se conformer aux politiques de l'entreprise en matière de site Internet indépendant.

### **La promotion du commerce de vente directe par l'entremise des médias sociaux**

En plus de répondre à toutes les autres exigences spécifiées dans ces Politiques, le Distributeur utilisant les différents médias sociaux incluant, sans toutefois s'y limiter, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube ou Pinterest, doit consentir à chacun des points suivants :

- Aucune vente de produits ou d'adhésion ne peut être effectuée sur les sites de médias sociaux. Pou

générer des ventes, un site de média social doit utiliser uniquement des liens vers le site dupliqué Yoli pour les Distributeurs.

- En plus de Pinterest et des médias sociaux similaires, tous les sites de médias sociaux qui sont exploités ou contrôlés directement ou indirectement par un Distributeur qui fait habituellement la promotion des produits Yoli ou de l'occasion Yoli, ne peuvent utiliser des liens vers un autre site Internet, un autre site de média social ou un site de toute autre nature, que le site dupliqué Yoli pour les Distributeurs.
- Pendant la durée du présent accord et pour une période de 12 mois civile par la suite, un Distributeur ne peut utiliser aucun des sites de médias sociaux sur lesquels il discute ou fait la promotion, ou a déjà discuté ou déjà fait la promotion de l'entreprise Yoli ou des produits Yoli directement ou indirectement, afin de solliciter les Distributeurs Yoli pour un autre programme de vente directe ou de vente par réseau de cooptation (ci-après nommé, « vente directe »). Relativement à cette disposition, un Distributeur ne peut entreprendre aucune action qui pourrait prévoir raisonnablement aboutir à une demande des autres Distributeurs afin que ceux-ci s'engagent dans d'autres activités commerciales de vente directe. La disposition de ce point ne s'applique pas aux Distributeurs parrainés personnellement par un Distributeur. Le manquement à cette disposition pourrait constituer une violation à la Politique de non-sollicitation de la section 3.11 qui se nomme « Non-sollicitation ».
- Un Distributeur peut publier un message ou épingler une photo avec le bouton « pin » d'un produit Yoli sur un site de média social, mais seulement celles qui sont fournies par Yoli et téléchargées à partir du bureau d'équipe du Distributeur peuvent être utilisées.
- Si un Distributeur crée une page de profil d'entreprise sur un site de média social qui fait la promotion ou qui fait référence à Yoli, ses produits ou son occasion d'affaires, la page de profil d'entreprise doit se rapporter exclusivement aux produits Yoli et à l'entreprise Yoli du Distributeur. Si l'entreprise Yoli du Distributeur est annulée pour n'importe quelle raison ou si le Distributeur devient inactif, le Distributeur doit désactiver la page de profil d'entreprise.

### **3.4 Courriel non sollicité**

Yoli n'autorise pas les Distributeurs à envoyer des courriels commerciaux non sollicités à moins que ces courriels ne soient strictement conformes avec l'ensemble des lois et des règlements en vigueur incluant, sans toutefois s'y limiter, la Loi canadienne antipourriel (CASL). La Loi canadienne antipourriel exige le consentement exprès ou implicite du destinataire pour envoyer des messages électroniques commerciaux, incluant les messages textes et autres messages vers une « adresse de courriel ». La manière avec laquelle un « consentement exprès » ou un « consentement implicite » doit être obtenu est expressément indiquée dans la législation et le consentement ne sera pas valide s'il n'est pas conforme aux exigences législatives. Cette loi ne doit pas être prise à la légère, car elle peut entraîner de sévères amendes (allant jusqu'à 1 000 000 \$ CAD par infraction par individu et jusqu'à 10 000 000 \$ CAD par infraction pour une entreprise).

Lorsqu'il désire obtenir le consentement exprès pour envoyer un courriel, le Distributeur doit divulguer les informations suivantes : i) le but de la demande (c.-à-d. envoyer un courriel commercial); ii) le nom du Distributeur (c.-à-d. le nom de la personne qui demande le consentement) et que le consentement est aussi demandé par le Distributeur au nom de Yoli; iii) l'adresse postale, avec un ou plus d'un numéro de téléphone, adresse courriel, adresse Internet ou numéro de téléphone du

Distributeur; et iv) une déclaration indiquant que le consentement peut être annulé. Une telle demande de consentement exige une action positive de la part de l'individu, telle qu'une case à cocher indiquant le consentement explicite de celui-ci. Le consentement obtenu de cette manière constitue « **La liste de consentement exprès** » du Distributeur.

Un Distributeur aura le « consentement implicite » d'envoyer un courriel à un individu seulement lorsque le Distributeur a « une relation d'affaires existante » avec le destinataire du message. Une relation d'affaires existante existe seulement dans les cas où le destinataire du message a effectué un achat auprès de la personne qui envoie le message (ou qui a entraîné son envoi) pour une période de deux ans précédant l'envoi du message; ii) le destinataire du message a accepté une occasion d'affaires ou d'investissement de la personne qui envoie le message (ou qui a entraîné son envoi) pour une période de deux ans précédant l'envoi du message; iii) il existe un contrat par écrit entre le destinataire du message et la personne qui envoie le message (ou qui a entraîné son envoi) qui n'est pas en lien avec les éléments énoncés ici i) ou ii) avant et qui est actuellement en vigueur ou qui est expiré depuis une période de deux ans précédant l'envoi du message; ou iv) le destinataire du message a effectué une demande ou une requête à la personne qui envoie le message (ou qui a entraîné son envoi) en lien avec un achat ou une occasion d'affaire dans les six mois précédents le message. Le consentement implicite obtenu de cette manière constitue « **La liste de consentement implicite** » du Distributeur. Le Distributeur est seul responsable de s'assurer que les délais d'expiration du consentement implicite sont respectés.

Les courriels envoyés par un Distributeur qui fait la promotion du Distributeur, de Yoli, de l'occasion Yoli, des produits et services Yoli doivent se conformer aux points suivants :

- I. Ils doivent contenir une adresse de retour fonctionnelle vers l'expéditeur.
- II. Ils doivent contenir un avis indiquant que le destinataire peut répondre au courriel, via l'adresse courriel de retour fonctionnel, pour demander d'arrêter l'envoi de futures sollicitations ou correspondance par courriel (un avis de demande de « désinscription » fonctionnelle).
- III. Le courriel doit inclure le nom du Distributeur comme personne ayant envoyé le message.
- IV. Le courriel doit inclure l'adresse postale physique valide du Distributeur et un ou plusieurs numéros de téléphone, l'adresse Internet ou l'adresse courriel du Distributeur.
- V. Le courriel doit divulguer clairement et visiblement que le message est une publicité ou une sollicitation.
- VI. L'utilisation d'une ligne d'objet trompeuse ou des renseignements d'en-tête est interdite.
- VII. Toutes les demandes de désinscription, qu'elles soient soumises par courrier régulier ou courriel, doivent être traitées rapidement. Si un Distributeur reçoit une demande de désinscription d'un destinataire de courriel, celui-ci doit réacheminer la demande de désinscription à l'entreprise le plus tôt possible et ne jamais dépasser plus de dix jours.

Yoli peut envoyer périodiquement des courriels commerciaux aux personnes faisant partie des listes de consentement exprès et implicite des Distributeurs au nom des Distributeurs. En acceptant et en adhérant à l'Accord du Distributeur, le Distributeur consent à ce que l'entreprise puisse envoyer de tels courriels et que le nom, l'adresse physique et les adresses courriel du Distributeur soient inclus dans de tels courriels comme décrits précédemment. Les Distributeurs doivent traiter les demandes de désinscription provenant de tels courriels envoyés par l'entreprise.

### **3.5 Télécopies non sollicitées**

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) limite les pratiques de télémarketing en utilisant des télécopies non sollicitées ou des systèmes téléphoniques à composition automatique dans le cadre des Règles de télécommunication. Les Distributeurs ne peuvent pas utiliser ou transmettre des télécopies non sollicitées ou utiliser un système téléphonique à composition automatique afin d'exploiter leur Entreprise Yoli. Le terme « système téléphonique à composition automatique » signifie un équipement qui a la capacité de : (a) Enregistrer ou produire des numéros de téléphone ou de télécopie à appeler, et (b) composer de tels numéros. Le terme « télécopies non sollicitées » signifie, une transmission par téléphone/télécopieur d'un document ou d'informations dans le but de solliciter, incluant les documents promotionnels ou publicitaires Yoli, ses produits, son plan de rémunération ou tout autre aspect de l'entreprise qui sont transmis à une autre personne, sauf dans le cas où cette télécopie ne comprend pas de l'information « non sollicitée » (par exemple, le destinataire a fait une demande pour recevoir de l'information par télécopieur) ou si la télécopie n'est pas dans le but de solliciter. .

### **3.6 Entités commerciales**

Une société ou une association (ci-après nommé dans cette section comme « Entité commerciale ») peut faire une demande pour être Distributeur Yoli en soumettant un formulaire dûment rempli d'adhésion et d'Accord pour les entités commerciales. Une entreprise Yoli peut changer son statut avec le même parrain en passant du statut de personne physique vers celui de société de personnes, de personne morale ou d'un type d'entité vers un autre. Des frais de 25 \$ USD sont applicables pour chaque demande de changement, ceux-ci doivent être inclus avec la demande écrite et le formulaire d'adhésion l'Accord du Distributeur Yoli dûment remplis et tous les autres documents exigés.

Toutes les personnes morales possédant ou exploitant une entreprise Yoli doivent être possédées et exploitées par un actionnaire sans personnalité morale ou par deux actionnaires ou partenaires si les deux actionnaires ou associés sont des conjoints. Les entités commerciales qui ne répondent pas à ces critères ne sont pas admissibles à devenir Distributeur Yoli.

Seul un représentant d'une Entité commerciale peut détenir un compte Yoli.

### **3.7 Changement à l'entreprise Yoli**

#### **3.7.1 Général**

Chaque Distributeur doit aviser immédiatement Yoli de tout changement à l'information contenue dans son formulaire d'adhésion et l'Accord du Distributeur Yoli. Les Distributeurs peuvent modifier leur Accord du Distributeur existant (c.-à-d. changer la forme de propriété d'une exploitation individuelle vers une entité commerciale appartenant à un Distributeur) en soumettant une demande par écrit, un formulaire d'adhésion et l'Accord du Distributeur Yoli dûment remplis ainsi que la documentation justificative appropriée qui pourrait être nécessaire pour conduire des affaires dans la province ou le territoire où le Distributeur détenant l'entité est situé, incluant, sans toutefois s'y limiter, les statuts constitutifs et le numéro d'entreprise.

#### **3.7.2 Ajout d'un conjoint en tant que codemandeur**

Lorsque vous ajoutez un conjoint comme codemandeur (y compris comme associé ou comme entité

commerciale) à une entreprise Yoli existante, l'entreprise exige une demande par écrit en plus du formulaire d'adhésion et l'Accord du Distributeur Yoli dûment rempli ainsi que la documentation justificative qui peut être nécessaire pour prouver l'état civil du conjoint. Par exemple, Mme X est Distributrice. Elle peut ajouter son époux, M. X à son compte. Elle ne peut pas ajouter un enfant adulte, un parent ou un membre de la famille ou un partenaire commercial sans rapport. Un Distributeur qui est un individu peut transférer ses intérêts et les intérêts de son conjoint, le cas échéant, vers une entité juridique qui est à 100 % détenue par un ou les deux conjoints. Une entreprise peut aussi transférer à nouveau vers un compte personnel si l'ensemble des actionnaires, membre de la direction et membre s'entendent et que la personne devenant le propriétaire est actionnaire, membre de la direction ou membre de l'entreprise existante. Si le Distributeur original désire mettre fin à sa relation avec l'entreprise, il doit transférer ou céder son entreprise conformément à la section 3.22. Si ce processus n'est pas respecté, l'entreprise sera définitivement résiliée lors du retrait du Distributeur original. Tous les chèques de primes ou de commissions seront envoyés à l'adresse inscrite au dossier du Distributeur original. Veuillez noter que les modifications autorisées dans le cadre du présent paragraphe ne comprennent pas le changement de parrainage. Les changements de parrainage sont traités à la section 3.8, plus bas. Des frais de 25 \$ USD sont applicables pour chaque demande de changement, ceux-ci doivent être inclus avec la demande écrite et le formulaire d'adhésion et l'Accord du Distributeur Yoli dûment remplis. Yoli peut, à sa discrétion, exiger des documents notariés avant de mettre en œuvre des changements à une entreprise Yoli. Les Distributeurs doivent prévoir un délai de trente jours (30) après la réception de la demande pour le traitement par Yoli de celle-ci.

### **3.8 Changement de parrain**

Pour protéger l'intégrité des organisations de marketing et pour préserver le dur travail de tous les Distributeurs, Yoli permet rarement les changements de parrainage. Conserver l'intégrité du parrainage est critique au maintien du succès de chaque Distributeur et de l'organisation de commercialisation. En conséquence, le transfert d'une entreprise Yoli d'un parrain à un autre est très rarement autorisé.

Les changements de parrain ou de position seront uniquement permis dans le cadre de certaines circonstances :

- I. Un Distributeur peut changer d'organisation de façon légitime en résiliant volontairement son entreprise Yoli et en restant actif (c.-à-d., le Distributeur ne peut recevoir directement ou indirectement de commissions de Yoli, ne peut faire d'achat de produits Yoli pour la revente, ne peut vendre de produits Yoli, ne peut parrainer, ne peut participer aux différents événements Yoli, ne peut participer à toute autre forme d'activité de distribution ou exploiter une autre entreprise Yoli) pendant six (6) mois civils complets. Après la période de six mois civils d'inactivité, l'ancien Distributeur peut faire une nouvelle demande avec un nouveau parrain. À l'heure actuelle, l'ancien Distributeur est traité comme s'il s'agissait d'un nouveau membre, sans pouvoir revendiquer son ancienne position qu'il s'était bâtie au sein de l'organisation.
- II. Les Distributeurs sont autorisés à avoir un délai de grâce de 48 heures ouvrables au moment de l'adhésion pour vérifier le parrain et le positionnement de tous les nouveaux Distributeurs recrutés. À l'intérieur de cette période, le parrain et le positionnement peuvent être changés en

envoyant un courriel au Service à la clientèle. Yoli ne peut être tenue responsable de toutes commissions perdues ou manquées suite à des changements de parrain se produisant durant le traitement hebdomadaire des commissions.

Toutes les autres demandes de changement de parrainage ou de position doivent être soumises par écrit au Service à la clientèle par le parrain direct et doivent inclure la raison du transfert. Des frais non remboursables de 100 \$ USD doivent être remis avec la demande afin de couvrir les frais administratifs et d'enquête ainsi que le traitement des données. Le fait de payer les frais ne garantit pas que le changement de parrain soit approuvé. Yoli passera en revue chaque demande individuelle et prendra sa décision au cas par cas. Yoli se réserve le droit de demander des requêtes supplémentaires, des documentations et/ou des approbations de lignée en amont, le cas échéant.

Dans les cas où les procédures de changements de parrain n'ont pas été respectées et qu'une lignée organisationnelle en aval a été développée dans la deuxième entreprise développée par un Distributeur, Yoli se réserve le droit unique et exclusif de déterminer la disposition finale de la lignée organisationnelle en aval. La résolution de conflits provoqués par un positionnement approprié d'une lignée en aval développée sous une organisation, qui a changé de parrain de manière inappropriée, est souvent extrêmement difficile. De ce fait, LES DISTRIBUTEURS RENONCENT À TOUTE RÉCLAMATION CONTRE YOLI PROVENANT OU SURVENANT SUITE À UNE DÉCISION AYANT TRAIT À LA DISPOSITION DE L'ENTREPRISE ET/OU DE LA LIGNÉE EN AVAL DE L'ORGANISATION QUI SE DÉVELOPPE SOUS UNE ORGANISATION ET QUI A CHANGÉ DE MANIÈRE INAPPROPRIÉE DE PARRAINAGE.

### **3.9 Réclamations et actions non autorisées**

#### **3.9.1 Indemnisation**

Un Distributeur est totalement responsable de ses déclarations verbales ou écrites en lien avec les produits et le plan de commercialisation et rémunération Yoli qui ne sont pas expressément contenus dans les documents officiels Yoli. Les Distributeurs consentent à indemniser Yoli, les administrateurs, les directeurs, les employés et les agents Yoli et les dégager de toute responsabilité incluant les jugements, les amendes administratives, les remboursements, les honoraires d'avocat, les frais judiciaires ou les occasions commerciales perdues à la suite d'actions ou de représentations non autorisées par un Distributeur. Cette disposition survivra à la résiliation de l'Accord du Distributeur.

#### **3.9.2 Témoignages et déclarations sur le produit**

Aucune déclaration autre que celles appuyées par la documentation promotionnelle officielle des produits Yoli ne peut être effectuée par le Distributeur (incluant le site Internet Yoli). Les Distributeurs doivent prendre toutes les précautions pour s'assurer que chaque témoignage est légal, factuel et accompagné d'une décharge de responsabilité signée et qu'il : **(i) ne prétend pas (expressément ou implicitement) traiter, guérir, prévenir ou atténuer une maladie ou prétendre d'une tout autre façon à des vertus thérapeutiques ou sur la santé; (ii) ne fait aucune déclaration (expresse ou implicite) qui ne peut pas être justifiée; (iii) ne fait pas référence ou de comparaison avec d'autres entreprises ou les produits ou services d'un autre entreprise; (iv) n'induit pas en erreur, ne trompe pas, ne crée pas de fausse impression ou ne procure aucune fausse idée dans l'esprit du client. Les témoignages doivent éviter toute référence à une maladie, des symptômes, une procédure, des analyses, des résultats d'analyse,**

**des ordonnances ou des médicaments vendus sans ordonnance ou l'ajustement de médicaments effectué sans l'accord d'un médecin. Lorsqu'il est question de perte de poids ou de mensurations et d'améliorations physiques qui sont partagées publiquement, les Distributeurs doivent s'abstenir également de partager la période pendant laquelle ces résultats ont été obtenus.** Les témoignages doivent être cohérents avec les déclarations approuvées par Yoli et cohérents en tout temps avec l'utilisation recommandée des produits Yoli classée comme produits naturels.

### **3.9.3 Déclaration sur les revenus**

Dans leur enthousiasme à faire adhérer de nouveaux Distributeurs, certains Distributeurs peuvent occasionnellement être tentés de faire des déclarations sur les revenus ou des représentations de profits pour démontrer la puissance de la vente par réseau de cooptation. Cette pratique peut s'avérer être improductive parce que les nouveaux Distributeurs peuvent être déçus très rapidement si leurs résultats ne sont pas aussi importants ou rapides que les résultats que les autres ont atteints. Chez Yoli, nous croyons sincèrement que le potentiel de revenus Yoli est suffisamment important pour être attirant sans faire la démonstration des bénéfices des autres.

Bien que les Distributeurs puissent penser qu'il soit bénéfique d'afficher des copies de chèques ou de divulguer leurs bénéfices ou ceux des autres, de telles approches peuvent avoir des conséquences juridiques qui peuvent exercer une influence négative sur Yoli et sur le Distributeur qui fait la déclaration à moins que des divulgations appropriées exigées par la loi soient aussi faites en même temps avec la demande de revenus ou la représentation de bénéfice. Parce que les Distributeurs Yoli ne possèdent pas les données nécessaires pour se conformer aux exigences prévues par la loi en matière de déclarations sur les revenus, un Distributeur, lors de la présentation ou d'une discussion concernant l'occasion Yoli ou le plan de commercialisation et de rémunération à un Distributeur potentiel, ne peut pas faire de projections de revenus, de déclarations sur les revenus ou divulguer ses revenus (incluant montrer des chèques, des copies de chèques, des relevés bancaires ou des dossiers fiscaux). Les distributeurs ne peuvent pas partager publiquement la période qui leur fut nécessaire pour atteindre un certain rang ou un autre jalon dans leur développement professionnel au sein de Yoli.

### **3.9.4 Déclarations en lien avec la nature d'une relation**

Un Distributeur Yoli est un Distributeur indépendant et il ne peut alléguer ou insinuer qu'il a une relation unique, des avantages ou un accès privilégié à l'entreprise, aux employés ou aux fondateurs que les autres Distributeurs de même rang n'ont pas. Les Distributeurs ne peuvent pas compter sur l'entreprise pour leur offrir des avis juridiques, des conseils de placement, des conseils fiscaux, financier ou autres conseils professionnels et ils ne peuvent se fier à de tels conseils s'ils sont promulgués.

## **3.10 Points de vente commerciaux**

### **3.10.1 Points de vente en magasin**

Yoli encourage fortement la vente au détail et la vente de produits et de services par contact direct. Cependant, un Distributeur qui est propriétaire ou qui est employé dans un établissement de service peut présenter ou vendre, les produits ou la documentation Yoli, dans la mesure où :

- I. La principale source de revenus de l'établissement de service provient de la vente de ses services professionnels et que la vente des produits est secondaire. Les établissements de service

approuvé comprennent (sans toutefois s'y limiter) les salles d'entraînement, les stations thermales, les salons d'esthétique et les bureaux de médecins ou de chiropraticiens. Les établissements de vente au détail non autorisés comprennent (sans toutefois s'y limiter) les magasins de détail, les sites de vente aux enchères et les pharmacies.

- II. La quantité d'établissements indépendants à l'intérieur d'une chaîne de magasins donnée ne peut dépasser cinq, avec des recettes brutes annuelles dépassant 1 million \$ par magasin, sans obtenir d'abord le consentement écrit de Yoli.
- III. Aucune bannière de produit ou autres matériels d'aide aux ventes ne peut être affiché visiblement pour le grand public de manière à attirer le public dans l'établissement pour acheter les produits ou les services.

### **3.10.2 Sites d'enchères en ligne et forums de vente**

Les produits Yoli ne peuvent pas être vendus par l'entremise des forums de vente ou de sites d'enchères incluant, sans toutefois s'y limiter eBay, Amazon, Craigslist, Kijiji ou autre site de médias sociaux. Les seuls outils de vente en ligne que les Distributeurs peuvent utiliser pour vendre les produits Yoli sont les sites Internet dupliqués officiels de Yoli.

### **3.10.3 Salons commerciaux, expositions et autres forums de vente**

Les Distributeurs peuvent faire l'étalage et/ou vendre uniquement les produits Yoli dans des salons commerciaux et des expositions professionnelles, sauf dans ceux où Yoli annonce qu'il aura une présence exclusive. Yoli se réserve cependant le droit de refuser la participation à tout événement que nous ne considérons pas être un forum approprié pour créer une image positive et professionnelle de Yoli, tels que les réunions d'échange, les ventes de bric-à-brac, les marchés aux puces, les marchés de producteur, en lien avec la promotion des produits ou de l'occasion. Pour tous les événements auxquels un Distributeur veut participer, il est de sa responsabilité de s'assurer qu'il est conforme avec les règlements en vigueur pour l'événement. Le Distributeur participant est responsable d'obtenir les licences ou les assurances nécessaires pour la participation dans l'événement en question. Tous les affiches et présentoirs utilisés doivent clairement indiquer que le participant parraine l'événement ou qu'il est un Distributeur indépendant.

## **3.11 Conflits d'intérêts**

### **3.11.1 Non-sollicitation**

Les Distributeurs Yoli sont libres de participer à d'autres entreprises de vente par réseau de cooptation ou d'autres occasions de marketing en réseau (ci-après nommé, « vente par réseau de cooptation »). Cependant, pendant la durée du présent Accord, à l'exception de leurs Distributeurs parrainés personnellement, les Distributeurs ne peuvent pas recruter d'autres Distributeurs ou Clients Yoli pour d'autres offres de vente par réseau de cooptation. Pendant une période d'un an suivant l'annulation de cet Accord pour une raison ou une autre, à l'exception des lignées en aval parrainées personnellement, un ancien Distributeur ne peut pas recruter un autre Distributeur ou client Yoli pour une autre entreprise de vente par réseau de cooptation. Parce que la vente par réseau de cooptation est effectuée par l'entremise des réseaux individuels à travers le Canada et dans le monde, ces individus communiquent régulièrement via Internet et par téléphone, ce qui fait qu'une limitation géographique à l'étendue de cette disposition de non-sollicitation qui la rendrait inutile. Par conséquent, les



Distributeurs consentent à ce que la disposition de non-sollicitation s'applique à tous les marchés dans lesquels Yoli ou toutes autres branches d'activité mère, filiales ou sociétés affiliées conduisent des affaires. Le terme « Recrutement » signifie la tentative ou l'action réelle de sollicitation, d'adhésion, d'encouragement ou d'effort pour influencer de toute autre façon, soit directement ou indirectement, ou par l'entremise d'un tiers, un autre Distributeur Yoli ou Client à s'inscrire ou à participer dans une autre occasion de vente à paliers multiples, de réseau de cooptation et de ventes directes.

Les Distributeurs ne doivent pas vendre ou essayer de vendre, des produits concurrents à Yoli aux clients ou Distributeurs Yoli. Les produits faisant partie de la même catégorie générique que les produits Yoli sont considérés comme des produits concurrents, peu importe les différences, incluant, sans toutefois s'y limiter, le coût, la qualité, les ingrédients, le système de livraison, la méthode de fabrication ou le mode de fonctionnement.

Les Distributeurs ne peuvent pas faire l'étalage du matériel promotionnel Yoli avec d'autre matériel promotionnel, produit ou services d'une façon qui pourrait confondre ou tromper un client ou un Distributeur potentiel en lui laissant croire qu'il y a une relation entre les produits et services Yoli et les autres produits et services. Les Distributeurs ne peuvent pas offrir l'occasion, les produits ou les services Yoli à un client ou Distributeur existant ou potentiel en même temps ou avec un programme, une occasion, un service ou un produit autre que Yoli. Les Distributeurs ne peuvent offrir une occasion, des produits ou des services autres que Yoli au moment ou immédiatement après une réunion, un séminaire, une convention en lien avec Yoli.

### **3.11.2 Rapports d'activité de lignée en aval (Généalogie)**

Les rapports d'activité de lignée en aval sont accessibles au Distributeur et peuvent être visionnés dans le portail d'affaires Yoli. Le Distributeur peut accéder à son rapport d'activité de lignée en aval à l'aide d'un mot de passe. Tous les rapports d'activité de lignée en aval et l'information qu'ils contiennent à cet égard sont confidentiels et constituent de l'information confidentielle et des secrets confidentiels appartenant à Yoli. Les rapports d'activité de lignée en aval sont offerts aux Distributeurs de manière strictement confidentielle et sont mis à la disposition des Distributeurs pour aux seules fins d'assister les Distributeurs à travailler avec leurs lignées en aval respectives afin de développer leurs entreprises Yoli. Les Distributeurs doivent utiliser leurs Rapports d'activité de lignée en aval pour aider, motiver et former les personnes qui composent leurs lignées en aval. Le Distributeur et Yoli conviennent que, sauf pour cet accord de confidentialité et de non-divulgaration, Yoli ne fournira pas les rapports d'activité de lignées en aval au Distributeur. Un Distributeur ne doit pas en son nom ou au nom d'une autre personne, d'un autre associé, d'une autre société, d'une autre corporation ou entité.

- I. Divulguer directement ou indirectement à un tiers de l'information contenue dans le Rapport d'activité de lignée en aval;
- II. Divulguer directement ou indirectement le mot de passe ou autre code d'accès pour son Rapport d'activité de lignée en aval;
- III. Utiliser l'information pour faire concurrence à Yoli ou pour toute autre utilisation que pour promouvoir son entreprise Yoli;
- IV. Recruter ou solliciter un Distributeur ou un client de Yoli listé sur un rapport ou d'une

manière quelconque essayée d'influencer ou d'amener un Distributeur ou un client privilégié de Yoli, à modifier sa relation d'affaires avec Yoli; ou

- V. Utiliser ou divulguer l'information contenue dans le Rapport d'activité de lignée en aval à une autre personne, partenaire, associé, corporation ou autre entité.

Sur demande de l'entreprise, tout Distributeur ancien ou actuel retournera l'ensemble des copies et des documents originaux des Rapports d'activités de lignée en aval pour l'entreprise.

### **3.12 Double parrainage**

Effectuer ou tenter d'effectuer du double parrainage est strictement interdit. Le « double parrainage » se définit comme l'adhésion d'une personne ou d'une entité qui a déjà une Accord de client ou de Distributeur dans les dossiers avec Yoli ou qui a déjà eu un tel accord au cours des six mois civils précédents avec une lignée différente de parrainage. L'utilisation d'un nom de conjoint ou d'un nom d'un parent, des noms commerciaux, des ABD, des noms d'emprunt, des sociétés, des associations, des fiducies, des numéros d'identification réels ou fictifs ou toute autre astuce pour contourner cette politique est interdite. Les Distributeurs ne doivent pas dénigrer, discréditer ou calomnier les autres Distributeurs Yoli dans le but d'attirer un autre Distributeur à faire partie de l'organisation de vente par réseau de cooptation du premier Distributeur.

Si un cas de double parrainage est découvert, il doit être signalé immédiatement à l'entreprise. Yoli peut entreprendre des sanctions disciplinaires contre le Distributeur, conformément à la section 8.1 de cette Accord, qui ont changé d'organisation et/ou aux Distributeurs qui ont encouragé ou ont participé à un cas de double parrainage. Yoli peut aussi transférer en tout ou en partie la lignée en aval du Distributeur ayant commis l'infraction vers la lignée en aval de son organisation originale, si l'entreprise considère que cela est équitable et réalisable. Cependant, Yoli n'a aucune obligation de transférer la lignée en aval de l'organisation du Distributeur et la disposition finale de l'organisation demeure à l'unique discrétion de Yoli. Les Distributeurs renoncent à toutes réclamations et toutes causes d'action contre Yoli, qui pourrait être en lien ou avoir été causé par la disposition de la lignée en aval de l'organisation du Distributeur qui a commis le double parrainage.

### **3.13 Erreurs ou questions**

Si un Distributeur a des questions concernant des erreurs ou s'il pense que des erreurs ont été faites en lien avec les commissions, les primes, les Rapports d'activités de lignée en aval ou des frais, le Distributeur doit aviser Yoli par écrit dans les 60 jours suivant la date de la présumée erreur ou l'incident en question. Yoli ne sera pas responsable des erreurs, des omissions ou des problèmes qui n'ont pas été signalés à l'entreprise à l'intérieur de 60 jours. Lors de la réception d'une commande, les produits doivent être vérifiés par rapport au bordereau de marchandises afin de s'assurer qu'il n'y a pas d'écart ou de dommage. Veuillez aviser le Service à la clientèle Yoli de tout écart ou dommage à la livraison dans les dix (10) jours ouvrables après avoir reçu l'envoi. Ne pas respecter ce délai constitue la renonciation du droit de faire une demande de correction.

### **3.14 Approbation ou endossement gouvernementaux**

Les organismes de réglementation et les agents de la réglementation n'approuvent ou n'endossent pas les entreprises ou les programmes de vente directe ou de vente par réseau de cooptation. Par

conséquent, les Distributeurs ne doivent pas représenter ou insinuer que Yoli ou son plan de commercialisation et de rémunération a été « Approuvé », « Endossé » ou autrement autorisé par un organisme gouvernemental. Un Distributeur peut indiquer qu'il possède ou Yoli possède un permis pour exploiter une entreprise de vente directe dans la province ou le territoire où un tel permis a été délivré comme condition pour faire des affaires dans cette province ou territoire.

### **3.15 Impôt sur le revenu**

Chaque Distributeur est responsable de déclarer et de payer (et d'indemniser et de dégager Yoli) tous les impôts ou tous autres revenus générés comme Distributeur, incluant les impôts sur les avantages non monétaires. Chaque client privilégié est responsable de déclarer et de payer tous les impôts sur les revenus gagnés par l'entremise du programme de référence Yoli. Tout produit gagné en tant que prime ou « ensemble gratuit » est taxable, selon la valeur de vente au prix de gros publiée. Sauf si exigé par la loi, Yoli ne retiendra pas ou ne versera pas d'acompte provisionnel pour les impôts sur les revenus, le RPC ou l'assurance-emploi ou pour l'indemnisation des accidentés du travail pour un Distributeur. Yoli fournira un état des résultats T4A (rémunération d'un non-salarié) à chaque résident canadien ayant gagné plus de 500 CAD au cours de l'année civile précédente.

### **3.16 Statut d'entrepreneur indépendant**

Les Distributeurs sont des entrepreneurs indépendants et n'ont pas acheté de franchise ou d'occasions d'affaires. L'accord entre Yoli et ses Distributeurs ne crée pas de relation employeur/employé, d'agence, d'association ou de coentreprise entre l'entreprise et le Distributeur. Les Distributeurs ne doivent pas être traités comme des employés dans aucune circonstance incluant, sans toutefois s'y limiter, les impôts fédéraux, provinciaux ou territoriaux ou pour les prestations de retraites. Le Distributeur n'a aucun pouvoir (exprès ou implicite) à engager l'entreprise envers des obligations. Chaque Distributeur doit établir ses propres objectifs, horaires et méthodes de vente, aussi longtemps qu'il se conforme avec modalités énoncées dans l'Accord du Distributeur, ces Politiques et procédures et les lois en vigueur.

Le nom de Yoli et les autres noms qui pourraient être adoptés par Yoli sont des marques, des marques de commerce et des marques de services déposées de Yoli. À ce titre, ces marques ont une grande valeur pour Yoli et elles sont offertes aux Distributeurs pour leur utilisation d'une manière expressément autorisée. L'utilisation du nom Yoli sur un article non développé par l'entreprise est interdite, sauf comme suit :

Le nom du Distributeur  
Distributeur indépendant Yoli®

Tous les Distributeurs peuvent faire ajouter la mention « Distributeur indépendant Yoli® » dans l'annuaire téléphonique sous leur nom. La dénomination sociale « Yoli » doit toujours être suivie du symbole « ® ». Aucun Distributeur ne peut prendre une publicité dans l'annuaire téléphonique en utilisant le nom ou le logo de Yoli, excepté pour ce qui est de la version autorisée pour les Distributeurs du logo de Yoli où l'expression « Membre indépendant » ou « Independent Member » est écrit sous le mot Yoli. Les Distributeurs ne peuvent pas répondre au téléphone en disant « Yoli » ou l'« Entreprise Yoli » ou d'une tout autre façon qui amènerait la personne qui appelle à croire qu'elle a rejoint le siège social de l'entreprise Yoli.

### **3.17 Assurance**

Vous pouvez désirer avoir une couverture d'assurance pour votre entreprise. Votre police d'assurance de maison peut ne pas couvrir les blessures en lien avec l'entreprise, le vol ou les dégâts provoqués à l'inventaire ou aux équipements de l'entreprise. Communiquez avec votre agent d'assurance pour vous assurer que les biens de votre entreprise sont protégés.

### **3.18 Commercialisation internationale**

En raison des considérations juridiques critiques, Yoli doit limiter la revente de produits Yoli et la présentation de l'entreprise Yoli à des clients ou Distributeurs potentiels situés à l'extérieur du Canada et les autres marchés où l'entreprise a officiellement annoncé l'ouverture pour faire des affaires peuvent être soumis à certaines limitations.

En conséquence, les Distributeurs sont autorisés à vendre les produits Yoli et à faire adhérer les clients et les Distributeurs seulement dans les pays où Yoli et les entreprises affiliées à Yoli sont autorisés à mener des affaires, comme annoncé dans la littérature officielle de l'entreprise et sous réserve des conditions ou restrictions ci-incluses. Les produits Yoli ou le matériel de promotion des ventes ne peuvent être envoyés ou vendus par un Distributeur dans des pays étrangers. Les Distributeurs peuvent vendre, donner, transférer ou distribuer les produits Yoli ou le matériel de promotion des ventes seulement dans leur pays d'origine. De plus, aucun Distributeur ne peut, dans un pays non autorisé : (a) effectuer des ventes, des adhésions ou des rencontres de formation; (b) faire ou essayer de faire adhérer des clients ou des Distributeurs potentiels; ou (c) mener d'autre activité dans le but de vendre les produits Yoli, mettre sur pied une organisation de vente en réseau par cooptation ou promouvoir l'occasion Yoli.

### **3.19 Consignation abusive de marchandises et achat pour prime**

Les Distributeurs ne doivent jamais acheter plus de produits qu'ils utilisent ou vendent raisonnablement à des clients au détail au cours d'un mois et ils ne doivent pas d'influencer ou essayer d'influencer un autre Distributeur à acheter plus de produits qu'ils utilisent ou vendent raisonnablement à des clients au détail au cours d'un mois.

De plus, l'achat pour prime est strictement et tout à fait interdit. L'« achat pour prime » consiste en des méthodes directes ou indirectes pour conserver ou améliorer le rang, le volume ou le niveau de commission d'un Distributeur en achetant des produits pour lesquels le Distributeur n'a pas l'intention de bonne foi de revendre dans une période de 30 jours suivant la commande. Cette politique interdit spécifiquement, mais non exclusivement, l'utilisation d'un système de positionnement falsifié de « compte fictif » ou autre astuce provenant de l'achat des produits.

Les Distributeurs qui utilisent leur propre courriel, numéro de téléphone, adresse d'expédition, adresse de facturation ou mode de paiement sur un compte de la lignée en aval dans le but de se générer du volume pour eux et pour l'équipe élargie, pourront être mis sous enquête, suspendus, renvoyés ou recevoir des pénalités ou des amendes.

### **3.20 Respect des lois et ordonnances**

Les Distributeurs doivent se conformer avec l'ensemble des lois et règlements fédéraux, provinciaux, territoriaux et régionaux lors de la conduite de leurs affaires. Les lois régionales

peuvent exiger un permis pour manipuler les aliments ou d'autres certifications pour mélanger et servir les produits Yoli lors des rassemblements. Les Distributeurs doivent avoir tous les certificats et les permis requis avant de poursuivre leurs activités. Si un responsable de la ville ou du comté dit à un Distributeur qu'une ordonnance s'applique à lui, le Distributeur doit être poli et coopératif et envoyer immédiatement une copie de l'ordonnance au Service de la conformité Yoli.

### **3.21 Actions des Distributeurs dans un même ménage ou des personnes affiliées**

Si un Distributeur parrainé par un autre Distributeur dans la même maison s'engage dans des activités pour lesquelles, les actions effectuées par le Distributeur parrainé enfreignent des dispositions de l'Accord, ces activités seront alors considérées comme une violation par le Distributeur parrainé et Yoli peut entreprendre des sanctions disciplinaires contre le Distributeur, conformément à la section 8.1 de cet Accord. De plus, si une personne possédant une personnalité de l'entreprise en tout ou en partie ou qui contrôle une personnalité de l'entreprise en tout ou en partie (ci-après nommée, « Personne affiliée ») enfreint l'Accord, ses actions seront considérées comme une violation de la part de la personnalité de l'entreprise et de la personne affiliée. Yoli peut entreprendre des mesures disciplinaires contre la personnalité de l'entreprise et/ou une action conjointe et individuelle contre l'ensemble des personnes affiliées.

### **3.22 Vente, transfert et cession d'une entreprise Yoli**

Bien qu'une entreprise Yoli soit une entreprise exploitée de manière indépendante et une propriété privée qui peut être vendue ou transférée à un tiers par le Distributeur, Yoli considérera seulement la cession de l'Accord si les éléments suivants sont respectés :

- I. L'entreprise doit offrir le droit de premier refus à l'achat de l'entreprise sous les mêmes modalités conformes auxquelles le Distributeur a reçu une offre de bonne foi d'un acheteur tiers.
- II. La protection de la lignée existante de parrainage doit toujours être conservée de façon à ce que les activités Yoli puissent être poursuivies dans le cadre du parrainage.
- III. L'acheteur ou le cessionnaire doit compléter le formulaire d'adhésion et l'Accord. Yoli ne consent pas à la cession de l'Accord des Distributeurs existants. Si l'acheteur potentiel est un Distributeur Yoli actif, il doit résilier d'abord son entreprise Yoli et rester inactif pendant les six prochains mois civils avant d'acheter l'entreprise Yoli.
- IV. Avant que la vente, le transfert ou la cession puissent être finalisés et approuvés par Yoli, toutes créances que le Distributeur vendeur a avec Yoli devront être réglées.
- V. Le Distributeur qui vend doit être en règle et ne pas être en infraction avec les modalités énoncées dans l'Accord de manière à être admissibles pour la vente, le transfert ou la cession de l'entreprise Yoli.
- VI. Des frais de cessation de 250,00 \$ USD doivent être versés à Yoli avant de procéder à la cession.
- VII. Le compte qui sera acheté doit être actif (non résilié) et en règle avec Yoli. Le compte original doit avoir effectué des ventes actives de produits (50 vp chaque quatre (4) semaines) pendant une période de trois (3) mois.
- VIII. Toute la documentation exigée doit être soumise à Yoli pour évaluation. Si l'ensemble de la documentation, des paiements et des autorisations exigées n'est pas reçu dans les trois semaines suivant le début du transfert, le processus devra être recommencé, ce qui

peut vouloir indiquer le paiement de frais supplémentaires. Yoli se réserve le droit, à son unique discrétion, de faire une demande d'information et/ou de documentation supplémentaires avant d'approuver la cession de l'Accord.

Avant de vendre son entreprise Yoli, le Distributeur qui vend doit aviser le Service de conformité Yoli par écrit de son intention de vendre son entreprise Yoli. Aucun changement dans la lignée de parrainage ne peut résulter de la vente ou du transfert d'une entreprise Yoli. Yoli se réserve le droit d'autoriser ou de refuser une demande de cession.

### **3.23 Séparation d'une entreprise Yoli**

Les Distributeurs Yoli exploitent parfois leur entreprise Yoli avec un modèle de partenariat entre conjoints, de partenariat régulier ou de personne morale. Advenant que le mariage se termine ou dans le cas d'un divorce ou dans le cas où la personne morale, le partenariat ou la fiducie (les trois dernières entités sont ci-après collectivement désignées sous le nom « Entités ») serait dissout, des dispositions doivent être prises pour assurer que la séparation ou la division de l'entreprise soit accomplie de manière à ne pas porter atteinte aux intérêts et aux revenus des autres entreprises présentes dans la lignée de parrainage en aval et en amont. Si les parties qui se séparent sont incapables de fournir une preuve du meilleur intérêt pour les autres Distributeurs ou l'entreprise, Yoli résiliera involontairement l'Accord du Distributeur.

Pendant la durée des procédures de divorce ou de la dissolution de l'entité, les parties doivent adopter l'une des méthodes d'exploitation suivantes :

- I. L'une des parties peut, avec le consentement de l'autre ou des autres, exploiter l'entreprise Yoli en vertu de la cession par écrit selon laquelle le conjoint, les actionnaires, les partenaires ou les fiduciaires qui abandonnent autorisent Yoli à négocier directement et exclusivement avec l'autre conjoint ou actionnaire, partenaire ou fiduciaire qui n'abandonnent pas.
- II. Ces parties peuvent continuer à exploiter l'entreprise Yoli conjointement de manière habituelle, sur quoi toutes les rémunérations payées par Yoli seront versées selon l'état antérieur existant avant la demande de divorce ou les démarches de dissolution. Ceci est la procédure par défaut si les parties ne s'entendent pas sur le format défini ci-dessus.

En aucun cas, l'organisation de la lignée en aval des conjoints qui divorcent ou des personnes morales qui se dissolvent ne sera divisée entre les conjoints ou les propriétaires de l'entreprise. Yoli ne reconnaîtra qu'une seule organisation de lignée en aval et émettra un seul chèque de commission par entreprise Yoli par cycle de commission. Les commissions doivent toujours être émises aux mêmes individus ou à la même entité. Dans le cas où les parties impliquées dans un divorce ou des démarches de dissolution sont incapables de résoudre le conflit entourant la disposition des commissions et la propriété de l'entreprise, l'Accord du Distributeur sera involontairement annulé.

Si un ancien conjoint a renoncé à la totalité de ses droits en lien avec son entreprise Yoli originale, il est ensuite libre d'adhérer avec le parrain de leur choix. Dans un cas de divorce, le conjoint qui ne reçoit pas l'entreprise Yoli n'a pas besoin d'attendre six mois civils avant d'adhérer à nouveau comme Distributeur Yoli. Cependant, l'ancien conjoint n'a aucun droit en lien avec les Distributeurs de son ancienne organisation.

Il doit développer la nouvelle entreprise de la même manière qu'un nouveau Distributeur.

### **3.24 Succession**

Lors du décès ou de l'incapacité physique d'un Distributeur, son entreprise peut être transférée à ses héritiers. Les documents juridiques appropriés doivent être envoyés à l'entreprise afin d'assurer un transfert approprié. En conséquence, un Distributeur doit consulter un conseiller juridique pour l'aider à préparer un testament ou autre acte testamentaire. Que l'entreprise Yoli soit transférée avec testament ou autre processus testamentaire, le bénéficiaire acquiert le droit d'encaisser toutes les primes et les commissions de l'organisation de vente par réseau coopté du Distributeur décédé sous réserve que les qualifications suivantes soient remplies. Le ou les successeurs doivent :

- I. Exécuter l'Accord du Distributeur;
- II. Se conformer avec les modalités et dispositions de l'Accord;
- III. Répondre à tous les critères de qualification pour le statut du Distributeur décédé;
- IV. Fournir une adresse d'enregistrement à laquelle tous les chèques de primes et de commission seront envoyés. Les chèques de primes et de commission de l'entreprise Yoli transférée en conformité avec cette section seront payés avec un chèque unique conjointement aux légataires;
- V. Si l'entreprise est léguée conjointement aux légataires, ils doivent former une personne morale et acquérir un numéro d'entreprise fédérale. Yoli émettra tous les chèques de primes et de commission à la personne morale.

#### **3.24.1 Transfert en raison du décès d'un Distributeur**

Pour faciliter le transfert testamentaire d'une entreprise Yoli, le successeur doit fournir les éléments suivants à Yoli : (1) lettre d'homologation désignant l'exécuteur testamentaire; (2) les instructions écrites de l'exécuteur indiquant la disposition appropriée de l'entreprise; et (3) un Accord de Distributeur dûment signé et rempli par le bénéficiaire.

#### **3.24.2 Transfert en raison de l'incapacité physique d'un Distributeur**

Pour faciliter le transfert testamentaire d'une entreprise Yoli en raison d'une incapacité physique, le successeur doit fournir les éléments suivants à Yoli : (1) une copie notariée de la nomination comme fiduciaire; (2) les instructions écrites du fiduciaire indiquant la disposition appropriée de l'entreprise; et (3) un Accord de Distributeur dûment signé et rempli par le fiduciaire.

### **3.25 Techniques de télémarketing**

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) limite les pratiques de télémarketing dans le cadre des Règles de télécommunication. Le CRTC (en plus de certaines provinces) possède des règlements sur les listes de télécommunication exclue ou autres restrictions dans le cadre de leurs lois sur le télémarketing. Ces restrictions comprennent les exigences en matière de script d'appel et l'exigence de s'inscrire à une liste nationale de numéros de télécommunication exclus en payant des frais d'inscription. Bien que Yoli ne considère par les Distributeurs comme des « télévendeurs » dans le sens traditionnel du terme, ces réglementations gouvernementales définissent d'une façon générale le terme « télévendeur » (spécialiste du télémarketing) et « télémarketing » pour capturer les télécommunications non sollicitées faites dans le but de « solliciter », incluant les appels téléphoniques et les télécopies. En conséquence, une

action accidentelle de votre part d'appeler quelqu'un qui a mis son nom sur la liste national de numéros de télécommunication exclu pourrait vous amener à enfreindre la loi. Par ailleurs, ces lois ne doivent pas être prises à la légère, car il comporte des pénalités importantes (jusqu'à 16 000 \$ CAD par infraction).

Donc, les Distributeurs ne doivent pas pratiquer le télémarketing dans le cadre de l'exploitation de leur entreprise Yoli. Le terme « télémarketing » signifie l'action de passer un ou plusieurs appels téléphoniques à un individu ou une entité dans le but de faire de la sollicitation, incluant les appels pour faire une vente de produits ou services Yoli ou pour les recruter pour l'occasion Yoli. La « sollicitation au hasard » faite auprès de clients ou de Distributeurs pour faire la promotion de produits ou de services ou d'occasion Yoli constitue du télémarketing et est interdite.

Cependant, un appel ou des appels téléphoniques effectués pour un client ou un Distributeur potentiel (un « client potentiel ») dans le cas où le client potentiel a fait une demande spécifique pour être appelé au numéro de téléphone valable et que l'appel n'est pas « non sollicité » (par exemple, ils ont laissé un message vocal indiquant qu'ils veulent être rappelés) ou dans le cas où l'appel téléphonique n'est pas passé dans le but de vendre, de promouvoir un produit ou service Yoli ou de recruter pour l'occasion Yoli ou de solliciter autrement le destinataire ne sont pas des pratiques interdites.

Les Distributeurs ne doivent pas utiliser de systèmes téléphoniques à composition automatique en lien avec l'exploitation de leur entreprise Yoli. Le terme « système téléphonique à composition automatique » signifie un équipement qui a la capacité de : (a) stocker ou produire des numéros de téléphone à appeler, en utilisant un générateur aléatoire ou séquentiel de numéro; et (b) composer ces numéros.

## **SECTION 4 – DEVENIR DISTRIBUTEUR**

### **4.1 Modifications au compte**

#### **4.1.1 Modification de l'adresse ou du numéro de téléphone**

Pour assurer la livraison rapide des produits, le matériel promotionnel et les chèques de commission, il est important que le dossier Yoli soit à jour et ne comporte pas d'erreurs. L'adresse est nécessaire pour la livraison puisque tous les expéditeurs sauf Postes Canada ne sont pas en mesure de livrer dans une case postale. Les Distributeurs qui prévoient déménager doivent envoyer leur nouvelle adresse et numéro de téléphone au siège social de l'entreprise Yoli à l'attention du Service à la clientèle ou le Distributeur peut faire les modifications nécessaires dans le portail d'affaires du site Internet. Pour assurer une livraison adéquate, un préavis de deux semaines doit être donné à Yoli pour indiquer tous les changements.

#### **4.1.2 Autres modifications au compte**

Les demandes de modifications qui ne sont pas dans les procédures normales de fonctionnement et qui exigent un certain temps à évaluer et à exécuter se verront entraîner des « Frais pour service spécial ». Les frais pour service spécial seront déterminés selon l'estimation de temps et d'effort



prévu pour effectuer le ou les changements demandé, avec un minimum de 25 \$ USD. Le Distributeur sera informé à l'avance si des frais s'appliquent et pour connaître le moment où ces frais sont évalués.

## **4.2 Obligations de formation continue**

### **4.2.1 Formation continue**

Tous les Distributeurs qui parrainent un autre Distributeur dans Yoli doivent donner une assistance et une formation de bonne foi afin d'assurer que les personnes de la lignée en aval exploitent correctement leur entreprise Yoli. Les Distributeurs doivent demeurer en contact et communiquer avec les Distributeurs de leurs lignées en aval. Des exemples de tels contacts et communications peuvent inclure, sans s'y limiter : les bulletins de nouvelles, les correspondances écrites, les rencontres personnelles, les contacts téléphoniques, les messages vocaux, les courriels et l'accompagnement des lignées en aval aux réunions, séances de formation et autres fonctions de Yoli. Les Distributeurs de la lignée en amont sont également responsables de motiver et de former les nouveaux Distributeurs quant aux connaissances relatives aux produits Yoli, aux techniques de vente efficaces, au Plan de commercialisation et de rémunération de Yoli et à la conformité envers les Politiques et procédures de l'Entreprise. Les communications et la formation des membres des lignées en aval ne doivent pas enfreindre la Section 3.2 (en ce qui a trait au développement des aides à la vente produite par le Distributeur et le matériel promotionnel).

Les Distributeurs doivent assurer le suivi des Distributeurs de leur lignée en aval afin de s'assurer que ceux-ci ne font pas de fausses représentations relativement aux produits ou aux activités commerciales ou ne s'engagent pas dans des conduites illégales ou inappropriées. Sur demande, chaque Distributeur doit être en mesure de fournir une preuve documentée à Yoli de son engagement envers ses responsabilités à titre de Parrain.

### **4.2.2 Responsabilités de formation**

Au fur et à mesure que les Distributeurs progressent à travers les différents niveaux, ils deviendront plus expérimentés dans les techniques de vente, les connaissances des produits et dans la compréhension du programme Yoli. Il leur sera demandé de partager cette connaissance avec des Distributeurs ayant moins d'expérience au sein de l'organisation.

### **4.2.3 Responsabilités continues de ventes**

Peu importe leur niveau de réussite, les Distributeurs ont une obligation continue de promouvoir personnellement les ventes par l'entremise de la génération de nouveaux Clients et en desservant leur clientèle actuelle.

## **4.3 Non-dénigrement**

Yoli souhaite fournir à ses Distributeurs indépendants avec les meilleurs produits, plans de rémunération et services dans le domaine. En ce sens, nous apprécions les critiques constructives et les commentaires. Tous les commentaires doivent être soumis par écrit au Service à la clientèle. Afin de mieux vous servir, nous devons connaître votre opinion! Même si Yoli apprécie recevoir des commentaires constructifs, les commentaires et remarques négatifs faits sur le terrain par des

Distributeurs à propos de l'Entreprise, de ses produits, du plan de rémunération n'ont pour but que de diminuer l'enthousiasme des autres Distributeurs de Yoli. Pour cette raison, et dans le but de donner l'exemple à sa lignée en aval, les Distributeurs ne doivent pas déprécier, abaisser ou faire des commentaires négatifs à propos de Yoli, d'autres Distributeurs Yoli, des produits Yoli, du Plan de commercialisation et de rémunération de Yoli ou des directeurs, représentants ou employés de Yoli.

#### **4.4 Fournir la documentation aux candidats**

Les Distributeurs doivent fournir la version la plus récente des Politiques et procédures et du Plan de rémunération aux individus qu'ils parrainent pour devenir Distributeurs avant que le candidat ne signe un Accord de Distributeur, ou doivent diriger le candidat vers les Politiques et procédures et Plan de rémunération sur le site Web de Yoli. Des copies supplémentaires des Politiques et procédures peuvent être téléchargées sur le site Web de Yoli.

#### **4.5 Signalement des manquements à la Politique**

Les Distributeurs observant des manquements à la Politique par un autre Distributeur doivent soumettre un rapport écrit de l'infraction directement à l'attention du Service de conformité. Les détails des incidents comme les dates, le nombre d'occurrences, les personnes impliquées et toutes les pièces justificatives doivent être inclus dans le rapport. Yoli est la seule entité qui peut faire respecter les politiques de Yoli. Les Distributeurs qui contournent intentionnellement le contrat pour accomplir indirectement ce qui est strictement interdit recevront des mesures disciplinaires comme si la politique ou le règlement aurait été directement enfreint. Le contrat ne prévoit aucunement qu'un Distributeur ait le droit de faire respecter les politiques contre un autre Distributeur directement ou d'entreprendre des procédures légales contre un autre Distributeur.

### **SECTION 5 – EXIGENCES DE VENTES**

#### **5.1 Ventes de produits**

Le Plan de commercialisation et de rémunération de Yoli est basé sur la vente de produits et de services Yoli à des clients finaux. Les Distributeurs doivent satisfaire aux exigences de Volume de ventes personnelles qui sont spécifiées dans le Plan de commercialisation et de rémunération de Yoli. Le « Volume de ventes personnelles » est le volume total de ventes associé avec les achats effectués par le Distributeur et les achats effectués par les clients personnels du Distributeur qui passent des commandes sur le site Web dupliqué du Distributeur ou que le Distributeur inscrit personnellement comme Clients privilégiés. Le Volume de ventes personnelles ne comprend pas le volume des ventes de personnes que vous parrainez dans votre lignée en aval.

Les Distributeurs sont libres de vendre des produits aux clients finaux au prix qu'ils le souhaitent tant que celui-ci est égal ou supérieur au prix de gros de Yoli. Vendre des produits à un prix inférieur au prix de gros de Yoli crée une concurrence inutile entre les distributeurs de Yoli et est interdit.

#### **5.2 Aucune restriction territoriale**

Personne ne se voit attitrer un territoire spécifique. Aucuns frais de franchise ne sont requis.

### **5.3 Reçus de ventes**

Tous les Distributeurs doivent fournir à leurs Clients au détail deux copies d'un reçu de ventes officiel de Yoli approuvé par Yoli pour la province ou le territoire spécifique au moment de la vente. Ces reçus permettent de se prévaloir de la Garantie de satisfaction de la clientèle ainsi que tous les droits de protection du consommateur en vertu des lois provinciales ou territoriales. Les Distributeurs doivent conserver tous les reçus de vente au détail pour une période de deux ans et les fournir à Yoli à la demande de l'Entreprise. Des Registres documentant les achats des Clients privilégiés d'un Distributeur et des Clients qui ont acheté sur un site Web dupliqué du Distributeur seront conservés par Yoli. Les Clients doivent recevoir deux copies du reçu de vente. De plus, les Membres doivent informer verbalement l'acheteur de ses droits d'annulation.

## **SECTION 6 – PRIMES ET COMMISSIONS**

### **6.1 Admissibilité aux primes et commissions**

Un Distributeur doit être actif et être conforme avec l'Accord pour être admissible à recevoir des primes et commissions. Tant et aussi longtemps qu'un Distributeur est conforme aux modalités de l'Entente, Yoli payera des commissions au Distributeur selon le Plan de commercialisation et de rémunération.

### **6.2 Ajustement des primes et des commissions**

#### **6.2.1 Retours et remboursements**

Les Distributeurs reçoivent des primes et des commissions basées sur leurs ventes réelles de produits à des clients finaux. Lorsqu'un produit est retourné à Yoli contre un remboursement ou est racheté par l'Entreprise, les primes et les commissions attribuables aux produits retournés ou rachetés seront déduites, dans la semaine durant laquelle le remboursement est donné, et pour chaque période de paie par la suite jusqu'à ce que la commission soit remboursée par les Distributeurs ayant reçu des primes et des commissions sur les ventes des produits remboursés. Yoli offrira de temps à autre des promotions spéciales qui donnent droit aux Membres admissibles de recevoir des produits ou des articles promotionnels gratuits. Si durant ou après la période promotionnelle, l'admissibilité du Membre change, d'après les retours ou remboursements, le produit ou l'article promotionnel doit être retourné. Yoli se réserve le droit de facturer les comptes des Membres pour les articles promotionnels non retournés.

#### **6.2.2 Mode de paiement des commissions**

Toutes les commissions seront payées par l'entremise du système PayHub et assujetties aux modalités et conditions applicables de PayHub. PayHub sera géré dans le Bureau d'équipe du Distributeur.

### **6.3 Rapports**

Tous les renseignements fournis par Yoli en ligne incluant, sans s'y limiter, les volumes de ventes personnelles ou de groupe (ou des portions de ceux-ci), ainsi que les activités de parrainage de la lignée en aval sont présumés être exacts et fiables. Néanmoins, suite à différents facteurs incluant la possibilité inhérente d'une erreur humaine et mécanique; la précision, l'état complet et le moment des

commandes; le refus des paiements par carte de crédit ou par chèque; les produits retournés, les frais de carte de crédit et de chèque électronique, les renseignements ne sont pas garantis par Yoli ou par toute personne créant ou transmettant ces renseignements.

TOUS LES RENSEIGNEMENTS APPARAISSANT DANS VOTRE RAPPORT D'ACTIVITÉS DE LIGNÉE EN AVAL SONT FOURNIS « TEL QUEL » SANS GARANTIE, DIRECTE OU INDIRECTE, OU REPRÉSENTATIONS DE TOUTE SORTE. EN PARTICULIER, MAIS SANS LIMITATION, IL N'EXISTE AUCUNE GARANTIE DE VALEUR MARCHANDE, D'ADAPTATION À UN USAGE PARTICULIER OU DE CONTREFAÇON.

DANS TOUTES LES MESURES POSSIBLES PERMISES PAR LA LOI APPLICABLE, YOLI ET/OU TOUTE AUTRE PERSONNE CRÉANT OU TRANSMETTANT DES RENSEIGNEMENTS NE SERONT EN AUCUN CAS RESPONSABLE ENVERS LES DISTRIBUTEURS OU QUICONQUE DE TOUTS DOMMAGES DIRECTS, INDIRECTS, SPÉCIAUX OU PUNITIFS QUI SURVIENNENT SUITE À L'UTILISATION OU À L'ACCÈS DES RENSEIGNEMENTS RELATIFS AUX VOLUMES DE VENTES (INCLUANT, SANS S'Y LIMITER, LES PERTES DE PROFITS, PRIMES OU COMMISSIONS, LES PERTES D'OCCASIONS ET LES DOMMAGES SUITE À L'INEXACTITUDE, AU MANQUE, AU DÉSAGRÉMENT, AU DÉLAI OU À LA PERTE DE L'UTILISATION DE L'INFORMATION), MÊME SI YOLI OU D'AUTRES PERSONNES AYANT CRÉÉ OU TRANSMIS

LES RENSEIGNEMENTS AURAIENT DÛ AVISER DESDITS DOMMAGES POSSIBLES. DANS TOUTES LES MESURES PERMISES PAR LA LOI, YOLI OU TOUTE AUTRE PERSONNE CRÉANT OU TRANSMETTANT DES RENSEIGNEMENTS N'AURONT AUCUNE RESPONSABILITÉ ENVERS VOUS OU QUICONQUE EN CE QUI A TRAIT À TOUT DOMMAGE, CONTRAT, NÉGLIGENCE, RESPONSABILITÉ STRICTE, RESPONSABILITÉ DE PRODUITS OU TOUTE AUTRE THÉORIE À L'ÉGARD DE TOUT AUTRE SUJET DE CET ACCORD OU DES MODALITÉS ET CONDITIONS PRÉSENTÉES DANS CELUI-CI.

L'ACCÈS ET L'UTILISATION DES SERVICES DE RAPPORTS EN LIGNE DE YOLI ET VOTRE CONFIANCE ENVERS LES RENSEIGNEMENTS OFFERTS PAR CEUX-CI SE FONT À VOTRE PROPRE RISQUE. SI VOUS ÊTES INSATISFAIT DE L'EXACTITUDE OU DE LA QUALITÉ DES RENSEIGNEMENTS, VOTRE SEUL ET UNIQUE RECOURS EST DE NE PLUS UTILISER ET ACCÉDER AUX SERVICES EN LIGNE ET TÉLÉPHONIQUES DE YOLI ET DE NE PLUS VOUS FIER À CES RENSEIGNEMENTS.

## **SECTION 7 – GARANTIES DE PRODUITS, RETOURS ET RACHAT DE L'INVENTAIRE**

### **7.1 Garantie de produits**

#### **7.1.1 Garantie de produits pour la clientèle**

Yoli offre une garantie de satisfaction à 100 % de 30 jours avec remboursement aux clients (incluant les Clients privilégiés) sur les produits ouverts et non ouverts qui sont retournés à l'entreprise dans les 30 jours suivants la date de livraison au client. Si la commande est reçue entre le 31e et le 90e jour à partir de la date de livraison, le Client est admissible à recevoir un remboursement de 90 % (des frais de restockage de 10 % seront appliqués). Les articles retournés qui sont reçus au siège social après la période de 90 jours suivant la date de livraison au client ne seront pas remboursés.

Les clients doivent suivre la procédure de retour des produits comme mentionné à la section 7.5. Les frais de transport et de manutention et les frais de transport et de manutention pour le retour ne sont

pas couverts par cette politique de remboursement. Un produit revendu directement à des clients du Membre sera entièrement remboursé si le client retourne le produit au membre dans les trente (30) jours suivant la transaction de ventes. Les frais de transport et de manutention et les frais de transport et de manutention pour le retour ne sont pas couverts par cette politique de remboursement.

### **7.1.2 Garantie de produits pour le Distributeur**

Yoli offre une garantie de satisfaction de 30 jours avec remboursement aux Distributeurs sur les produits non ouverts et revendables qui sont retournés à l'entreprise dans les 30 jours suivants la date d'envoi. Les Distributeurs doivent suivre la procédure de retour des produits comme mentionné à la section 7,5. Le Distributeur devra payer des frais de restockage de 10 % sur les produits retournés non ouverts, si ceux-ci sont retournés après 30 jours, mais avant 90 jours suivant la date d'expédition si l'abonnement du Distributeur résilié. Aucun remboursement ne sera donné après 90 jours.

Les frais de transport et de manutention et les frais de transport et de manutention pour le retour ne sont pas couverts par cette politique de remboursement. Si un Distributeur a reçu une commission sur un produit qu'il a acheté et vendu, et que ledit produit est ensuite retourné en échange d'un remboursement, les commissions payées basées sur l'achat et la vente du produit seront déduites des commissions futures. Le Distributeur devra rembourser Yoli pour tout montant non déduit de ses commissions futures à la demande de Yoli et à sa discrétion.

Une quantité excessive de retours peut être considérée comme étant un abus de la politique de retour de Yoli et peut entraîner la suspension de vos privilèges de retour et/ou la résiliation de votre compte Yoli.

### **7.2 Droit d'annulation de l'acheteur**

Les Distributeurs doivent informer les Clients au détail des droits applicables d'annulation de la province ou du territoire du Client au détail.

### **7.3 Produit refusé**

Les Distributeurs ou les Clients privilégiés qui commandent des Produits, puis en refusent la livraison sont assujettis à des frais de restockage de 10 % et aux autres procédures de retour mentionnées dans la présente, et il est possible que des frais d'expédition et des frais de refus soient applicables.

### **7.4 Retour d'un inventaire de produits et d'aides à la vente lors de la résiliation**

Sur résiliation d'un Accord de Distributeur, le Distributeur peut retourner la Trousse de réussite, les produits et les aides à la vente qu'il a personnellement achetés auprès de Yoli (les achats provenant d'autres Distributeurs ou de tiers ne sont pas couverts par le remboursement) et qui sont revendables (voir la définition de « revendable » ci-dessous) et qui ont été achetés dans les 90 jours précédents la date de l'annulation. Sur réception de la Trousse de réussite et/ou des produits revendables et des aides à la vente, le Distributeur sera remboursé à 90 % du coût net du prix d'achat initial. Les frais de transport encourus par un Distributeur lorsque la Trousse de réussite, les produits ou les aides à la vente ont été achetés ne seront pas remboursés. Si les achats ont été effectués à l'aide d'une carte de crédit, le remboursement sera crédité au même compte. Si un Distributeur a reçu une commission basée sur la revente d'un produit qu'il a acheté et vendu, et que ledit produit est ensuite retourné en échange d'un

remboursement, les commissions payées basées sur l'achat et la vente du produit seront déduites des commissions futures. Aucun remboursement ne sera donné sur les produits ou les aides à la vente retournés après la période de 90 jours.

Les produits et les aides à la vente sont considérés comme étant « revendable » si chacun des éléments suivants est satisfait : 1) s'ils ne sont pas ouverts ni utilisés; 2) si l'emballage et l'étiquetage n'ont pas été modifiés ou endommagés; 3) s'il existe une condition selon laquelle il s'agit d'une pratique commercialement raisonnable dans le domaine de vendre la marchandise à plein prix; 4) s'ils ont été retournés chez Yoli dans les 90 jours suivant la date d'achat. Seuls les emballages multiples non ouverts et complets sont considérés comme étant revendables. Toute marchandise qui est clairement identifiée au moment de la vente comme non retournable, discontinuée ou article saisonnier ne peut être revendue.

### **7.5 Procédures pour tous les retours**

Les procédures suivantes s'appliquent à tous les retours pour remboursement, le rachat ou l'échange :

- I. Toutes les marchandises doivent être retournées par le Distributeur ou un Client qui les a achetées directement auprès de Yoli.
- II. Tous les produits à retourner doivent posséder un numéro d'autorisation de retour apparaissant sur le bordereau d'envoi et être écrits sur l'extérieur de chaque boîte retournée. Tout produit retourné à l'Entreprise sans avoir tout d'abord reçu l'autorisation ne sera pas admissible à un remboursement ou un crédit.
- III. Les emballages multiples non ouverts et complets du produit doivent être dans leur récipient original.

Des boîtes d'envoi et du matériel d'emballage appropriés doivent être utilisés pour emballer le(s) produit(s) retourné(s) pour un remplacement, et il est recommandé d'utiliser les meilleurs modes d'expédition les plus économiques. Tous les retours doivent être envoyés à Yoli en port prépayé. Yoli n'accepte pas les colis contre remboursement. Yoli recommande d'expédier tous les colis en utilisant une méthode offrant un suivi. Le risque de perte durant le transit est à la responsabilité de l'expéditeur. Si le produit retourné n'est pas reçu au Centre de Distributeur de l'entreprise, l'expéditeur a la responsabilité d'effectuer le suivi de l'envoi.

Aucun remboursement ou remplacement de produit ne sera effectué si les conditions de ces règles ne sont pas satisfaites. L'Entreprise se réserve le droit de rejeter les retours ou les remplacements à répétition.

### **7.6 Échanges de produits**

Les produits peuvent uniquement être échangés s'ils ont été achetés personnellement à l'Entreprise et selon un volume équivalent (les achats auprès de tiers ne sont pas couverts par les échanges). Le produit doit être échangé dans les 90 jours suivant la date d'expédition, ne pas avoir été ouvert et être en bonne condition. Les produits considérés comme saisonniers, discontinués ou offerts en promotion ne sont pas admissibles à être échangés. Aucun remboursement ne sera effectué pour des retours subséquents d'un même produit, à l'exception de lorsque le produit a été endommagé durant

l'expédition ou qu'il est défectueux. Aucun échange n'est offert sur les outils de ventes ou autres articles de marketing.

## **SECTION 8 – RÉOLUTION DE LITIGE ET PROCÉDURES DISCIPLINAIRES**

### **8.1 Mesures disciplinaires**

La violation par un Distributeur de cet Accord, ces Politiques et procédures ou la violation des autres devoirs en vertu des lois, incluant sans s'y limiter, les devoirs applicables de loyauté, de conduite commerciale illégale, frauduleuse, de fausse représentation ou immorale, ou toute action ou omission par un Distributeur qui, à la seule discrétion de l'Entreprise, pourrait nuire à sa réputation et sa bonne volonté, pourrait entraîner, à la discrétion de Yoli, l'application d'une ou plusieurs des mesures suivantes au Distributeur :

- I. Émission d'un avertissement par écrit ou d'une remontrance;
- II. Demande au Distributeur de prendre immédiatement des mesures correctives;
- III. Imposition d'une amende, qui peut être retenue à partir des chèques de primes ou de commissions;
- IV. Perte de son droit de recevoir un ou plusieurs de ses chèques de primes ou de commissions;
- V. Yoli peut retenir d'un Distributeur une partie ou l'ensemble de ses primes ou commissions durant la période pendant laquelle Yoli effectue son enquête par rapport à toute conduite ayant prétendument enfreint l'Accord. Si l'entreprise d'un Distributeur est annulée suite à des mesures disciplinaires, le Distributeur ne sera pas en droit de recevoir les commissions retenues pendant la période de l'enquête;
- VI. La suspension de l'Accord du Distributeur pendant une ou plusieurs périodes de paie sans rémunération;
- VII. L'annulation involontaire de l'Accord du Distributeur du contrevenant;
- VIII. Toute autre mesure expressément permise par l'une des dispositions de l'Accord ou que Yoli considère comme pouvant être mise en œuvre et appropriée pour résoudre équitablement les torts causés partiellement ou exclusivement par l'infraction à la politique ou la rupture de contrat du Distributeur;
- IX. Dans des situations considérées comme étant appropriées par Yoli, l'Entreprise peut déposer des procédures légales afin d'obtenir un dédommagement monétaire ou équitable.

### **8.2 Préjudices et plaintes**

Lorsqu'un Distributeur pense être victime de préjudice ou souhaite porter plainte contre un autre Distributeur concernant une pratique ou une conduite en lien avec leurs entreprises Yoli respectives, le Distributeur déposant la plainte doit tout d'abord signaler le problème à son Parrain qui doit passer en revue la question et essayer de la résoudre avec le Parrain de l'autre partie en question. Si la question n'est pas résolue, celle-ci doit être rapportée par écrit au Service à la clientèle de l'Entreprise. Le Service à la clientèle passera en revue les faits et tentera de résoudre la question. Si le Service à la clientèle n'est pas en mesure de résoudre le conflit, celui-ci le signalera au Service de la conformité.

### **8.3 Arbitrage**

#### **Médiation**

Pour les réclamations de plus de 10 000 \$ USD qui surviennent ou qui sont en lien avec l'Accord, avant de déposer une demande d'arbitrage comme expliqué ci-dessous, les parties doivent tout d'abord se rencontrer en toute bonne foi et essayer de résoudre le conflit par l'entremise d'une médiation confidentielle non exécutoire. Un individu considéré comme acceptable par toutes les parties sera nommé en tant que médiateur. Si les Parties ne peuvent pas s'entendre sur le choix d'un médiateur, la partie déposant la plainte devra demander qu'un médiateur soit nommé par l'American Arbitration Association (« AAA »). La médiation devra avoir lieu dans les 60 jours suivant la date à laquelle le médiateur est nommé. Les honoraires et frais liés au médiateur, ainsi que les coûts engendrés par la tenue de la médiation, seront divisés également entre les parties. Chaque partie doit payer sa portion des frais partagés anticipés relatifs aux honoraires et coûts au moins 10 jours avant la date de la médiation. Chaque partie devra payer les honoraires d'avocat, les coûts et dépenses individuelles. La médiation aura lieu à Salt Lake City en Utah et ne devra pas durer plus de deux jours ouvrables.

#### **Arbitrage**

Excepté pour ce qui est mentionné autrement dans l'Accord, tout litige ou réclamation provenant ou en lien avec l'Accord ou un bris de celui-ci sera réglé par l'entremise d'un arbitrage confidentiel. Les parties renoncent au droit d'avoir un procès devant jury ou devant la cour. Cette disposition relative à l'arbitrage s'applique aux réclamations qui n'ont pas été résolues par l'entremise du processus de médiation mentionné précédemment ainsi que pour les réclamations inférieures à 10 000 \$ USD non assujetties aux exigences de médiation. Toutes les réclamations doivent être soumises dans l'année suivant la date de la violation présumée de cet Accord. L'arbitrage sera déposé et administré par l'American Arbitration Association selon les Règles d'arbitrage et procédures de médiation de l'AAA, qui sont disponibles sur le site Web à l'adresse [www.adr.org](http://www.adr.org). Des copies des Règles d'arbitrage et procédures de médiation de l'AAA seront aussi envoyées aux Distributeurs sur demande auprès du Service à la clientèle de Yoli. Nonobstant les règles de l'AAA, à moins qu'il n'en soit spécifié autrement par les Parties, les éléments suivants s'appliquent à toutes les actions d'Arbitrage :

- Les Federal Rules of Evidence (Règles fédérales concernant les preuves) seront appliquées à tous les dossiers;
- Les Parties seront en droit d'effectuer des enquêtes préliminaires selon les Federal Rules of Civil Procedure (Règles fédérales des procédures civiles);
- Les Parties sont en droit de déposer des requêtes en vertu des Règles 12 et/ou 56 des Federal Rules of Civil Procedures;
- La Federal Arbitration Act (Loi fédérale sur l'arbitrage) régira toutes les questions relatives à l'arbitrage. Les lois de l'État de l'Utah régiront toutes les autres questions en lien ou survenant suite à l'Accord, sans égard aux principes de conflits de lois.
- L'audience d'arbitrage devra avoir lieu au plus tard 365 jours suivant la date à laquelle l'arbitre est nommé et ne doit pas durer plus de cinq jours ouvrables;
- Le même temps sera attribué aux Parties pour présenter leurs dossiers respectifs;
- L'arbitrage devra être présenté individuellement et non dans le cadre d'un recours collectif ou d'une action consolidée.

Toutes les procédures d'arbitrage auront lieu à Salt Lake City, dans l'Utah. Un arbitre sera sélectionné à



partir du groupe fourni par l'AAA. Chaque partie impliquée dans l'arbitrage sera responsable de ses propres coûts et dépenses en lien avec l'arbitrage, incluant les honoraires juridiques et les frais de dépôt. La décision de l'arbitre sera finale et exécutoire pour les parties et peut, le cas échéant, se terminer en jugement devant une cour choisie par les Parties comme mentionné dans l'Accord. Cette entente d'arbitrage survivra à l'annulation ou la résiliation de l'Accord.

Les parties et l'arbitre devront maintenir la confidentialité des procédures d'arbitrage et ne devront pas divulguer à des tiers :

- La matière, ou le fondement, de la controverse, du litige ou de la réclamation;
- La matière ou le contenu de toute offre de règlement ou les discussions relatives au règlement ou les offres faites aux parties en lien avec le litige;
- Les plaidoiries, ou le contenu des plaidoiries, ou les preuves mentionnées dans celles-ci, déposées dans le cadre de la procédure d'arbitrage;
- Le contenu des témoignages ou toute autre preuve présenté dans le cadre d'une audience d'arbitrage ou obtenu lors de l'enquête préliminaire effectuée pour l'arbitrage;
- Les modalités ou le montant obtenu en arbitrage;
- Les décisions de l'arbitrage relatives aux questions de procédures et/ou indépendantes du dossier.

En dépit de ce qui précède, l'Accord n'empêche aucunement chacune des parties de demander et d'obtenir auprès d'une cour sur laquelle les Parties se sont entendues dans l'Accord une ordonnance interdictive temporaire, une injonction préliminaire ou permanente, ou un dédommagement équitable pour protéger ses droits de propriété intellectuelle, ses secrets commerciaux ou ses renseignements confidentiels incluant, sans s'y limiter, l'application de ses droits en vertu des dispositions de non-sollicitation de l'Accord.

#### **Renonciation aux recours collectifs**

Toute poursuite déposée par un Distributeur devra être faite sur une base individuelle et non pas dans le cadre d'un recours collectif ou d'une action consolidée. Les Distributeurs renoncent aux droits de déposer une poursuite contre Yoli, ses représentants, ses propriétaires, ses directeurs, ses employés et ses agents en tant que recours collectif ou action consolidée.

Rien de ces Politiques et procédures ne peut empêcher l'une des Parties de demander ou d'obtenir auprès d'une cour ayant juridiction un bref de saisie, une injonction temporaire, une injonction préliminaire, une injonction permanente ou tout autre dédommagement disponible afin de sauvegarder et de protéger l'intérêt de la Partie, avant, durant ou suivant le dépôt de tout arbitrage ou autres procédures, ou en attendant qu'un jugement soit déposé et que des dédommagements soient accordés en lien avec des arbitrages ou autres procédures.

#### **8.4 Loi applicable, compétence et lieu**

La compétence et le lieu de toute question ne pouvant être assujetti à l'arbitrage devront demeurer dans les tribunaux fédéraux ou d'État de l'Utah, à moins que les lois de la province ou du territoire de résidence

du Distributeur exigent expressément l'application de ses lois. La Federal Arbitration Act (Loi fédérale sur l'arbitrage) régira toutes les questions relatives à l'arbitrage. Les lois de l'État de l'Utah régiront toutes les autres questions en lien ou provenant de l'Accord à moins que les lois de la province ou du territoire de résidence du Distributeur exigent expressément l'application de ses lois.

### **8.5 Réclamations de responsabilité de produits**

Yoli souscrit à une assurance afin de protéger l'Entreprise et ses Distributeurs contre les réclamations de responsabilité de produits. La police d'assurance de Yoli contient un « Avenant pour les fournisseurs » qui étend la couverture aux Distributeurs indépendants tant et aussi longtemps qu'ils présentent les produits Yoli selon les lois et règlements applicables et selon l'Accord du Distributeur. La politique de responsabilité des produits de Yoli n'étend pas la couverture aux réclamations qui surviennent suite à une mauvaise conduite du Distributeur en commercialisant des produits (voir la Section 3.2.5).

## **SECTION 9 – PAIEMENT ET EXPÉDITION**

### **9.1 Chèques retournés/Litige sur le paiement**

Tous les chèques retournés par l'institution bancaire d'un Distributeur pour fonds insuffisant seront soumis à nouveau pour obtenir un paiement. Des frais de 25,00 \$ pour chèque retourné seront facturés au compte du Distributeur. Après avoir reçu un chèque retourné d'un Client ou d'un Distributeur, *toutes les commandes futures devront être payées par carte de crédit, mandat poste ou chèque de banque. Tout solde dû à Yoli par un Distributeur pour les chèques sans fonds et les frais pour chèque retourné seront retenus sur les chèques de primes et de commissions subséquents.* Si un Distributeur ou un Client conteste les frais avec Yoli par l'entremise de leur banque, leur compte pourrait être résilié durant l'enquête et celui-ci pourra travailler directement avec Yoli s'il désire demeurer un Distributeur ou un Client une fois l'enquête terminée sur la Rétrofacturation.

### **9.2 Taxes de vente**

En vertu de ses activités commerciales, Yoli doit facturer et recueillir la taxe sur les produits et services et la taxe sur les ventes harmonisées (« TPS / TVH ») ainsi que la taxe de vente provinciale (« TVP ») (collectivement nommée « Taxes de vente ») aux taux applicables requis par la loi sur tous les achats effectués par les Distributeurs et les Clients, et de rapporter et rembourser ces Taxes de vente aux autorités gouvernementales respectives. Yoli est inscrit à la TPS/TVH et à la TVQ. Si un Distributeur a soumis, et que Yoli a accepté, une réclamation pour une exemption des taxes de vente provinciales (TVP) en Colombie-Britannique, en Saskatchewan ou au Manitoba, la TVP ne sera pas ajoutée à la facture et le Distributeur sera responsable de charger et de collecter la TVP et de rapporter et rembourser la TVP à l'autorité gouvernementale appropriée. L'exemption du paiement de la TVP n'est pas applicable aux commandes livrées dans une province autre que celle dans laquelle le Distributeur est situé. Une exemption de TVP acceptée par Yoli n'est que potentielle.

## **SECTION 10 – INACTIVITÉ, RECLASSIFICATION ET ANNULATION**

### **10.1 Résultat de l'annulation**

Tant que le Distributeur demeure actif et se conforme avec les modalités de l'Accord du Distributeur et ses

Politiques et Procédure, Yoli payera les commissions au Distributeur selon le Plan de marketing et de rémunération. Les primes et commissions du Distributeur constituent la totalité des considérations offertes en échange des efforts du Distributeur de génération de ventes et toutes les activités en lien avec la génération de ventes (incluant le développement d'une organisation en aval). Suivant le non-renouvellement de son Accord de Distributeur, l'annulation pour inactivité ou l'annulation volontaire ou involontaire de son Accord de Distributeur (toutes ces méthodes sont collectivement nommées « annulation »), l'ancien Distributeur n'aura aucun droit, titre, réclamation ou intérêt dans l'organisation de marketing qu'il a opéré, ainsi que les commissions ou les primes générées par des ventes au sein de l'organisation. Un Distributeur dont l'entreprise est annulée perdra tous ses droits en tant que Distributeur. Ceci comprend le droit de vendre les produits Yoli et le droit de recevoir des commissions, primes ou autres revenus provenant des ventes et autres activités de la lignée en aval de l'ancienne organisation de vente du Distributeur. Dans le cas d'une annulation, le Distributeur renonce à tous ses droits, incluant, sans s'y limiter, aux droits de propriété de son ancienne organisation en aval ainsi qu'aux primes, commissions ou autres rémunérations provenant des ventes et autres activités de son ancienne organisation en aval.

Suivant l'annulation de l'Accord du Distributeur, l'ancien Distributeur ne peut se présenter comme étant un Distributeur Yoli et n'aura pas le droit de vendre les produits Yoli. Un Distributeur dont l'Accord de Distributeur est annulé recevra les commissions et primes uniquement pour la dernière période de paie pendant laquelle il a été actif avant l'annulation (moins les montants retenus durant toute enquête précédant une annulation volontaire).

### **10.2 Annulation pour cause d'inactivité**

Les Distributeurs qui ne se qualifient pas : (a) en ne produisant pas personnellement au moins 50 volumes de ventes personnelles sur une période de quatre semaines; ou (b) en aidant au moins une lignée en aval parrainée personnellement de chacune de ses branches à vendre des produits au cours de chaque période de paie, seront considérés comme étant « inactifs » pendant cette période et ne recevront pas de commissions pour les ventes générées par leur organisation de marketing pour cette période de paie. Si un Distributeur est inactif pendant une période de six (6) mois consécutifs, son Accord de Distributeur sera annulé pour cause d'inactivité. L'annulation deviendra en vigueur la journée suivant le dernier jour du 6e mois d'inactivité. Une confirmation par écrit de Yoli concernant l'annulation peut être offerte ou non par courriel. Activité peut être défini par l'Entreprise comme étant, sans pour autant s'y limiter, la maintenance du bureau de l'équipe, la commande ou la vente de produits, les commandites, la participation aux événements organisés par l'entreprise, les primes ou les commissions gagnées, et toute autre démonstration raisonnable de la participation, à la discrétion de l'Entreprise.

### **10.3 Dispense de signature pour cause d'inactivité**

Les Distributeurs, qui sont « inactifs » comme défini à la Section 10.2 et qui n'ont pas de VP d'accumulé, qui n'ont pas vendu à aucun client par l'entremise de leur site Web dupliqué ou qui n'ont pas aidé de Distributeur de leur lignée en aval à vendre de produits et qui n'ont pas d'historique de commande pour les 90 jours précédents, peuvent renoncer à leur droit d'approuver des modifications à l'arbre organisationnel qui sont soumises à Yoli.

#### **10.4 Reclassification du Distributeur**

Si le compte d'un Distributeur est annulé pour cause d'inactivité, l'annulation sera en vigueur la journée suivant le dernier jour du 6e mois d'inactivité. Le Distributeur peut ensuite s'inscrire en tant que Client au détail et être en droit d'acheter des produits aux prix des Clients au détail.

#### **10.5 Annulation involontaire**

La violation par un Distributeur de l'une des modalités de cet Accord, incluant les modifications effectuées par Yoli à sa seule discrétion, peut entraîner l'une des sanctions mentionnées à la Section 8.1, incluant l'annulation involontaire de son Accord de Distributeur. L'annulation sera en vigueur à la date à laquelle l'avis écrit a été posté, télécopié, envoyé par courriel ou livré par un service de messagerie rapide, à la dernière adresse connue du Distributeur (ou numéro de télécopieur), ou à son avocat, ou lorsque le Distributeur reçoit un avis d'annulation, selon la première occurrence.

#### **10.6 Annulation volontaire**

Un participant à ce plan de vente par réseau de cooptation a le droit d'annuler en tout temps, peu importe la raison. L'annulation peut être soumise par écrit à l'Entreprise à son siège social. L'avis écrit doit inclure la signature du Distributeur, son nom en caractère d'imprimerie, son adresse et le numéro ID de Distributeur. Le Distributeur peut aussi envoyer un avis par la poste ou par courriel à l'adresse [cs@yoli.com](mailto:cs@yoli.com) à partir de l'adresse courriel inscrite dans le compte.

#### **10.7 Non-renouvellement**

Yoli se réserve le droit d'annuler un Accord de distributeur d'un membre si le membre omet de renouveler cet Accord à la date anniversaire. Si les frais de renouvellement de 20,00 \$ USD ne sont pas payés dans les 30 jours suivant l'expiration de la période courante, l'Accord du Distributeur pourra être annulé. Si le Distributeur laisse son Accord de Distributeur arriver à expiration, le Distributeur perdra l'ensemble de ses droits quant son organisation en aval à moins que celui-ci ne fasse une nouvelle demande d'adhésion dans les 60 jours suivant l'expiration de l'Accord. Si un ancien Distributeur fait une nouvelle demande d'adhésion durant la période de 60 jours, celui-ci reprendra le rang et la position qu'il détenait immédiatement avant l'expiration de l'Accord du Distributeur. Le niveau de rémunération du Distributeur ne sera cependant pas restauré à moins qu'il ne se qualifie pour ce niveau de rémunération durant le mois suivant. Le Distributeur n'est pas admissible à recevoir des commissions pour la période durant laquelle son statut de Distributeur était expiré.

### **SECTION 11 – TERMES ET DÉFINITIONS**

**Actif :** Indique qu'un Distributeur indépendant Yoli a accumulé, par l'entremise de ventes à des clients ou d'achats personnels, un minimum de 50 volumes de ventes personnelles (VP) durant la semaine en cours ou les trois dernières semaines combinées (pour un total de quatre semaines).

**Accord :** Le contrat entre l'Entreprise et chaque Distributeur comprend le Formulaire d'adhésion et l'Accord du Distributeur, les Politiques et Procédures de Yoli, le Plan de marketing et de rémunération de Yoli, la Demande et l'Accord pour Entité commerciale (le cas échéant), sous leur forme actuelle et peuvent être modifiés par Yoli à sa seule discrétion. Ces documents sont collectivement référés comme étant l'« Accord ».

Expédition automatique : Une commande qui est automatiquement facturée et expédiée toutes les quatre semaines. Les Distributeurs et les Clients privilégiés admissibles peuvent participer au programme d'Expédition automatique de Yoli. Les Distributeurs peuvent s'inscrire à ce programme par l'entremise de leur Formulaire d'adhésion et de l'Accord de Distributeur ou en remplissant un Formulaire de commande de produits, en identifiant les produits qu'ils souhaitent que Yoli leur expédie automatiquement toutes les quatre semaines. La carte de crédit ou le compte bancaire à partir duquel ils autorisent le paiement sera automatiquement facturé au montant de la commande en plus des frais d'expédition et des taxes de vente. Les associés doivent s'assurer qu'ils disposent des fonds suffisants dans leur compte la semaine précédant le traitement de leur commande en Expédition automatique.

- Une fois lancé, le programme demeurera en vigueur jusqu'à ce qu'une annulation par écrit soit reçue au siège social de Yoli.
- Tout changement ou annulation doit être reçu par écrit au plus tard deux jours ouvrables avant le traitement.
- La participation au programme d'Expédition automatique est entièrement facultative et chaque participant peut choisir d'annuler en tout temps.

Annulation : La résiliation des activités commerciales d'un Distributeur. L'annulation peut soit être volontaire, involontaire, pour cause de non-renouvellement ou d'inactivité.

Lignée en aval : Les Distributeurs parrainés sous un Distributeur en particulier.

Branche de la lignée en aval : Chacun des individus inscrits immédiatement sous vous et leurs organisations respectives représentent une « branche » de votre organisation de marketing.

Rapport généalogique (ou « Rapport d'activité de la lignée en aval ») : Un rapport généré par Yoli qui comporte des données cruciales en ce qui a trait à l'identité des Distributeurs, les renseignements relatifs aux ventes et les données sur l'adhésion de l'organisation de marketing de chaque Distributeur. Ce rapport contient des renseignements confidentiels et des secrets commerciaux qui appartiennent à Yoli.

Membres immédiats du même domicile : Chefs de famille et membres de la famille à charge des Distributeurs résidant au même domicile.

Matériel officiel de Yoli : Documentation, enregistrements audio ou vidéo et autres documents développés, imprimés, publiés et distribués par Yoli à ses Distributeurs.

Membre : Le mot Membre qui est utilisé dans la documentation de Yoli, les sites Web, les documents de marketing et autres documents est défini comme étant un Distributeur indépendant de Produits Yoli ou un « Distributeur ». Les termes sont interchangeable et utilisés simultanément ou distinctement.

Volume personnel (VP) : Le VP d'un Distributeur est le volume total de ventes associé avec les achats effectués par le Distributeur et les achats effectués par les clients personnels du Distributeur qui passent des commandes sur le site Web dupliqué du Distributeur ou que le Distributeur inscrit personnellement comme Clients privilégiés. Le Volume de ventes personnelles ne comprend pas le

volume des ventes de personnes que vous parrainez dans votre lignée en aval.

**Client privilégié :** Un Client qui est inscrit à l'Expédition automatique. Des Clients privilégiés qui achètent des produits au Prix de gros. Les Clients privilégiés sont admissibles à gagner des Fonds d'allocation pour acheter des produits par l'entremise du programme de recommandation Yoli. Les Clients privilégiés doivent suivre les mêmes politiques et procédures que les Distributeurs à moins qu'il n'en soit spécifié autrement.

**Produit :** Tout article de propriété tangible (bouteille, aide à la vente, documents de marketing, etc.) ou intangible (propriété intellectuelle, plan de rémunération, culture, etc.) qui peut être utilisé pour promouvoir ou vendre les produits ou l'occasion d'affaires de Yoli.

**Admissible :** Un Distributeur qui satisfait aux deux critères suivants : (a) est Actif selon les exigences minimales de Volume de ventes personnelles établies dans le Plan de marketing et de rémunération de Yoli, qui permet d'assurer qu'il est admissible à recevoir les primes et commissions; et (b) maintient au moins un Distributeur parrainé personnellement dans chacune des branches de sa lignée en aval.

**Recrutement :** Aux fins de la Politique sur les conflits d'intérêts de Yoli, le terme « Recrutement » signifie la tentative ou l'action réelle de sollicitation, d'adhésion, d'encouragement ou d'effort pour influencer de toute autre façon, soit directement ou indirectement, ou par l'entremise d'un tiers, un autre Distributeur Yoli ou Client à s'inscrire ou à participer dans une autre occasion de vente à paliers multiples, de réseau de cooptation et de ventes directes.

**Revendable :** Les produits et les aides à la vente sont considérés comme étant « revendable » si chacun des éléments suivants est satisfait :

- s'ils ne sont pas ouverts ni utilisés;
- si l'emballage et l'étiquetage n'ont pas été modifiés ou endommagés;
- s'il existe une condition selon laquelle il s'agit d'une pratique commercialement raisonnable dans le domaine de vendre la marchandise à plein prix;
- s'ils ont été retournés chez Yoli dans les 90 jours suivant la date d'achat. Seuls les emballages multiples non ouverts et complets sont considérés comme étant revendables. Toute marchandise qui est clairement identifiée au moment de la vente comme non retournable, discontinuée ou article saisonnier ne peut être revendue.

**Client au détail :** Un individu qui achète des produits Yoli sur un site Web dupliqué d'un Distributeur, ou sous un ID de Distributeur en tant que client privilégié, mais qui n'est pas un Distributeur.

**Parrain :** Un Distributeur qui inscrit un autre Distributeur au programme Yoli.

**Lignée en amont :** Ce terme fait référence au(x) Distributeur(s) au-dessus d'un Distributeur en particulier dans une lignée de parrainage de l'Entreprise. Inversement, il s'agit de la lignée de parrains qui relie un Distributeur en particulier à l'Entreprise.



CETTE PAGE EST LAISSÉE VOLONTAIREMENT VIDE





Yoli® Canada  
Ltd.  
1615 Clark Blvd.  
Brampton, ON L6T4W1  
Sans frais 844 769-  
9654 téléc. 888 220-  
7072  
V4 01072019

V  
4  
  
0  
1  
0  
7  
2

