



YOUNG LIVING CANADA ULC

Politiques et Procédures applicables aux membres

Ce document a été mis à jour le 3 mai 2024 et entre en vigueur le 2 juin 2024.

TABLE DES MATIÈRES

1:INTRODUCTION	3
2:DEVENIR MEMBRE	5
3:FONCTIONNEMENT DE VOTRE ORGANISATION DE VENTE	6
4:RESPONSABILITÉS DU PARRAIN	21
5:PUBLICITÉ	23
6:EXIGENCES RELATIVES À LA VENTE	29
7:COMMISSIONS ET PRIMES	31
8:COMMANDES	32
9:EXPÉDITION	34
10:PAIEMENT	34
11:RETOURS DE PRODUIT	35
12:GESTION DU COMPTE DU MEMBRE	37
13:RÉSOLUTION DES DIFFÉRENDS ET MESURES DISCIPLINAIRES	40
14:INACTIVITÉ, RÉACTIVATION ET ANNULATION	43
15:GÉNÉRALITÉS	44

1: Introduction

1.1 BIENVENUE

Bienvenue à Young Living. Nous sommes heureux que vous ayez choisi de vous joindre à l'un des chefs de file mondiaux des huiles essentielles. Nous nous engageons à vous fournir les meilleurs produits sur le marché et à vous faire profiter d'une entreprise à domicile de calibre mondial.

Les plus grands experts de la finance et les maîtres à penser des affaires s'entendent pour dire que le secteur des entreprises à domicile est la voie de l'avenir. Le temps que vous consacrez à vous familiariser avec l'occasion d'affaires de Young Living, y compris en lisant ces Politiques et Procédures, rehaussera considérablement votre expérience commerciale.

Dans ces Politiques et Procédures, Young Living désigne Young Living Canada ULC, et vous, la personne physique qui conclut la Convention (définie ci-dessous), êtes désigné par le pronom « vous ». En tant que membre, l'expression « votre organisation de vente » désigne votre compte personnel de membre ainsi que l'équipe que vous avez construite. Dans ce document, le terme « distributeur » est également utilisé pour désigner un membre.

Le terme « parrain » fait référence au membre de l'équipe de soutien immédiat d'un membre. Le compte d'un membre est désigné comme « actif » si, au cours des douze derniers mois, le membre a fait adhérer un nouveau membre et s'il a acheté 50 VP en produits; dans le cas contraire, le compte est « inactif ».

Le terme « recruteur » désigne le membre de Young Living qui recrute un nouveau membre chez Young Living. Une même personne ne peut être recrutée plus d'une fois par période de 12 mois. Si un membre ne passe pas de commande minimum de 50 VP pendant 12 mois consécutifs, ce membre sera considéré comme inactif. Voir la section 12.1.1 pour plus de détails.

1.2 RAISON D'ÊTRE

Les présentes Politiques et Procédures visent à :

- établir les normes de comportement acceptable, au point de vue commercial, que vous devez respecter;
- définir votre relation avec Young Living, vos acheteurs, d'autres membres et des acheteurs de comptes professionnels;
- vous aider à construire et à protéger votre entreprise Young Living.

1.3 POLITIQUES ET RÉGIME DE RÉMUNÉRATION INTÉGRÉS DANS LA CONVENTION DE MEMBRE

Dans l'ensemble de ces Politiques et Procédures, chaque fois que le terme « Convention » est utilisé, il désigne collectivement votre Convention de membre de Young Living (ou simplement la « convention de distributeur »), ces Politiques et Procédures et le Régime de rémunération de Young Living, lequel comprend les conditions et les définitions du Régime de rémunération (ou, plus simplement, le « Régime de rémunération »). Ces documents sont intégrés par renvoi dans la Convention de membre, dans leur forme actuelle, avec les modifications apportées par Young Living de temps à autre. Vous avez la responsabilité de les lire et de les comprendre, puis de vous assurer que vous exercez vos activités conformément à la plus récente version de ces Politiques et Procédures, qui se trouve en ligne à l'adresse YoungLiving.com/fr_CA.

1.4 DÉONTOLOGIE

Vous devez observer le Code déontologique ci-dessous dans le cadre des activités de votre organisation de vente et de l'occasion d'affaires de Young Living. Le fait de contrevenir au Code déontologique peut entraîner des mesures disciplinaires.

Code déontologique

- Vous devrez observer les normes les plus rigoureuses en matière d'honnêteté, de professionnalisme et d'intégrité dans l'expansion et l'exploitation de votre organisation de vente.
- Vous devrez fournir un service rapide et efficace à tous ceux à qui vous avez présenté les produits Young Living, ainsi qu'à vos membres de l'équipe.
- Vous ne pouvez pas faire de déclaration au sujet de l'un ou l'autre des produits Young Living, à l'exception de celles qui figurent déjà dans la documentation actuelle de Young Living ou sur des étiquettes.
- Vous ne pouvez formuler de remarques négatives ou désobligeantes à l'endroit de Young Living ou des fondateurs de Young Living, ni à l'endroit des concurrents de Young Living ou de leurs employés, de leurs produits ou de leurs organisations.
- Vous ne pouvez faire usage de marques de commerce, de noms commerciaux, de logos, d'information, de listes de distributeurs, de documents, de rencontres, de rassemblements ou de ressources de Young Living dans le but de servir d'autres intérêts commerciaux.
- Vous ne pouvez mener des activités qui pourraient entraîner des pertes pour Young Living ou pour un autre membre de Young Living.
- Vous devez remplir tous les devoirs d'un parrain et d'un meneur alors que vous construisez votre entreprise Young Living, ce qui consiste notamment à fournir la formation et le soutien nécessaires.
- Vous devez respecter le droit à la vie privée de l'équipe de soutien, des membres de l'équipe, ainsi que celui des acheteurs.
- Vous devez présenter le Régime de rémunération de Young Living avec exactitude et honnêteté, en expliquant clairement le niveau d'effort requis pour réussir, sans exagérer les possibilités financières.
- Vous ne pouvez recruter de membres de Young Living dans d'autres occasions d'affaires.
- Vous devez observer l'ensemble des règles, des règlements, des lois et des ordonnances qui s'appliquent aux activités de votre organisation de vente en tant que membre indépendant.

1.5 MODIFICATIONS ET ACCEPTATION

Young Living peut, à l'occasion, modifier les conditions générales de la Convention. Ces modifications entrent en vigueur 30 jours après que Young Living les a publiées dans la documentation officielle distribuée à tous les membres actifs (par exemple, un bulletin électronique) ou qu'elle les a affichées sur un de ses sites Web officiels. Les modifications ne s'appliqueront pas de façon rétroactive à des faits s'étant produits avant la date d'entrée en vigueur desdites modifications.

En signant la Convention de membre, vous vous engagez à respecter toutes les modifications que Young Living décide d'apporter. Si un membre refuse d'accepter ces changements, il doit en aviser Young Living au cours de la période de 30 jours précédant la date d'entrée en vigueur de la modification. En continuant ses activités, en passant une commande et en acceptant une commission, une prime ou tout autre avantage au titre de cette Convention, le membre indique qu'il accepte cette Convention dans son intégralité, avec toutes ses modifications.

1.6 INCLUSION ET ANTI-DISCRIMINATION

Vous devez respecter la Politique d'inclusion et anti-discrimination de Young Living (PIA) à l'égard des membres et des comptes professionnels. Cette politique est disponible sur www.youngliving.com/iap/. Les violations de cette politique constituent une violation substantielle de cette Convention.

2: Devenir membre

2.1 EXIGENCES POUR DEVENIR MEMBRE

Pour devenir membre de Young Living, chaque demandeur doit :

- avoir atteint l'âge de la majorité dans sa province de résidence; dans le cas du Québec, vous devez indiquer votre date de naissance au moment de l'adhésion;
- détenir un numéro d'assurance sociale (NAS) ou un numéro d'entreprise fédéral (NE) valide;
- lire les Politiques et Procédures de Young Living ainsi que l'encart sur le Régime de rémunération;
- remettre un exemplaire rempli et signé de la Convention et de la demande de distributeur à Young Living au cours des trente (30) jours suivant l'adhésion.

Young Living se réserve le droit, à sa seule discrétion, de rejeter votre Convention de membre pour tout motif.

2.2 CONVENTION DE MEMBRE

Vous pouvez soumettre votre Convention de membre par la poste, par télécopieur ou sur le site Web de Young Living (YoungLiving.com/fr_CA). Pour recevoir les avantages destinés aux membres, cette demande doit être reçue dans les 30 jours. Si la Convention de membre n'est pas reçue au cours de cette période de 30 jours, votre compte de membre sera mis en suspens jusqu'à la réception de votre convention. Si la Convention de membre comporte plus d'un demandeur, veuillez indiquer à Young Living celui qui sera le demandeur principal. Les versements de commission seront envoyés au demandeur principal.

2.3 ADHÉSION PAR TÉLÉPHONE

Il est possible d'effectuer votre adhésion par téléphone. Vous devez toutefois faire parvenir une Convention de membre dûment remplie au siège social de Young Living dans les 30 jours suivant votre adhésion par téléphone, comme il est indiqué au paragraphe 2.2. Si vous êtes un acheteur au détail, vous pouvez vous inscrire par téléphone ou au moyen d'un contrat, selon les exigences de la réglementation locale.

2.4 DEMANDES PAR L'ENTREMISE DU SITE WEB

Si vous réalisez votre adhésion dans le site Web de Young Living ou dans tout autre site Web parrainé par Young Living, vous n'aurez pas à remettre de demande en format papier, sauf si la réglementation locale l'exige. Bien que votre parrain puisse vous aider à réaliser votre adhésion en ligne, vous devez personnellement examiner et accepter la Convention de membre en ligne, les présentes Politiques et Procédures, la Politique de confidentialité ainsi que le Régime de rémunération.

2.5 EXIGENCES REQUISES POUR DEVENIR ACHETEUR DE COMPTE PROFESSIONNEL

Pour devenir acheteur de compte professionnel de Young Living au Canada, vous devez satisfaire aux exigences suivantes :

- Fournir un numéro d'entreprise valide (NE).
- Lire et accepter les présentes Politiques et Procédures, la Politique de confidentialité et le Régime de rémunération de Young Living.
- Remplir, signer et soumettre une demande de compte professionnel et la Convention à Young Living.

Young Living se réserve le droit, à sa seule discrétion, de rejeter votre Convention de compte professionnel et votre demande de compte professionnel pour quelque raison que ce soit.

3: Fonctionnement de votre organisation de vente

3.1 STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT

Le demandeur reconnaît que, à titre de membre ou d'acheteur de compte professionnel, il est un entrepreneur indépendant. Le demandeur convient que son statut de membre ne constitue pas la vente d'une franchise ou un contrat de distributeur (exclusif ou autre), et que Young Living n'a jamais exigé et n'exigera jamais que le membre paie des frais pour le droit de distribuer les produits de Young Living aux termes de la Convention. La Convention n'a pas pour but de créer une relation employeur-employé, une relation mandant-mandataire, un partenariat ou une coentreprise entre le membre, le parrain et Young Living, et la Convention ne doit pas non plus être interprétée en ce sens.

En tant qu'entrepreneur indépendant, le demandeur s'engage à :

- (a) respecter l'ensemble des lois, des règlements et des règles de ressort fédéral, provincial et régional concernant la Convention, ce qui comprend la vente, la distribution et la publicité de produits Young Living;
- (b) déposer tous les documents et obtenir, à ses frais, tous les permis requis par les lois, les règlements et les règles de ressort fédéral, provincial et régional concernant la Convention et ses activités à titre de membre.

Le demandeur comprend qu'à titre de membre, il n'a aucun pouvoir de lier Young Living à une obligation, quelle qu'elle soit. Il incombe au membre, à ce titre, de payer tous les impôts sur le revenu et les taxes régionales ou applicables. Le membre reconnaît qu'il n'a pas droit aux avantages conférés aux employés, tels les prestations d'assurance emploi, l'indemnisation des accidentés du travail ou le salaire minimum. Le membre reconnaît que Young Living encourage les membres à établir leur propre horaire de travail et à se doter de leur propre équipement et de leurs propres outils aux fins de l'exploitation de leur entreprise Young Living, comme les téléphones, le transport et les services professionnels, ainsi que les fournitures et l'équipement de bureau. Le demandeur comprend en outre qu'il devrait déterminer ses propres méthodes de travail, tant et aussi longtemps qu'il observe les politiques de Young Living. Sans limiter la généralité de ce qui précède, le demandeur, en tant que membre, convient de payer entièrement (i) toutes les retenues fiscales et retenues à la source fédérales et provinciales, la TVP, la TPS, la TVH, l'impôt sur le revenu, les autres taxes, les primes d'assurance-emploi, les cotisations au Régime de pensions du Canada, les cotisations au régime d'indemnisation des accidentés du travail applicable, les prélèvements de taxe santé provinciale ainsi que les autres droits, les primes, les coûts de permis et les frais liés à ses revenus et activités en tant que membre et (ii) toutes les dépenses engagées pour le fonctionnement de son entreprise affiliée à Young Living, notamment les déplacements, les repas, l'hébergement, les tâches de secrétariat, les services téléphoniques et les autres dépenses d'affaires.

Les membres ne sont pas des employés ou des agents de leur parrain.

3.2 ACHETEURS AU DÉTAIL ET MEMBRES

Les particuliers peuvent adhérer à Young Living en tant qu'acheteurs au détail (aussi appelés « acheteurs » dans les présentes).

Les acheteurs au détail peuvent acheter des produits directement auprès de Young Living pour leur consommation personnelle, mais ils ne peuvent profiter de l'organisation du membre de Young Living, ni du Régime de rémunération. Les acheteurs au détail n'ont pas à signer la Convention de membre. Les acheteurs au détail achètent des produits au prix de détail affiché. Les achats des acheteurs au détail s'ajoutent au volume de groupe de l'organisation (VGO) de leur parrain. Ainsi, les commandes passées par tous les acheteurs au détail seront incluses dans le volume total des ventes de l'organisation de vente de leur parrain. Un acheteur au détail peut devenir membre en tout temps, en remplissant les exigences énoncées au paragraphe 2.1.

Les membres achètent des produits auprès de Young Living au prix de gros affiché, et ils ont la possibilité de toucher des commissions et des primes selon leur qualification et le niveau qu'ils ont atteint, selon la description figurant dans le Régime de rémunération.

Dans les présentes Politiques et Procédures, « VP » désigne le volume personnel, c'est-à-dire le total mensuel de votre consommation et de vos ventes personnelles* de produits Young Living.

***REMARQUE : Cela ne constitue pas une exigence d'achat personnel pour devenir membre, pour monter de niveau ou pour participer pleinement au Régime de rémunération. Aux termes de ces Politiques et Procédures, (i) Young Living reconnaît qu'il est possible que les membres souhaitent acheter des produits en quantité raisonnable pour leur usage personnel ou celui de leur famille; (ii) il est interdit d'acheter des produits pour toute autre raison que la revente de bonne foi (ou l'usage personnel en quantité raisonnable); (iii) les membres ne peuvent acheter des stocks en quantité exagérée ni encourager les autres à le faire.**

ACHETEURS DE COMPTES PROFESSIONNELS

Les acheteurs de comptes professionnels gèrent une entreprise qui utilise les produits Young Living ou vend les produits Young Living dans un commerce de détail axé sur la nutrition, le bien-être ou une vie saine (et qui, à la seule discrétion de Young Living, n'est pas assez grande pour être considérée comme une chaîne régionale ou nationale). Les collèges, hôpitaux, hôtels, spas, salles de sport, cabinets de dentiste et de médecin, garderies, écoles de massage, maisons de retraite, établissements de soins de longue durée, pharmacies, prestataires de soins de santé et magasins de nutrition.

Les acheteurs de comptes professionnels achètent un produit auprès de Young Living à un prix réduit (réduction de 40% à compter de la date de publication de la présente Convention) avec un VP réduit (réduction de 50% à compter de la date de publication de la présente Convention). Si un acheteur de compte professionnel est parrainé par un membre, ce compte sera placé dans l'équipe de ce parrain; et le VP provenant d'achats effectués par l'acheteur de compte professionnel sera pris en compte dans le VGO, l'admissibilité à l'échelon et la commission dans le cadre du Régime de rémunération. Les acheteurs de compte professionnel ne peuvent pas développer une organisation d'équipe, être admissibles à des commissions dans le cadre du Régime de rémunération ou participer au programme de livraison automatique Récompenses Essentielles.

Un membre peut convertir son compte de membre en un compte professionnel en faisant une demande pour devenir acheteur de compte professionnel, comme indiqué à la section 2.5, et en transférant toute organisation d'équipe existante ou en permettant à cette organisation d'équipe de se repositionner. Aucun changement de parrainage ne peut avoir lieu lors de la conversion entre un membre et un acheteur de compte professionnel.

3.3.1 EXIGENCES REQUISES POUR DEVENIR ACHETEUR DE COMPTE PROFESSIONNEL

Pour devenir acheteur de compte professionnel de Young Living au Canada, vous devez satisfaire aux exigences suivantes :

- Fournir un numéro d'entreprise valide (NE).
- Fournir une licence commerciale, un certificat d'enregistrement ou une licence professionnelle en cours de validité.
- Remplir, signer et soumettre une demande de compte professionnel et la Convention à Young Living avec les documents commerciaux requis.
- Lire et accepter ces Politiques et Procédures.

L'exonération de la taxe de vente n'est pas automatique avec l'approbation du compte professionnel et n'est pas disponible dans toutes les provinces. Le demandeur devra fournir des documents supplémentaires pour être approuvé pour ce statut. Young Living se réserve le droit d'approuver ou de refuser toute demande d'exonération fiscale basée sur notre conformité aux lois et règlements en vigueur dans la juridiction où réside le demandeur.

Veillez contacter caprofessional@YoungLiving.com pour un dossier de demande ou des informations supplémentaires. Young Living se réserve le droit, à sa seule discrétion, de rejeter votre Convention de compte professionnel et votre demande de compte professionnel pour quelque raison que ce soit.

Les dispositions suivantes de ces Politiques et Procédures ne s'appliquent pas aux acheteurs de compte professionnel : Section 3.8 (Vente, transfert ou cession), Section 3.8.1 (Succession), Section 3.9 (Séparation d'une entreprise de membre Young Living), 3.12.2 (Non-sollicitation), Section 4.1 - 4.3 (Responsabilités du parrain), Section 7 (Commissions et primes), Section 8.2 (Livraison automatique Récompenses Essentielles) et Section 12.2 (Rapports généalogiques d'équipe).

3.3.2 PARRAINER UN COMPTE PROFESSIONNEL

Si un acheteur de compte professionnel est parrainé par un membre, ce compte sera placé dans l'équipe de ce membre. Ce dernier pourra gagner une commission à un niveau basée sur le VP réduit des achats effectués par l'acheteur de compte professionnel. Ce VP sera pris en compte dans les VGP, les VGO, les admissibilités à l'échelon et les commissions dans le cadre du Régime de rémunération. Le volume d'un segment de compte professionnel peut être considéré comme un segment admissible pour le parrain.

3.3.3 COMPTE PROFESSIONNEL SOEUR

Si un membre est intéressé par un compte professionnel en plus de son compte de membre, le compte professionnel sera considéré comme un compte sœur du compte de membre, situé dans le même segment que le compte de membre situé en première ligne. Dans le cadre du Régime de rémunération, le VP réduit des achats effectués via le compte professionnel sœur sera ajouté aux VGP, aux VGO du membre. Le VP réduit des achats effectués par l'acheteur de compte professionnel sera comptabilisé dans les VGP, les VGO, l'admissibilité à l'échelon et les commissions de l'équipe de soutien du membre, comme si ce VP provenait du membre.

Si plusieurs membres sont intéressés par un compte professionnel, le compte professionnel doit être attribué en tant que compte sœur à un et un seul des comptes du membre. Les membres et les acheteurs de compte professionnel sont tenus d'informer Young Living s'ils sont intéressés à la fois par un compte de membre et un compte professionnel. Le non-respect de ces exigences peut entraîner des mesures disciplinaires en vertu de la Section 13.3.

3.4 PLURALITÉ DE COMPTES ET MÉNAGES COMPTANT PLUSIEURS ORGANISATIONS DE VENTE

Chaque membre est limité à un seul compte, que ce soit à titre de détenteur ou de personne ayant un droit, en droit ou en equity, dans ce compte.

Si Young Living découvre qu'un membre détient un droit dans plus d'un compte, Young Living fermera tous les comptes du membre, sauf son compte initial. Il est expressément interdit de créer de multiples comptes dans le but de changer de ligne de parrainage, de manipuler le Régime de rémunération ou de contourner la Convention de quelque façon que ce soit.

Vous pouvez détenir un droit à titre bénéficiaire dans plus d'un compte de membre si vous recevez un droit dans un autre compte à titre d'héritage (qu'il s'agit d'un héritage direct ou à titre de bénéficiaire d'une fiducie) d'un autre membre, si vous informez Young Living par écrit de cet héritage (tel qu'indiqué au paragraphe 3.8 et à l'alinéa 3.8.1), et si Young Living approuve le transfert par écrit. Young Living se réserve le droit, à sa discrétion absolue, pour quelque raison que ce soit et en tout temps, (1) de vous refuser l'option de détenir un droit dans votre compte initial et dans un compte hérité ou (2) de vous refuser le droit de gagner les primes de leadership filiale et Diamant sur le compte hérité (par exemple, si Young Living détermine que vous n'avez pas démontré les capacités nécessaires pour exploiter deux organisations de vente et que vous n'avez pas réussi à exécuter des activités de meneur, comme communiquer avec votre équipe et lui offrir de la formation, participer à des rencontres, augmenter le nombre d'adhésions et/ou accroître le VGP et le VGO dans les niveaux de versement

de votre équipe dans un passé récent). Si Young Living refuse que vous déteniez un droit à titre bénéficiaire dans un deuxième compte que vous avez reçu par héritage, cela vous accordera un délai de grâce de quatre mois pour vendre votre droit dans l'un de vos comptes. Après cette période de grâce, le compte hérité sera mis en attente ou résilié.

Young Living encourage fortement les membres à travailler avec leur conjoint ou partenaire (selon le cas) à la création d'un organisme de vente unique, et Young Living préfère cette méthode. Cependant, en raison d'un divorce, d'une séparation, d'un accord mutuel, etc., il peut y avoir une exception à cette règle générale. À compter du 2 juillet 2018, vous et votre conjoint ou partenaire pourrez détenir des comptes distincts, à la condition que le deuxième compte soit parrainé au premier ou au deuxième niveau du compte de l'autre conjoint.

Young Living vérifiera périodiquement ces deux comptes et mettra fin au dernier compte créé si Young Living constate, à sa seule discrétion, que ce dernier compte a été utilisé pour manipuler le Régime de rémunération, ou que les conjoints ne se conforment pas à la règle des 70 % énoncée au paragraphe 6.1. L'organisation de vente créée par la jonction des deux organisations de vente sera considérée comme une tenance conjointe, avec droit de survie.

3.5 ACTIONS DES MEMBRES DU MÉNAGE OU DE PARTIES AFFILIÉES

Si toute personne de votre ménage immédiat se livre à une activité qui, si elle était effectuée par vous, violerait l'une ou l'autre des dispositions de la Convention, cette activité sera considérée comme une violation de votre part, auquel cas Young Living pourra prendre à votre égard des mesures disciplinaires au titre des présentes Politiques et Procédures. De même, si une personne associée de quelque façon que ce soit à une société, à un partenariat, à une fiducie ou à toute autre entité (collectivement, « entité ») contrevient à la Convention, une telle action sera considérée comme une violation de la part de l'entité, et Young Living pourra prendre des mesures disciplinaires à l'égard de cette entité. Par ailleurs, si un membre adhère à Young Living par l'intermédiaire d'une entité, chaque partie affiliée de cette entité sera personnellement liée par les conditions générales de la Convention et sera tenue de s'y conformer.

3.6 ACTIONS DES MEMBRES DE L'ÉQUIPE DE SOUTIEN

Si un membre de l'équipe de soutien encourage, favorise ou appuie un membre de l'équipe dans toute activité qui, si elle était effectuée par un membre de l'équipe de soutien, contreviendrait à l'une ou l'autre des dispositions de la Convention (p. ex. en multipliant les comptes d'un membre ou en recrutant une équipe dans une autre organisation), une telle activité sera considérée comme une violation par le membre de l'équipe de soutien, et Young Living pourra prendre des mesures disciplinaires à l'égard du membre de l'équipe de soutien conformément aux présentes Politiques et Procédures. Si de telles violations se poursuivent, Young Living se réserve le droit de fermer le compte du membre de l'équipe de soutien.

3.7 SOCIÉTÉS, PARTENARIAT ET FIDUCIES

Un partenariat, une société ou une fiducie peut devenir membre de Young Living en lui soumettant une convention de partenariat, un certificat de constitution en personne morale, des articles ou un certificat d'organisation ou une convention de fiducie, avec une copie du formulaire provincial ou fédéral d'enregistrement de l'entité ou un certificat de conformité ou d'existence pour l'entité, délivré par la province où l'entité a été constituée ou organisée ou par le gouvernement fédéral. Le formulaire d'enregistrement ou le certificat de conformité ou d'existence doit indiquer le nom de tous les actionnaires, des dirigeants, des membres, des gestionnaires, des partenaires et des fiduciaires de l'entité (ci-après, les « parties affiliées ») ou inclure ces renseignements dans la soumission remise à Young Living. L'entité doit démontrer que nulle partie ou nul participant de l'entité ne détient de droits de participation dans une autre organisation de vente, puisqu'il n'est pas permis à quiconque de participer à plus d'une organisation de vente, de quelque façon que ce soit. Un membre peut changer de statut, gardant le même parrain, par exemple, en passant d'une personne physique à un partenariat ou à une société, en remettant la documentation appropriée indiquée ci-dessus.

Young Living se réserve le droit d'approuver ou de refuser tout changement de dénomination sociale par un membre, toute formation de partenariat, de société ou de fiducie pour des motifs liés à la fiscalité, à la planification successorale et à la responsabilité limitée. De plus, en remettant une copie du certificat de partenariat, ou de constitution en personne morale, ou d'autres documents justificatifs de l'entité, cette dernière atteste qu'aucune personne détenant un intérêt dans la nouvelle entité en question n'a eu d'intérêt dans une autre organisation de vente au cours des six (6) mois de la remise du certificat (à moins qu'il ne s'agisse de la continuation d'une organisation de vente existante qui change de forme commerciale).

3.8 VENTE, TRANSFERT OU CESSION

Vous pouvez vendre, transférer ou céder (collectivement, « transférer ») la totalité de votre organisation d'équipe; pour cela, il faut en faire la demande à Young Living, en payant les frais de traitement de 50 \$. Pour que cette demande soit accueillie, les critères suivants doivent être respectés :

- Vous et la partie réceptrice devez aviser Young Living par écrit de votre intention de vendre ou de transférer l'organisation de vente. Cette demande doit être signée et notariée.
- Young Living doit approuver la partie réceptrice avant le transfert.
- Après l'opération, la partie cédante ne doit conserver aucune copie, numérique ou autre, des renseignements personnels appartenant aux membres de son organisation d'équipe.
- La partie réceptrice doit être (ou doit devenir) un membre en règle de Young Living.
- Si la partie réceptrice détient une organisation d'équipe, elle doit d'abord transférer cette organisation de vente ou avoir en place un transfert approuvé par Young Living avant d'accepter la nouvelle organisation de vente. La partie réceptrice peut également décider d'annuler son organisation de vente existante et permettre à son équipe de se rattacher à son parrain, tel que le prévoit le paragraphe 3.10.
- Le transfert ne peut entraîner de changement dans votre ligne de parrainage ou dans le positionnement de votre équipe.
- Toutes les dettes que vous et la partie réceptrice avez envers Young Living doivent être réglées avant de pouvoir faire approuver un transfert.
- Avant que tout transfert soit approuvé, vous et la partie réceptrice devez vous conformer à toutes les conditions de la Convention.
- Le particulier à qui l'organisation de vente est vendue ou transférée devra obtenir la qualification de meneur afin d'être admissible aux paiements de commissions de meneur.
- Toute vente d'une organisation dont le VGO est de 50 000 ou plus doit être approuvée par écrit par Young Living.

Young Living se réserve le droit d'approuver ou de refuser, pour tout motif, votre demande de transfert de votre organisation de vente. Vous ne pouvez transférer votre organisation de vente à quelque personne ou entité que ce soit sans l'approbation écrite de Young Living.

Young Living ne renonce aucunement au droit de résiliation pour violation de la Convention, même si une violation s'est produite au moment où l'organisation de vente appartenait à un autre détenteur. En tant que nouveau détenteur d'une organisation de vente existante, vous pourriez être tenu responsable de violations de la Convention par l'ancien détenteur qui sont liées à votre organisation de vente. Aux termes du paragraphe 13.3, toute mesure susceptible d'être prise à l'endroit d'une organisation de vente au moment où une autre personne la détenait pourrait être reportée contre vous.

3.8.1 HÉRITAGE ET SUCCESSION

En cas de décès ou d'incapacité d'un membre, son organisation commerciale passera aux héritiers légaux ou aux représentants légaux du membre qui fournissent à (accountupdates@youngliving.com) Young Living la preuve du décès ou de l'incapacité du membre, accompagnées des documents juridiques appropriés et la Convention signée.

Young Living se réserve le droit, à sa seule et absolue discrétion, pour toute raison et à tout moment, de vous refuser l'option de détenir un intérêt dans votre compte d'origine et un compte hérité si Young Living détermine que vous n'avez pas démontré la capacité de gérer deux organisations de vente. Si Young Living vous refuse le droit d'avoir un bénéficiaire intéressé dans un deuxième compte que vous avez reçu par héritage, il peut vous accorder un délai de grâce de quatre mois pour vendre vos intérêts dans l'un de vos comptes. Après cette période de grâce, le compte hérité sera suspendu ou résilié.

3.9 SÉPARATION D'UNE ENTREPRISE DE MEMBRE DE YOUNG LIVING

Vous pouvez, avec d'autres, diriger une seule organisation de vente en tant que couple, partenariat, société ou fiducie (les trois dernières entités étant appelées dans les présentes, collectivement, « entités »). Si votre mariage est visé par un divorce ou que votre entité est dissoute, vous devez immédiatement prendre des mesures pour vous assurer que toute séparation ou division de l'entreprise soit réalisée de manière à ne pas nuire aux intérêts et aux revenus d'autres entreprises de l'équipe de soutien ou de l'équipe du parrainage. Si les époux en processus de divorce ou l'entité en dissolution ne veillent pas au plus grand intérêt des autres membres de Young Living, cette omission constituera un manquement à la Convention. En pareil cas, Young Living peut mettre fin à la Convention en vertu de ces Politiques et Procédures. Dans les présentes, le terme « divorce » comprend aussi la rupture d'une union de fait. Les mots « époux », « épouse » et « conjoint(e) », tels qu'ils sont utilisés dans les présentes, englobent les personnes qui vivent en union de fait.

Pendant les Procédures de divorce ou de dissolution d'une entité, les conjoints en instance de divorce de dissolution d'entité doivent adopter l'un des modes de fonctionnement énumérés ci-dessous :

- L'une des parties peut, avec le consentement de l'autre ou des autres parties, diriger l'entreprise aux termes d'un acte de cession notarié, dans lequel la ou les parties renonciatrices autorisent Young Living à faire affaire directement et uniquement avec l'autre ou les autres parties. La personne qui se retire doit cependant en faire la demande par acte notarié. La personne demeurant détentrice du compte doit signer une nouvelle Convention de membre.
- Les parties peuvent continuer d'exploiter conjointement l'organisation de vente, comme à l'habitude, après quoi la totalité des commissions et primes payées par Young Living sera versée conjointement au nom des membres ou au nom de l'entité devant être divisée, selon ce que les parties décident entre elles de manière indépendante.
- Les parties peuvent exploiter l'entreprise aux termes d'une ordonnance judiciaire visant les parties.
- Si l'une de ces exigences n'est pas remplie, Young Living continuera de verser les commissions selon l'état actuel des choses.

Young Living ne divisera pas l'organisation de vente que vous partagez avec un conjoint de qui vous divorcez ou avec des parties affiliées d'une entreprise en dissolution. De même, Young Living ne fractionnera pas le montant de vos commissions ou primes entre vous et le conjoint de qui vous divorcez ou les parties affiliées d'une entité en dissolution. Young Living ne reconnaîtra qu'une seule organisation de vente et n'émettra qu'un seul chèque de commission par organisation de vente, par cycle de commission. Les chèques de commission seront toujours libellés au nom de la même personne ou entité, à moins que toutes les parties à une organisation de vente n'acceptent que les commissions soient attribuées et payées à une autre partie en vertu d'une ordonnance d'un tribunal ayant compétence sur Young Living. Si vous avez cédé tous vos droits relatifs à une organisation de vente à titre d'ancien conjoint ou d'ancienne partie affiliée, vous êtes libre d'adhérer comme nouveau membre, avec le parrain de votre choix. Toutefois, dans un tel cas, vous n'aurez plus de droits envers l'un ou l'autre des membres ou acheteurs de votre ancienne organisation de vente. Vous devrez alors réaliser l'expansion de la nouvelle entreprise comme le ferait tout autre nouveau membre.

3.10 REPOSITIONNEMENT D'ORGANISATIONS DE VENTE

En cas de vacance dans l'organisation d'un membre de Young Living en raison de l'annulation ou de la fermeture du compte d'un membre, chaque membre situé immédiatement en aval (en ligne directe) de ce membre, à la date de l'annulation, sera alors repositionné au premier niveau de l'organisation du parrain de ce membre absent, en devenant l'un des membres du parrain en ligne directe. Par exemple, A parraine B, puis B parraine C1, C2 et C3. Si B cesse d'exploiter son entreprise, C1, C2 et C3 seront alors repositionnés au premier niveau de l'organisation d'A et deviendront des membres en ligne directe d'A. Young Living se réserve également le droit, à sa seule discrétion, de vendre le compte de membre annulé ou fermé en raison d'un comportement inapproprié.

3.11 IMPÔT ET TAXES

3.11.1 IMPÔT SUR LE REVENU

Vous avez la responsabilité de respecter la législation de votre localité en matière d'impôt et de taxes. Au Canada, vous devez payer l'impôt fédéral et provincial sur votre revenu imposable (ou sur le revenu imposable gagné au Canada si vous n'êtes pas un résident du Canada) généré par votre organisation de vente. Lorsque vous gagnez 500,00 \$ CA en commissions, vous devez indiquer à Young Living votre numéro d'assurance sociale (NAS), votre numéro d'entreprise (NE) (si votre entreprise est constituée en personne morale) ou tout autre numéro de compte ou aux fins de l'impôt susceptible d'être pertinent à votre situation au Canada. Si vous ne fournissez pas de NAS valide ou d'autre numéro valide par rapport à votre situation au Canada, vous pourriez être visé par d'éventuelles retenues, des frais de traitement, un changement de statut d'acheteur, en plus de devoir soumettre d'autres documents fiscaux requis selon la particularité de votre situation, sans égard aux documents exigés des autres membres. Vous êtes responsable de l'ensemble des amendes, des pénalités, des intérêts, des droits, des coûts et des frais que Young Living a dû payer en raison de l'inexactitude d'un numéro de taxe, d'un compte ou d'un nom. Vous convenez de rembourser et de tenir à couvert Young Living, ses successeurs et ayants droit par rapport à l'ensemble des amendes, des pénalités, des intérêts, des droits, des coûts et des frais payés par Young Living en raison de toute omission ou inexactitude mentionnée ci-dessus. Young Living recueillera certains de vos renseignements fiscaux et de taxe pertinents uniquement afin de faire des déclarations de taxe au Canada. Elle n'a pas l'intention d'utiliser ces renseignements à quelque autre fin que ce soit sans votre consentement écrit explicite.

Chaque année, Young Living fournira un formulaire T4A ou tout autre formulaire ou déclaration ou document prescrit par l'Agence du revenu du Canada dans la mesure où un tel formulaire ou document s'applique à vous (et que sa production n'est pas visée par une exemption d'un point de vue administratif) au cours des délais appropriés pour fournir une telle documentation. S'il y a lieu, il est possible que des formulaires provinciaux ou des déclarations soient fournis.

Les acheteurs au détail n'ont pas à fournir de renseignements fiscaux.

3.11.2 TAXES DE VENTE

Young Living doit recueillir et verser la Taxe sur les produits et services ou la Taxe de vente harmonisée, selon le cas, sur le prix de détail affiché du produit vendu et selon le taux de taxation en vigueur dans la province où le produit doit être livré. S'il y a lieu, la taxe de vente provinciale (distincte de la Taxe sur les produits et services) peut également être perçue et versée. De plus, d'autres pays peuvent obliger Young Living à percevoir les taxes de vente, les taxes d'accise, les taxes sur la valeur ajoutée, les redevances douanières et les droits. Vous devrez assumer l'ensemble de ces taxes, frais, coûts et droits.

Vous pouvez être tenu de percevoir et de verser les taxes de vente provinciales ou fédérales canadiennes sur le prix du produit que vous avez vendu à autrui. Les règles relatives à la Taxe sur les produits et services qui s'appliquent aux vendeurs directs et aux consultants indépendants aux ventes sont complexes et détaillées. Veuillez consulter vos conseillers fiscaux afin de déterminer vos obligations à cet égard. Young Living ne vous offrira pas de conseils sur l'une ou l'autre des obligations de prélèvement de taxes au Canada. Vous êtes invité à obtenir par vous-même des conseils fiscaux à cet égard.

Si vous avez un emplacement physique de l'entreprise au Canada où vous vendez les produits au détail, comme indiqué à la Section 5.11, vous pouvez demander une exemption de la taxe de vente. Les membres peuvent consulter les informations sur l'exemption de la taxe de vente pour les membres situées sur la page Ressources aux membres du Bureau Virtuel pour obtenir des instructions et des documents spécifiques sur la manière de demander cette exemption. Les acheteurs de comptes professionnels doivent contacter caprofessional@YoungLiving.com pour obtenir ces instructions et documents. Young Living se réserve le droit de vérifier la validité de tout document et de toute preuve que vous soumettez en demandant cette exemption. Si votre demande pour l'exonération de la taxe de vente est approuvée, vous serez seul responsable de la collecte et du versement de la taxe de vente auprès des autorités compétentes. Toute question concernant les exigences en matière de taxe de vente au détail doit être adressée à votre conseiller fiscal.

3.11.3 EMBLEMENTS DE LA PRESTATION DES SERVICES

Je conviens que tous les services effectués pour Young Living sont donnés à l'extérieur des États-Unis. Si j'effectue ces services à l'intérieur des États-Unis, je conviens de communiquer Young Living, à l'adresse USbusinessstrips@youngliving.com dans les 30 jours suivant la prestation de ces services, afin de déclarer le temps que j'aurai consacré aux activités de mon entreprise de Young Living dans ce pays.

3.12 PRATIQUES TROMPEUSES

3.12.1 RECRUTEMENT NON AUTORISÉ

3.12.1.1 RECRUTEMENT

Durant votre adhésion à Young Living et après la fin de votre adhésion, vous pouvez entreprendre d'autres projets d'affaires non concurrentiels; toutefois, vous ne pouvez pas tirer avantage du fait que vous connaissez ou fréquentez d'autres membres de Young Living, ce qui comprend les connaissances qui découlent de votre équipe de soutien et de l'équipe, ou qui y sont liées, afin de promouvoir et de faire croître d'autres projets commerciaux. Un tel comportement constitue une ingérence injustifiée et déraisonnable dans les affaires d'autres membres et de Young Living.

3.12.1.2 NON-SOLLICITATION

Pour être admissible à la rémunération aux termes du régime de rémunération de Young Living, vous avez la responsabilité permanente d'aider, d'éduquer, de former, de motiver et d'aider les membres de votre organisation de vente. Vous avez également la responsabilité de promouvoir les produits Young Living et les possibilités de revenu de Young Living. Young Living et ses membres ont beaucoup investi dans l'établissement d'organisations composées d'acheteurs au détail, acheteurs de comptes professionnels et de membres, dont vous bénéficierez. C'est là un des atouts les plus précieux de Young Living. Young Living se réserve le droit de cesser de verser une rémunération à tout membre, y compris vous-même, qui recrute des acheteurs au détail, des acheteurs de comptes professionnels ou des membres de Young Living pour participer à une entreprise concurrentielle (définie ci-dessous). Afin de protéger les efforts de tous les membres dans l'établissement et le maintien de leur organisation de vente et de leur clientèle, et afin de protéger les intérêts et les investissements de Young Living dans l'ensemble de la clientèle, les membres et tous les membres de leur ménage immédiat sont tenus de respecter les politiques suivantes :

(a) Non-sollicitation des acheteurs au détail, des acheteurs de comptes professionnels et des membres de Young Living :

- (i) Pendant la période de validité de la Convention, il vous est interdit, ainsi qu'à tous les membres de votre ménage immédiat, de recruter, aux fins de leur participation à une entreprise concurrentielle, que ce soit directement, indirectement ou par l'entremise d'un tiers, quelle que soit la personne qui a initié la prise de contact, l'un des acheteurs de vente au détail, acheteurs de comptes professionnels et membres de Young Living.

(ii) Pendant la période de douze (12) mois suivant l'annulation ou la résiliation, pour quelque raison, de la présente Convention, il vous est interdit, ainsi qu'à tous les membres de votre ménage immédiat, de recruter, aux fins de leur participation à une entreprise concurrentielle, que ce soit directement, indirectement ou par l'entremise d'un tiers, quelle que soit la personne qui a initié la prise de contact, l'un des acheteurs de vente au détail, des acheteurs de comptes professionnels et des membres de Young Living :

- (1) qui faisait partie de votre organisation de vente ou de votre équipe de soutien en tout temps pendant la durée de son association avec Young Living;
- (2) avec qui vous avez eu des contacts pendant la durée de votre association avec Young Living;
- (3) dont vous ou les membres de votre ménage immédiat avez obtenu les coordonnées (nom, adresse, numéro de téléphone, adresse de courriel, etc.) à un moment quelconque pendant la durée de votre association avec Young Living;
- (4) dont vous ou les membres de votre ménage immédiat avez obtenu les coordonnées (nom, adresse, numéro de téléphone, adresse de courriel, etc.) à un moment quelconque en raison de l'association d'une autre personne avec Young Living.

Tel qu'il est utilisé dans le présent document, le terme « entreprise concurrentielle » désigne toute entreprise qui offre une occasion d'affaires semblable ou des produits ou services semblables ou de substitution à ceux offerts par Young Living. Les interdictions prévues par les dispositions (a)(i) et (a)(ii) ci-dessus comprennent, entre autres, la présentation ou l'assistance à la présentation d'entreprises concurrentielles à un acheteur au détail, acheteur de compte professionnel ou membre de Young Living et l'encouragement implicite ou exprès de tout acheteur au détail, acheteur de compte professionnel ou membre de Young Living de se joindre à une entreprise concurrentielle et qui les détournerait de leur relation avec Young Living (selon ce que détermine Young Living à son entière discrétion). Il est contraire à la présente politique de recruter des acheteurs au détail, des acheteurs de comptes professionnels ou des membres de Young Living pour participer à une entreprise concurrentielle même si vous ne savez pas que l'acheteur potentiel est aussi un acheteur au détail, un acheteur de compte professionnel ou un membre de Young Living. Votre responsabilité consiste d'abord à déterminer si l'acheteur potentiel est un acheteur au détail, un acheteur de compte professionnel ou un membre de Young Living avant de recruter l'acheteur potentiel afin qu'il participe à une entreprise concurrentielle.

Les termes « recrue » ou « recrutement » utilisés dans les présentes s'entendent de ce qui suit : 1) inscrire, engager ou solliciter, ou tenter d'inscrire, d'engager ou de solliciter, un particulier ou une entité dans le but qu'ils se joignent à une entreprise, à un programme ou à une organisation, 2) influencer ou encourager, ou tenter d'influencer ou d'encourager, un particulier ou une entité à se joindre à une entreprise, à un programme ou à une organisation dont vous faites la promotion ou 3) faire la présentation, ou encore participer ou aider à la présentation, d'une entreprise, d'un programme ou d'une organisation, ou de leurs produits, à un particulier ou à une entité. Ce type de recrutement constitue une violation de la présente disposition, que le particulier ou l'entité quitte ou non sa relation avec Young Living. Pour constituer du recrutement, ces efforts ou tentatives peuvent être effectués soit directement par contact personnel (y compris, entre autres, par voie électronique et par les médias sociaux), soit indirectement par l'intermédiaire d'un tiers.

Le terme « ménage immédiat », tel qu'il est utilisé dans les présentes, désigne les couples mariés et les autres personnes résidant dans le même foyer. En ce qui a trait aux membres, aux acheteurs au détail et aux acheteurs de comptes professionnels qui sont des entités (sociétés, entités exemptées, fiducies, etc.) plutôt que des particuliers, le terme « ménage immédiat » s'entend des actionnaires, propriétaires, administrateurs, dirigeants, membres, fiduciaires, parties responsables, etc., de ces entités et des personnes mariées ou résidant dans le même foyer que les personnes qui sont des actionnaires, propriétaires, administrateurs, dirigeants, membres, fiduciaires, parties responsables, etc., de ces entités.

(b) Pendant la période de validité de la Convention, et pendant la période de douze (12) mois suivant l'annulation ou la résiliation, pour quelque raison, de la présente Convention, il vous est interdit, ainsi qu'à tous les membres de votre ménage immédiat, de faire ce qui suit :

(i) Produire de la documentation, des bandes ou du matériel promotionnel de quelque nature que ce soit (y compris, entre autres, des sites Web et des courriels) que vous ou un tiers utilisez pour recruter des acheteurs au détail, des acheteurs de comptes professionnels ou des membres de Young Living pour participer à une entreprise concurrentielle;

(ii) Offrir des produits ou des services d'entreprises concurrentielles non liées à Young Living conjointement avec l'offre de produits, de services ou de possibilités de revenu de Young Living, lors de rencontres, de séminaires, de lançements, de congrès ou d'autres événements organisés par Young Living.

(c) La violation d'une des dispositions du présent alinéa 3.12.1.2 constitue votre démission volontaire et l'annulation de la présente Convention à compter de la date de la violation, et :

(i) Votre renoncement à toutes les commissions ou primes payables pour et après le mois civil au cours duquel la violation s'est produite.

(ii) Si Young Living vous verse des primes ou des commissions après la date de la violation, toutes les primes et commissions pour et après le mois civil au cours duquel la violation s'est produite devront être remboursées à Young Living.

(iii) Young Living peut demander et obtenir une injonction et des dommages-intérêts relativement aux violations en vertu du présent alinéa 3.12.2. Young Living peut, à sa discrétion, choisir d'appliquer la présente Politique au moyen de poursuites devant un tribunal compétent de l'Utah plutôt que d'arbitrage.

(iv) En plus d'avoir droit au remboursement des primes et commissions ainsi qu'aux dommages-intérêts décrits ci-dessus, dans le cas de la violation par une personne ou par une entité des dispositions du présent alinéa 3.12.1.2, Young Living et tout membre touché par des incidences financières négatives en raison de la violation, par la personne ou l'entité visée, des dispositions du présent alinéa 3.12.1.2 auront droit à une reddition de comptes et au remboursement de la totalité des gains, des indemnités, des commissions, de la rémunération ou autres avantages que la personne a reçus directement ou indirectement ou peut recevoir en raison de toute violation, découlant de toute violation ou liés à toute violation des dispositions du présent article. Cette procédure de recours s'ajoute, sans limitation, aux dommages-intérêts ou injonctions ou autres droits ou recours auxquels Young Living a droit ou peut avoir droit, que ce soit en droit ou en equity.

(iv) Vous reconnaissez que les restrictions figurant dans les présentes sont raisonnables et nécessaires pour protéger les intérêts commerciaux légitimes de Young Living et d'autres membres, et que ces restrictions ne vous empêcheront pas de travailler ou encore de gagner votre vie.

(d) Les violations indiquées dans le présent alinéa 3.12.1.2 sont particulièrement préjudiciables

à la croissance et aux ventes des entreprises indépendantes d'autres membres de Young Living et aux activités de Young Living. Par conséquent, les membres qui savent qu'un membre quelconque a enfreint la présente politique doivent immédiatement déclarer cette information à l'équipe responsable de la réussite éthique de Young Living à conduct@youngliving.com. Le défaut d'un membre de déclarer cette information à Young Living constitue également une violation de la présente politique. Les noms des personnes qui signalent des violations des dispositions du présent alinéa 3.12.1.2 seront gardés confidentiels.

3.12.2 NON-CONCURRENCE

Si, pendant la durée de la Convention, vous prenez part à un programme de vente directe qui n'est pas lié à Young Living, vous devez vous assurer de diriger votre organisation de vente séparément et distinctement de ce programme étranger à Young Living. À cette fin :

- Vous ne pouvez pas afficher de documentation d'aide à la vente, de matériel promotionnel, de produits ou de services de Young Living (« matériel promotionnel ») avec tout autre matériel promotionnel non lié à Young Living (lié à un autre programme de vente directe ou ses produits) ou au même endroit que le matériel promotionnel de Young Living, ou d'une façon ou dans un format permettant à un membre du

public de regarder en même temps le matériel promotionnel de Young Living et le matériel promotionnel non lié à Young Living. Par exemple, vous ne pouvez pas présenter du matériel promotionnel de Young Living et du matériel promotionnel non lié à Young Living dans le même site Web, blogue, gazouillis, affichage, message texte, matériel de marketing imprimé ou dans la même brochure, affiche ou communication de nature électronique ou autre.

- Vous ne pouvez pas offrir de programmes, d'occasions d'affaires, de produits ou de services de Young Living à des acheteurs ou à des membres actuels ou potentiels de Young Living en conjonction avec des programmes, des occasions d'affaires, des produits ou des services non liés à Young Living.
- Vous ne pouvez pas offrir de programmes, d'occasions d'affaires, de produits ou de services non liés à Young Living lors de rencontres, de séminaires, de congrès, de webinaires, de téléconférence ou autres événements liés à Young Living.

Malgré ce qui précède, pendant la durée de la Convention et pendant une période de six (6) mois après l'annulation, l'expiration ou la résiliation de la Convention par l'une ou l'autre des parties et pour tout motif, vous vous engagez à ne pas agir, directement ou indirectement, à titre de membre, de représentant, de consultant, d'employé, de préposé, de dirigeant, d'administrateur, d'actionnaire, de partenaire ou de propriétaire de ou avec doTERRA International LLC ou toute société mère ou affiliée de cette société. Cette restriction s'applique à tout marché géographique sur lequel vous (ou votre organisation commerciale) travailliez ou dans lequel vous (ou votre organisation commerciale) travailliez physiquement pendant la durée de cette Convention.

L'atteinte du niveau Diamant et des niveaux supérieurs confère un titre très prestigieux et exige un engagement important envers Young Living. De plus, les membres qui ont atteint le niveau Diamant ou un niveau supérieur ont accès à d'autres renseignements confidentiels et secrets commerciaux de Young Living. Pour atteindre ce niveau et participer aux primes de leadership Diamant, il est important que vous soyez un exemple dans tous les volets des activités de Young Living et que vous vous consacriez à promouvoir Young Living. Par conséquent, malgré ce qui précède, pendant la durée de la Convention et pendant une période de six (6) mois suivant l'annulation, la fin ou la résiliation de la Convention par l'une ou l'autre des parties, pour quelque raison que ce soit, lorsque vous avez atteint le niveau Diamant ou un niveau supérieur, vous vous engagez à ne pas agir, directement ou indirectement, à titre de membre, de représentant, de consultant, d'employé, de préposé, de dirigeant, d'administrateur, d'actionnaire, de partenaire, de vendeur, de distributeur ou de propriétaire en ce qui a trait à une autre entreprise de marketing à paliers multiples, société de planification de rencontres amicales ou autre société de vente directe, peu importe le type de produits ou services offerts par cette nouvelle entité. Cette restriction s'applique à tout marché géographique desservi par vous (ou par votre organisation de vente) ou dans lequel vous (ou votre organisation de vente) avez travaillé physiquement pendant la durée de la présente Convention. Tout membre qui a atteint le niveau Diamant et qui enfreint les dispositions de la présente politique à compter du 2 juillet 2018 se verra accorder un délai de grâce jusqu'au 1er décembre 2018 pour se conformer à la présente politique. Les membres de niveau Diamant peuvent toutefois acheter des produits d'autres entreprises de marketing à niveaux multiples, sociétés de planification de rencontres amicales ou sociétés de vente directe uniquement pour leur usage personnel.

Vous convenez que Young Living détient un intérêt susceptible de bénéficier de la protection légale en ce qui a trait à son fonds commercial, à ses renseignements confidentiels et à ses secrets commerciaux. Vous reconnaissez en plus que tout manquement à vos obligations aux termes des dispositions du sous-alinéa 3.12.1.2, de l'alinéa 3.12.2 et du paragraphe 3.14 de la Convention causera un préjudice immédiat et irréparable pour Young Living, pour lequel des dommages-intérêts ou d'autres procédures de recours juridiques ne sauraient constituer une réparation adéquate.

Vous reconnaissez aussi que les restrictions énoncées au sous-alinéa 3.12.1.2, à l'alinéa 3.12.2 et au paragraphe 3.14 de la Convention sont raisonnables et restreignent votre comportement dans la seule mesure nécessaire pour protéger, maintenir et préserver les intérêts commerciaux de Young Living. Vous déclarez donc que vous comprenez les conséquences juridiques et autres liées aux engagements et aux ententes contenues au sous-alinéa 3.12.1.2, à l'alinéa 3.12.2 et au paragraphe 3.14 de la Convention, et que l'exécution de ces dispositions ne vous causera aucun préjudice injustifié. Si un tribunal compétent juge inexécutoire l'une ou l'autre des

restrictions contenues dans les dispositions du sous-alinéa 3.12.1.2, de l'alinéa 3.12.2 et du paragraphe 3.14 de la Convention, vous convenez que ce tribunal peut modifier ces restrictions et les rendre exécutoires dans la mesure qu'il estime raisonnable, selon les circonstances en vigueur à ce moment.

3.12.3 CIBLAGE D'AUTRES VENDEURS DIRECTS

Young Living ne tolère pas que des membres ciblent particulièrement ou sciemment la force de vente d'une autre société de vente directe dans le but de vendre des produits Young Living ou pour devenir membres de Young Living.

De même, Young Living ne tolère pas la sollicitation ou le détournement par les membres de la force de vente d'une autre société de vente directe qui contreviennent aux conditions du contrat qu'ils ont conclu avec cette autre société.

3.12.4 RECRUTEMENT DANS UNE AUTRE ORGANISATION

Il est strictement interdit de recruter ou de parrainer, ou de tenter de recruter ou de parrainer, des membres d'une autre organisation. Le « recrutement dans une autre organisation » s'entend de ce qui suit : (i) l'adhésion, indirecte ou autrement, d'une personne ou d'une entité qui est déjà membre de Young Living ou qui a conclu une Convention au cours des six (6) derniers mois dans une ligne de parrainage différente, (ii) les directives données à des membres actuels de Young Living au sein d'organisations parrainées différentes portant sur la façon de changer de parrain d'une manière non permise afin de faciliter leur déplacement vers votre organisation ou (iii) encourager ou faciliter les actions décrites en (i) ou (ii) de la présente définition et y contribuer. Il est strictement interdit d'utiliser le nom d'un époux ou d'un membre de la famille, des noms commerciaux ou d'affaires, des noms d'emprunt, des noms de fiducies, des dénominations sociales, des numéros d'identification fiscale fédérale ou des numéros d'identification fictifs dans le but de contourner les dispositions de la présente politique.

Vous ne pouvez dénigrer, discréditer ou diffamer un autre membre de Young Living, particulièrement dans le but de convaincre un autre membre de rejoindre votre organisation de vente. Young Living se réserve le droit de mettre fin à votre organisation de vente en cas de non-respect de cette politique.

3.12.5 ACHATS DE PRIMES ET CUMULS

Le modèle commercial de Young Living repose sur le principe selon lequel 100 % des ventes de Young Living sont réalisées auprès de consommateurs finaux qui achètent les produits Young Living uniquement sur la base des mérites des produits eux-mêmes. Tout dispositif ou système par lequel un membre, directement ou par l'intermédiaire d'un tiers, fait acheter un produit uniquement dans le but de bénéficier de primes ou de commissions constitue une fraude de la part du membre et une violation de cette politique. Afin de garantir le respect des réglementations locales, les activités suivantes sont strictement et absolument interdites et peuvent entraîner la résiliation de votre Convention :

- Inscription de membres à leur insu
- Signature de la Convention pour une autre personne ou entité à son insu
- Inscrive frauduleusement une autre personne ou entité en tant que membre, acheteur de compte professionnel ou acheteur
- Inscription de fausses personnes ou entités en tant que membres, acheteurs de compte professionnel ou acheteurs
- Fournir une aide financière aux membres, aux acheteurs de compte professionnel ou clients qui achètent des produits ou qui font une livraison directe par l'intermédiaire d'un autre compte dans le but d'augmenter le paiement de votre organisation commerciale
- Utilisation d'une carte de crédit ou d'un autre moyen de paiement similaire par ou au nom d'un autre membre ou acheteur lorsque ce membre ou acheteur n'est pas le titulaire du compte de cette carte de crédit ou de ce moyen de paiement

- Acheter plus de produits que l'on peut raisonnablement consommer ou revendre, dans le but d'obtenir des commissions, des primes ou d'autres compensations.

3.13 COMMERCE À L'INTERNATIONAL

Le respect des lois étrangères en matière de propriété intellectuelle, de confidentialité et de protection des données, de douanes, d'imposition, de contenu de documentation et d'autres lignes directrices entourant la vente directe est essentiel à la réussite de l'expansion internationale de Young Living sur de nouveaux marchés. Par conséquent, vous êtes autorisé à recruter et à parrainer d'autres membres uniquement dans les pays où Young Living est autorisée à faire affaire, et dont la liste figure dans la documentation officielle de Young Living, et uniquement en suivant les politiques et les procédures de ces pays. Des activités d'ouverture préalables à la mise en marché non autorisées pourraient mettre en péril la capacité de Young Living de pénétrer un nouveau marché et pourraient faire perdre des occasions d'affaires à beaucoup d'autres membres. En raison des graves conséquences possibles, Young Living peut résilier sa Convention avec les membres qui se livrent à des activités d'ouverture préalables à la mise en marché non autorisées. Vous n'êtes pas autorisé à enregistrer des produits des noms commerciaux, des marques de commerce, des brevets, des domaines Web ou des adresses IP dans quelque pays que ce soit pour le compte de Young Living ou en son nom.

Vous convenez d'indemniser Young Living pour toute activité que vous avez tenue et qui cause un préjudice à Young Living, y compris, entre autres, la perte de profit, la perte de clientèle, les dommages-intérêts de toute nature ainsi que les honoraires d'avocat raisonnables.

Si vous désirez parrainer des membres dans un pays qui est officiellement considéré comme ouvert, vous devez remplir chacune des exigences suivantes :

- être en règle dans le pays de résidence;
- lire, comprendre et accepter les Politiques et Procédures de Young Living en vigueur pour ce pays;
- convenir de respecter les lois en vigueur dans ce pays;
- accepter toute retenue de taxe ou d'impôt exigée par ce pays.

Ces Politiques et Procédures s'appliquent uniquement aux ventes effectuées par les membres aux États-Unis et aux ventes aux clients aux États-Unis. Si Young Living vous autorise à vendre des produits à des clients situés dans un autre territoire, il peut y avoir des conditions supplémentaires et/ou un autre ensemble de Politiques et Procédures auxquelles vous acceptez d'être lié. Seuls les produits qui ont été enregistrés pour la vente aux États-Unis peuvent être promus et vendus aux États-Unis.

Sans étendre ce qui précède, les membres peuvent parrainer et/ou inscrire des membres dans le monde entier, mais uniquement dans les pays approuvés par Young Living. Notez que la disponibilité des produits peut varier pour les pays dont les résidents achètent des produits sur une base non destinée à la revente (NFR). Pour les marchés ouverts, seuls les produits qui ont été enregistrés pour la vente dans ce même pays peuvent être promus et vendus et ces ventes doivent être conformes à toutes les autorisations de Young Living et aux conditions ou politiques relatives aux ventes dans ces pays. Les membres ne peuvent pas importer dans un pays des produits qui ne sont pas légalement importables ou vendables. Vous acceptez de respecter toutes les lois de tout pays dans lequel vous parrainez des membres, y compris, mais sans s'y limiter, toutes les lois sur la vente directe, toutes les lois sur la sollicitation, toutes les lois sur la publicité, toutes les lois sur les réclamations, toutes les lois fiscales et toutes les autres lois qui s'appliquent à l'exploitation d'une organisation commerciale dans un pays étranger.

Si vous n'êtes pas résident des États-Unis, vous acceptez que tous les services que vous fournissez dans le cadre de votre entreprise Young Living soient effectués en dehors des États-Unis. Si vous fournissez des services aux États-Unis dans le cadre de votre entreprise Young Living, afin de garantir la conformité avec les lois et réglementations fédérales et étatiques, vous acceptez et contacterez Young Living à USbusinessstrips@youngliving.com dans les 30 jours suivant la prestation de ces services pour signaler le temps que vous avez passé aux États-Unis dans le cadre d'activités commerciales liées à votre entreprise Young Living.

3.13.1 PRODUITS NON DESTINÉS À LA REVENTE

Dans certains pays, les membres peuvent faire l'achat, en tant qu'acheteurs au détail, de produits Young Living non destinés à la revente. Si vous achetez des produits non destinés à la revente, vous ne pouvez pas les revendre.

Si vous n'êtes pas résident des États-Unis, vous convenez que tous les services que vous fournissez dans le cadre de votre entreprise Young Living sont fournis à l'extérieur des États-Unis. Si vous fournissez des services aux États-Unis dans le cadre de votre entreprise Young Living, vous convenez de communiquer avec Young Living à l'adresse USbusinessstrips@youngliving.com dans les 30 jours suivant la prestation de ces services afin de déclarer le temps que vous aurez consacré aux activités de votre entreprise de Young Living dans ce pays.

3.13.2 LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

Vous, de même que vos représentants, employés ou consultants, ne pouvez verser, donner, offrir ou promettre de sommes d'argent ou d'objet de valeur à un représentant ou employé du gouvernement, à un parti politique ou à un candidat à une charge publique (collectivement, un «bénéficiaire gouvernemental») ou à toute autre personne, tout en sachant ou en ayant des raisons de savoir qu'une partie ou que la totalité de cette somme d'argent ou de cet objet de valeur sera versée, donnée ou promise, directement ou indirectement, à un bénéficiaire gouvernemental dans le but d'obtenir un avantage injuste, d'influencer un acte ou une décision d'un bénéficiaire gouvernemental ou d'amener un bénéficiaire gouvernemental à user de son influence ou de son intermédiaire auprès du gouvernement afin de changer ou d'influencer un acte ou une décision de ce gouvernement de son intermédiaire, et vous devez également faire en sorte que vos employés, vos dirigeants, vos représentants et vos sous-consultants soient assujettis à cette obligation.

3.14 REMBALLAGE ET RÉÉTIQUETAGE

Vous ne pouvez pas remplacer ou modifier l'étiquetage ou l'emballage d'un produit Young Living, ni remplir de nouveau tout produit Young Living. Les produits de Young Living doivent être vendus uniquement dans leur contenant d'origine. Young Living recommande fortement que vous n'utilisiez pas de produits Young Living comme ingrédients ou comme composantes pour tout autre produit destiné à la revente. Si un membre utilise un produit Young Living comme un ingrédient d'un autre produit destiné à la revente, il lui est strictement interdit d'utiliser les marques de commerce et les logos de Young Living dans le cadre de la vente de ce produit.

Ce réétiquetage ou ce remballage pourrait entraîner de graves sanctions pénales. Tout membre qui contrevient au présent article s'expose aux mesures disciplinaires énoncées au paragraphe 13.3. De plus, vous convenez de garantir Young Living contre tout préjudice résultant de l'utilisation de produits Young Living comme ingrédients ainsi que contre le remballage ou le réétiquetage de l'un ou l'autre de ses produits.

3.15 ENTENTE DE CONFIDENTIALITÉ

En tant que membre de Young Living, il est possible que vous receviez des renseignements confidentiels, comme des rapports généalogiques ou d'organisation, des listes d'acheteurs, des renseignements au sujet d'acheteurs générés par Young Living ou élaborés par des membres pour le compte de Young Living ou en son nom (y compris, entre autres, des profils d'acheteurs et de membres ainsi que de l'information sur des achats de produits), des listes de membres, de l'information sur des fabricants ou des fournisseurs, des rapports administratifs, des rapports de commission ou de vente, des stratégies et des plans de marketing, des formules de produits, de l'information sur les produits ainsi que d'autres renseignements de nature financière et commerciale (« renseignements confidentiels »).

Tous les renseignements confidentiels (qu'ils soient sous forme écrite, orale ou électronique) vous sont transmis sous le sceau de la plus stricte confidentialité, uniquement en cas de besoin et exclusivement dans votre organisation de vente et à des fins commerciales liées à Young Living. Dans certains cas (par exemple, en ce qui concerne les renseignements promotionnels fournis avant les promotions applicables aux membres haut placés), vous ne pouvez pas communiquer ces renseignements au sein de votre organisation de vente avant que la promotion soit divulguée à tous les membres par Young Living. Vous devez préserver la confidentialité de ces renseignements et ne pas les divulguer directement ou indirectement à qui que ce soit. Votre organisme de vente et vous convenez de garantir Young Living contre tout préjudice découlant

de la divulgation non autorisée de ces renseignements confidentiels. Vous ne pouvez pas faire usage de ces renseignements ni les divulguer dans le but de faire concurrence à Young Living ou à toute fin autre que la promotion du programme Young Living ainsi que de ses produits et services. Vous pouvez utiliser et divulguer les renseignements confidentiels uniquement qu'en conformité avec les conditions et restrictions que Young Living peut établir et exiger de temps à autre, à sa seule discrétion (par exemple les membres de haut niveau ne peuvent pas divulguer à qui que ce soit, y compris à leur équipe, l'information promotionnelle qui leur a été transmise jusqu'à ce que Young Living transmette ce matériel promotionnel aux membres de Young Living dans leur ensemble). Si la Convention est annulée, si elle vient à expiration ou si l'une des parties la résilie pour toute raison, vous devrez cesser d'utiliser les renseignements confidentiels qui se trouvent en votre possession et les détruire ou les remettre rapidement à Young Living. Sans limiter vos obligations énoncées au présent paragraphe 3.15, il est possible que Young Living exige la signature d'une entente de non-divulgation avant de vous transmettre de l'information de nature commerciale.

Si la Convention est annulée, si elle vient à expiration ou si l'une des parties la résilie pour toute raison, les obligations énoncées au présent paragraphe 3.15 demeureront en vigueur, et il sera possible d'en obtenir l'exécution forcée par voie d'injonction. Vous acceptez en outre que, si Young Living obtient gain de cause dans tout recours judiciaire visant à faire valoir ses droits aux termes du présent paragraphe 3.15, Young Living aura droit au remboursement de tous les débours engagés et des honoraires d'avocat raisonnables payés pour faire respecter ses droits aux termes du présent paragraphe 3.15.

3.16 SIGNALEMENT DE VIOLATIONS DES POLITIQUES

Vous devez signaler toute violation par un membre de ces Politiques et Procédures au moyen d'un courriel envoyé au service de l'éducation et de comportement des membres de Young Living, à l'adresse conduct@YoungLiving.com ou en téléphonant au service aux membres au 1 855 429-2616.

3.17 AUTORISATION DE TRANSFÉRER ET DE DIVULGUER DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

Dans le but d'offrir du soutien à votre organisation de vente, vous autorisez Young Living à divulguer des renseignements confidentiels ou personnels que vous lui avez transmis en lien avec votre organisation de vente ou que vous avez générés dans le cadre de vos activités de membre. Vous autorisez Young Living à transférer et à divulguer cette information à sa société mère et à ses sociétés affiliées, à votre équipe de soutien, au besoin, afin de garantir un soutien convenable de l'équipe de soutien à votre organisation de vente et à vous-même, et aux organismes gouvernementaux ou réglementaires compétents si la loi l'exige. Vous autorisez également Young Living à divulguer vos coordonnées personnelles aux membres de votre équipe.

En outre, vous autorisez Young Living à faire usage de vos renseignements personnels dans un but de reconnaissance des membres et de production de matériel de marketing.

3.18 AUTORISATION DE PRENDRE DES PHOTOS, DE TOURNER DES VIDÉOS ET D'EN FAIRE USAGE

En devenant membre de Young Living, vous consentez à ce que le personnel de Young Living, ou un sous-traitant dont les services ont été retenus par Young Living, vous prenne en photo et vous filme lors de divers événements parrainés par Young Living, et à ce que Young Living utilise ces images comme elle l'entend dans des publicités, du matériel de marketing et dans d'autres publications imprimées ou électroniques. Vous ne toucherez aucune rémunération pour cette utilisation. Si vous avez des objections religieuses ou morales à l'idée de vous faire filmer ou prendre en photo lors d'un événement, veuillez en aviser un employé de Young Living présent à cet événement. Les dispositions du présent article demeureront perpétuellement en vigueur après la fin de la Convention.

3.19 RECONNAISSANCE DU NIVEAU

Le Régime de rémunération de Young Living verse une rémunération en fonction des différents niveaux et des critères établis dans ce régime. Chaque mois, vous pouvez être admissible au versement selon le niveau pour lequel vous vous qualifiez. Les membres sont reconnus par Young Living de diverses façons et à différents moments lorsqu'ils atteignent certains niveaux. À partir du 1er août 2018, pour être reconnu admissible et jouir des avantages conférés par l'atteinte d'un nouveau niveau plus élevé, soit Argent ou supérieur, vous devez vous qualifier pour ce niveau (ou un niveau supérieur) pendant trois mois consécutifs. Vous serez reconnu comme faisant partie d'un niveau supérieur à compter du quatrième mois.

Afin de maintenir la reconnaissance à un niveau Argent ou supérieur, après vous être qualifié pour ce niveau, vous devez de nouveau vous qualifier pour ce niveau (ou pour un niveau supérieur) dans les six mois suivant le dernier mois au cours duquel vous vous êtes qualifié pour ce niveau. Si vous ne vous qualifiez pas de nouveau pour un niveau donné pendant six mois consécutifs, vous serez reconnu, le septième mois, comme ayant atteint le niveau le plus élevé pour lequel vous vous êtes qualifié pendant cette période de six mois, et vous devrez vous qualifier de nouveau pendant trois mois consécutifs avant de pouvoir être reconnu comme ayant atteint de nouveau ce niveau supérieur. Le 1er août 2018, tous les membres seront reconnus au niveau le plus élevé qu'ils ont atteint en juillet 2018 et seront considérés comme s'étant qualifiés pour ce niveau, c'est-à-dire qu'ils ne seront pas requis d'atteindre ce niveau pendant trois mois consécutifs pour être reconnus comme ayant atteint ce niveau. Toutefois, pour continuer d'être reconnus comme ayant atteint ce niveau, ils doivent conserver ce niveau, tel qu'il est décrit dans le présent article.

3.20 NON-EXCLUSIVITÉ

À titre de membre, vous n'aurez pas droit à un territoire exclusif et vous ne serez pas tenu de payer de redevances de franchisage. Young Living se réserve le droit d'offrir ses produits et services par l'entremise de n'importe quel réseau de vente, y compris par l'entremise de son programme de comptes professionnels et d'autres sociétés (p. ex. une société de vente directe de Chine).

4: Responsabilités du parrain

4.1 PARRAINAGE

Les membres ont le droit de parrainer d'autres membres de Young Living. Chaque membre potentiel a le droit ultime de choisir son propre parrain. Si deux membres prétendent être le parrain du même nouveau membre ou nouvel acheteur, ce dernier dispose de vingt (20) jours pour choisir un parrain parmi ces deux personnes. Passé ce délai, Young Living considérera que la première demande reçue a préséance.

Lorsque vous parrainez un nouveau membre, vous devez lui remettre la plus récente version des présentes Politiques et Procédures et du Régime de rémunération, ainsi que la version la plus récente de la fiche de divulgation des revenus avant que le membre signe la Convention de membre, ou vous devez vous assurer que cette personne a accès à ces documents en ligne.

4.2 PARRAINAGE EN LIGNE

En parrainant un nouveau membre au moyen du processus d'adhésion en ligne, vous pouvez aider le nouveau demandeur à remplir les documents d'adhésion. Cependant, le demandeur doit lui-même examiner les versions en ligne de la Convention de membre, des présentes Politiques et Procédures et du Régime de rémunération, puis en accepter les modalités. Vous ne pouvez pas remplir la demande en ligne ni la Convention.

4.3 RESPONSABILITÉS DU MEMBRE ET DU PARRAIN

En tant que parrain, vous devez former et superviser, puis communiquer avec votre équipe au moyen de lettres et de bulletins, dans le cadre de rencontres, par téléphone, par messagerie vocale, par courriel et lors de séances de formation, et accompagner les nouveaux membres de votre organisation à des rencontres de formation de Young Living. Si vous croyez que vous n'obtenez pas le niveau de soutien nécessaire de la part de votre parrain, il vous est recommandé de consulter le prochain meneur dans votre équipe de soutien ou de communiquer avec le service aux membres, au 1 855 429-2616. En tant que parrain, vous convenez également de mettre vos coordonnées (numéro de téléphone et adresse courriel) à la disposition de votre équipe afin qu'elle obtienne du soutien et de la formation.

Vous devez superviser les membres dans votre équipe de manière à vous assurer qu'ils ne feront pas de déclarations inexactes au sujet des produits ou de l'entreprise et qu'ils n'adopteront pas un comportement illégal ou inapproprié qui viole la Convention.

Au fur et à mesure de votre progression dans les divers niveaux de meneur, vous gagnerez de l'expérience en techniques de vente et vous approfondirez vos connaissances et votre compréhension du programme de Young Living. Vous serez ainsi appelé à partager ces connaissances avec des membres dans votre équipe de moindre expérience.

4.4 NON-DÉNIGREMENT, LUTTE CONTRE LE HARCÈLEMENT ET PROTECTION DE LA VIE PRIVÉE DES EMPLOYÉS

Les membres et les acheteurs de compte professionnels ne doivent pas dénigrer, calomnier ou diffamer Young Living, les autres membres, les employés ou les dirigeants de Young Living, ou les fondateurs de Young Living. Vous pouvez cependant donner des avis honnêtes sur les produits et services de Young Living, y compris des avis négatifs, soit verbalement soit par écrit, sans violer cette clause, tant que les avis sont exacts, honnêtes et non trompeurs. Les avis sur les produits ou services de Young Living par les membres de Young Living ne doivent pas non plus être diffamatoires, harcelants, abusifs, obscènes, vulgaires, sexuellement explicites ou inappropriés en ce qui concerne la race, le sexe, l'ethnicité ou d'autres caractéristiques intrinsèques.

Young Living ne tolérera pas non plus que ses employés (qui, aux fins de la présente section 4.4 et pour éviter toute ambiguïté, y compris les dirigeants de Young Living) soient harcelés, cyberharcelés ou abusés de toute autre manière. Young Living demande à ses membres et acheteurs de compte professionnels de se rappeler que les employés de Young Living ont une vie personnelle, des opinions personnelles et une vie privée en dehors des limites de leur emploi dans l'entreprise. Les employés ne parlent pas au nom de l'entreprise lorsqu'ils communiquent via leurs courriels personnels, leurs pages de médias sociaux, leurs appels téléphoniques, etc. Même lorsqu'un employé parle en sa qualité d'employé de Young Living, chaque employé n'est qu'un être humain et peut parfois s'exprimer de façon erronée ou imparfaite. Young Living demande à ses membres et acheteurs de compte professionnels de faire preuve de grâce non seulement dans leurs relations entre eux, mais également avec les employés de l'entreprise. Les membres et les acheteurs de compte professionnels qui attaquent personnellement ou abusent verbalement du personnel de Young Living peuvent faire l'objet de mesures disciplinaires en vertu des présentes Politiques et Procédures. En outre, les membres et les acheteurs de compte professionnels de tous les niveaux sont tenus de suivre les canaux d'entreprise appropriés pour résoudre les problèmes de compte ou fournir un retour d'informations (par exemple, les équipes de service à la clientèle, le service d'assistance Diamant, etc.) plutôt que d'essayer de contacter directement les employés de Young Living par des canaux inappropriés.

Les violations de cette Section constituent une violation substantielle de cette Convention de membre et peuvent entraîner la résiliation par Young Living de sa Convention de membre avec le membre contrevenant.

4.5 CONFIDENTIALITÉ

Vous devez préserver et protéger toutes les informations privées qui vous sont fournies par les membres, les acheteurs de compte professionnels et les clients dans le cadre de l'exploitation de votre entreprise, conformément à la déclaration de confidentialité de Young Living disponible sur youngliving.com. Vous ne pouvez vendre aucune de ces informations privées ni les conserver, les utiliser ou les divulguer à des fins autres que la relation d'affaires prévue par la présente Convention. En outre, vous acceptez d'utiliser et de stocker les informations privées conformément aux directives de stockage de données suivantes :

- Conservez les copies papier des informations privées dans un endroit sûr où vous seul pouvez y accéder, dans un meuble fermé à clé si possible.
- Ne visualisez les copies électroniques des informations privées que sur des ordinateurs, ordinateurs portables et appareils protégés par un mot de passe, auxquels vous avez un accès exclusif.

Prenez des précautions de sécurité raisonnables sur les dispositifs sur lesquels vous stockez et traitez des informations privées, tels que les anti-logiciels malveillants et les correctifs logiciels actualisés.

Dans les cas où il est nécessaire de sauvegarder des documents électroniques, enregistrez les informations privées sur des ordinateurs, ordinateurs portables et dispositifs protégés par un mot de passe auxquels vous avez un accès exclusif et ne sauvegardez aucune information privée sur un dispositif de stockage portable non crypté, par exemple une clé USB, un disque dur externe, etc.

5: Publicité

5.1 UTILISATION DES DOCUMENTS DE YOUNG LIVING

Afin de prévenir des erreurs ou des réclamations d'illégalité, vous devez utiliser les documents, brochures, déclarations et textes officiels de Young Living dans le cadre de la promotion et de la description des produits et programmes de Young Living. Ces documents seront utilisés de manière à ne pas prêter à confusion.

5.2 MATÉRIEL ET PRODUITS PUBLICITAIRES CRÉÉS PAR UN MEMBRE

Si vous produisez ou utilisez du matériel publicitaire que Young Living n'a pas créé, vous devez mentionner clairement que le matériel provient d'un « membre indépendant » ou d'un « distributeur indépendant », et non de Young Living. Vous ne pouvez pas utiliser les logos ou marques de commerce de Young Living sans son autorisation écrite, à l'exception des logos mis spécialement à la disposition des membres dans le Bureau virtuel.

L'utilisation de tout matériel publicitaire que Young Living n'a pas produit doit respecter les lois en vigueur ainsi que les présentes Politiques et Procédures, particulièrement les dispositions du paragraphe 5.3. Ce matériel doit être produit de façon professionnelle et de bon goût. Le matériel ne peut donner une mauvaise image de Young Living. En cas de violation, le membre s'expose aux mesures disciplinaires énoncées au paragraphe 13.3.

5.3 DÉCLARATIONS ET AFFIRMATIONS PUBLICITAIRES

5.3.1 DÉCLARATIONS SUR LES PRODUITS

Les déclarations faites sur les produits sont limitées aux déclarations qui apparaissent dans le matériel promotionnel préparé par Young Living destiné au marché canadien. Les déclarations faites au sujet de produits dans d'autres pays, comme les États-Unis, ne peuvent pas être faites au Canada. Les distributeurs qui contreviennent à cette disposition s'exposent à des sanctions pouvant aller jusqu'à la résiliation de leurs droits de distribution. Les distributeurs qui font des déclarations non autorisées, illégales ou trompeuses s'exposent à des poursuites pour avoir violé la législation canadienne.

Il vous est interdit de faire des déclarations inexactes et non permises à propos de produits Young Living. Plus précisément, vous ne pouvez déclarer que les produits de Young Living servent à diagnostiquer, à guérir, à atténuer, à traiter ou à prévenir une maladie. Vous devez également vous abstenir de faire des affirmations et des déclarations fausses ou trompeuses au sujet des produits Young Living. Toutes vos déclarations doivent être conformes aux lois fédérales et provinciales correspondantes.

Vous devez également vous abstenir de poser un diagnostic de maladie ou d'état de santé et de prescrire un produit Young Living, sauf si vous êtes autorisé à le faire en tant que professionnel de la santé agréé. Quiconque pose un diagnostic ou prescrit un produit Young Living sans autorisation peut mettre en péril l'avenir de Young Living et celui de tous ses membres et, par conséquent, son organisation de vente sera fermée.

5.3.2 DÉCLARATIONS RELATIVES AUX REVENUS

Il vous est interdit d'établir des prévisions de revenus qui créent des attentes irréalistes ou trompeuses pour des membres. Dans leur enthousiasme, certains membres sont parfois tentés de présenter des situations hypothétiques de revenus en s'appuyant sur le pouvoir inhérent du marketing de réseau comme s'il s'agissait de prévisions de revenus réels. Cette manœuvre est contre-productive, puisque les nouveaux membres peuvent être déçus si leurs résultats ne correspondent pas à leurs attentes. Le potentiel de revenu d'un membre de Young Living est suffisamment élevé pour être grandement intéressant dans la réalité, sans recourir à des prévisions artificielles et irréalistes.

Young Living a préparé une fiche de divulgation des revenus, conçue pour communiquer de l'information véridique, opportune et détaillée au sujet du revenu typique que ses membres ont gagné au cours de l'année précédente.

Une copie de la plus récente fiche de divulgation des revenus est accessible à l'adresse YoungLiving.com/IDS. Lorsque vous présentez le Régime de rémunération ou que vous en discutez, ou encore que vous affirmez que vous touchez quelque revenu que ce soit grâce à ce Régime de rémunération, vous devez en tout temps remettre aux membres potentiels une copie de la fiche de divulgation des revenus. Voici des exemples d'affirmation entourant les revenus :

- des affirmations sur des revenus touchés, moyens ou prévus au titre du Régime de rémunération;
- des témoignages de revenus;
- des affirmations au sujet d'un train de vie plus élevé (p. ex., une plus grande résidence, des voitures de luxe et des vacances exotiques);
- des exemples hypothétiques de revenus aux termes du Régime de rémunération.

Lors de tout événement non public (p. ex. une rencontre dans une maison privée ou une rencontre entre deux personnes, peu importe l'endroit) avec un ou plusieurs membres potentiels où l'on aborde le Régime de rémunération ou que l'on affirme avoir touché un revenu, il faut remettre aux membres potentiels une copie de la fiche de divulgation des revenus. Lors de tout événement ouvert au public où l'on aborde le Régime de rémunération ou que l'on affirme avoir touché un revenu, il faut remettre à chaque membre potentiel une copie de la fiche de divulgation des revenus. Il faut également afficher, sur un tableau d'au moins un mètre par un mètre et demi, à l'avant de la salle et à proximité raisonnable du présentateur, ou exhiber sur diapositive la fiche de divulgation des revenus pendant toute la discussion sur le Régime de rémunération ou au moment d'affirmer que quelqu'un touche un revenu, et ce, lors de toute rencontre au cours de laquelle on a recours à un affichage vidéo (un écran, un téléviseur, un projecteur, etc.).

Dans chaque présentation, les membres doivent mentionner clairement les énoncés ci-dessous aux membres potentiels.

(a) Aucun achat de produit n'est requis par qui que ce soit, à quelque moment que ce soit, pour participer comme membre, pour accéder à un niveau supérieur du programme ou pour gagner des commissions ou des primes.

(b) Aucune commission n'est versée uniquement pour avoir parrainé un nouveau membre.

5.3.3 DÉCLARATIONS PORTANT SUR LE RÉGIME DE RÉMUNÉRATION

En présentant le Régime de rémunération, vous devez indiquer clairement aux membres potentiels que la réussite financière grâce au programme de Young Living exige un engagement, de l'effort et des habiletés de vente. À l'inverse, vous ne devez jamais dire que les gens peuvent réussir sans travailler consciencieusement. Les énoncés ci-dessous constituent des exemples de fausses déclarations à ce sujet:

- Il s'agit d'un système clé en main.
- Le système fera le travail à votre place.
- Il suffit d'adhérer et votre équipe se construira par propagation.
- Vous n'avez qu'à adhérer et je bâtirai votre équipe pour vous.
- L'entreprise fait tout le travail à votre place.
- Vous n'avez pas à vendre quoi que ce soit.
- Vous n'avez qu'à acheter vos produits chaque mois.

Ce ne sont là que des exemples d'affirmations inexactes à propos du Régime de rémunération. Il est important que vous ne répétiez pas ces énoncés et que vous n'affirmiez rien d'autre qui pourrait faire croire à un membre potentiel qu'il ou elle connaîtra le succès comme membre de Young Living sans y consacrer du temps et du travail. Les membres doivent expliquer clairement aux membres potentiels que rien ne garantit des profits et que le Régime de rémunération repose sur la vente de produits.

5.3.4 APPROBATION OU APPUI DU GOUVERNEMENT

Les organismes et les représentants gouvernementaux provinciaux et fédéraux n'approuvent ou n'appuient aucune société ni aucun programme de vente directe ou de marketing de réseau. Par conséquent, vous ne pouvez affirmer ou laisser entendre que Young Living et son Régime de rémunération sont « approuvés », « appuyés » ou autrement sanctionnés par un quelconque organisme gouvernemental.

5.3.5 INDEMNISATION POUR DES PRISES DE POSITION PROMOTIONNELLES ILLICITES

Vous êtes entièrement responsable de toutes vos prises de position verbales et écrites portant sur les produits et services de Young Living et sur le Régime de rémunération et qui ne sont pas énoncées expressément dans la documentation officielle de Young Living. Vous acceptez de garantir Young Living et ses administrateurs, ses dirigeants, ses membres, ses actionnaires, ses gestionnaires, ses employés et ses représentants contre toute responsabilité, que ce soit par rapport à un jugement, des sanctions civiles, des remboursements, des honoraires d'avocat, des frais judiciaires ou des pertes commerciales que Young Living subirait à cause ou à l'occasion de vos actions dans la promotion et dans le fonctionnement de votre organisation de vente. Cette disposition demeure en vigueur après la fin de la Convention.

5.4 TÉMOIGNAGES ET RENCONTRES

Lorsqu'ils organisent des rencontres, les membres doivent s'abstenir de faire entendre des témoignages sur le traitement, la prévention ou la guérison de maladies, comme le décrit le paragraphe 5.3. Aucun témoignage de traitement, de prévention ou de guérison de maladies ne doit être présenté à ces rencontres. Si une personne fait une remarque impromptue au sujet du traitement, de la prévention ou de la guérison d'une maladie,

le membre responsable de la rencontre doit réorienter la discussion en affirmant, par exemple : « Les suppléments de Young Living sont faits pour améliorer la nutrition, et non pour diagnostiquer, traiter, guérir, ni prévenir une maladie. Les recherches scientifiques ont néanmoins établi un lien entre la nutrition et plusieurs maladies ».

Lors des rencontres, il est permis de distribuer des brochures et documents scientifiques externes qui respectent le droit local, provincial et fédéral, mais ces documents doivent être disposés à l'écart et séparément du matériel promotionnel.

Vous devez prendre toutes les précautions nécessaires pour vous assurer que tous les témoignages que vous citez respectent la loi.

- Les témoignages doivent se limiter aux déclarations précises avancées dans le matériel promotionnel préparé par Young Living et destiné au marché canadien.
- Tous les témoignages doivent respecter les lois en vigueur, telles la **Loi sur les aliments et drogues** et ses règlements applicables et la **Loi sur la concurrence**.

5.5 MARQUES DE COMMERCE ET DROITS D'AUTEUR

Les dénominations sociales Young Living, Young Living Essential Oils, YL, YLEO et autres dénominations sociales pouvant être adoptées par Young Living, les membres de son groupe ou ses sociétés affiliées, ou utilisées par ces entités à titre de dénominations commerciales, noms de marques de produits, marques de commerce, logos, slogan, mots-clic, adresses Web ou URL sont mentionnés dans les présentes sous le nom « marques de commerce de Young Living » et sont détenues par Young Living.

Pendant la durée de votre adhésion à titre de membre de Young Living, et seulement pendant cette période, vous êtes autorisé (i) à copier et à utiliser les photographies à votre disposition sur la page Flickr^{MD} de Young Living (ou autres sites ou services Web gratuits à venir), le texte des descriptions de produits et de services fournis par Young Living, ainsi que les vidéos publiées sur les sites vidéo en ligne de Young Living (p. ex. les pages Vimeo^{MD} de Young Living et YouTube^{MD} de Young Living) et (ii) à utiliser, sauf si cette utilisation est interdite dans les présentes, les marques de commerce de Young Living (à l'exclusion des logos de la société Young Living) uniquement en ce qui a trait à la création de documents en ligne et imprimés à des fins d'utilisation pour l'élaboration et la gestion de votre entreprise de vente Young Living. Toutefois, vous ne pouvez pas utiliser ces documents protégés par droit d'auteur ou les marques de commerce de Young Living dans le cadre de toute activité hors de la portée de votre statut de membre sans l'autorisation écrite de Young Living, ni ne pouvez vendre directement ou indirectement de matériel contenant ces droits de propriété intellectuelle (p. ex. matériel de marketing [de nature physique ou électronique]), les accessoires d'huiles essentielles, les logiciels ou les applications mobiles, la marchandise de marque, les livres, brochures, films ou autres produits que vous vendez à autrui (y compris les autres membres de Young Living). Au moment de la résiliation ou de l'annulation de votre adhésion, cette licence prendra automatiquement fin et vous devez cesser immédiatement toute utilisation des marques de commerce, du texte, des photographies et des vidéos de Young Living.

Il vous est interdit de demander, de posséder ou d'enregistrer une marque de commerce Young Living, en tout ou en partie, ou une marque de commerce assez semblable pour porter à confusion, et ce, dans n'importe quel pays du monde. Si vous le faites ou si vous l'avez fait, vous acceptez par les présentes de céder sans frais l'enregistrement de la marque de commerce ou la demande à Young Living dans les dix jours suivant la demande écrite de Young Living.

Il vous est interdit d'utiliser une marque de commerce Young Living (ou des termes assez semblables pour porter à confusion) dans le cadre de tout programme ou effort de marketing payé en ligne, y compris la publicité en ligne à la carte, Google AdWords, les publicités sociales payées, le contenu vidéo, la syndication de contenu et le marketing d'affichage.

5.6 NOMS DE DOMAINE ET ADRESSES ÉLECTRONIQUES

Vous ne pouvez pas utiliser, enregistrer ou détenir des domaines Internet, que ce soit aux États-Unis ou ailleurs, qui comprennent des noms commerciaux, des marques de commerce, des noms de service, des marques de service, des noms de produit, des dénominations sociales ou tout nom dérivé de Young Living. Vous ne pouvez pas non plus intégrer ou tenter d'intégrer l'un ou l'autre des noms commerciaux, des marques de commerce, des noms de service, des marques de service, des noms de produit, des dénominations sociales ou tout nom dérivé de Young Living dans une adresse électronique. Conformément à cette politique, tous les noms de domaine existants qui appartiennent à un membre et qui contreviennent à cette disposition devront s'y conformer dans un délai de trois mois suivant un avis de dénonciation de Young Living. Dans des circonstances limitées, Young Living pourra tolérer qu'une personne enregistre un nom de domaine ou une adresse électronique en contravention des présentes, à condition que cette personne signe une convention de licence annuelle de marque de commerce avec Young Living, moyennant également des frais de licence. Young Living peut d'ailleurs offrir, retirer et modifier ces conventions de licence à son gré et en tout temps; auquel cas, les membres titulaires d'enregistrements de noms de domaines non conformes qui ne concluent pas de convention de licence avec Young Living devront transférer ces enregistrements à Young Living durant la période de trois mois, mentionnée ci-dessus.

5.7 POLITIQUE RELATIVE À INTERNET

Beaucoup de membres utilisent Internet pour faire croître leur entreprise, par exemple, par des sites Web, des blogues, des médias sociaux (dans leur ensemble, les « sites de membres »). Les sites de membres utilisés pour promouvoir Young Living, des produits Young Living ou des événements de Young Living doivent mettre en évidence le logo actuel du membre indépendant de Young Living (décrit au paragraphe 5.2). Les sites de membres doivent afficher le numéro de membre du membre en question.

Les sites de membres peuvent inclure des descriptions courantes de produits, des photographies, des vidéos et d'autres éléments que Young Living met à la disposition des membres (p. ex. au moyen de son site Web officiel, du Bureau virtuel ou de son compte Flickr^{MD}). Ces sites ne peuvent pas a) afficher l'adresse commerciale de Young Living; b) contenir des déclarations inexactes au sujet d'un produit, d'un revenu ou du Régime de rémunération aux termes des dispositions du paragraphe 5.3;

c) promouvoir les produits ou l'entreprise d'une autre société ou d) contenir de l'information fautive ou trompeuse. Les membres doivent s'assurer que tous les utilisateurs de leurs sites respectent ces exigences.

Young Living peut, à sa discrétion, surveiller les sites de membres. Le seul fait pour Young Living d'interrompre cette surveillance pendant un certain temps n'a pas pour effet de lui faire renoncer à ses droits de forcer l'exécution des dispositions du présent article.

Lorsqu'ils utilisent les médias sociaux, les membres ne peuvent utiliser leur nom d'utilisateur, leur nom de compte ou tout autre renseignement d'identification (dans leur ensemble, un « nom d'utilisateur »), l'un ou l'autre des noms commerciaux ou des dénominations sociales de Young Living, ou tout autre nom susceptible d'être confondu avec Young Living Essential Oils ou de suggérer une commandite de Young Living. Les noms d'utilisateur peuvent toutefois inclure le nom « Young Living », pourvu qu'ils contiennent aussi l'expression « membre indépendant » ou un renseignement d'identification similaire qui le distingue d'un compte organisationnel de Young Living.

5.8 RESTRICTION CONCERNANT LES SITES INTERNET DE PETITES ANNONCES, LES SITES DE VENTES AUX ENCHÈRES, LES SITES D'ACHATS EN LIGNE ET LES SITES DE TRAITEMENT DE COMMANDES

En règle générale, les membres et les comptes professionnels ne peuvent vendre ou afficher des produits Young Living dans des sites Internet de petites annonces (Craigslist, etc.), dans des sites de ventes aux enchères, des sites d'achats en ligne ou des sites de traitement de commandes (eBay^{MD}, Amazon^{MD}, OrderDog^{MD}.com, Overstock^{MD}.com, DeRemate.com, etc.). Les membres ne peuvent pas non plus (1) engager un tiers pour vendre

des produits Young Living dans un site Internet de petites annonces, dans un site de ventes aux enchères, dans un site d'achats en ligne et dans un site de traitement de commandes, ni permettre en toute connaissance de cause à un tiers de le faire, ou (2) vendre des produits à un tiers lorsque le membre vendeur a des raisons de croire que ce tiers vendra de tels produits dans un site Internet de petites annonces, dans un site de ventes aux enchères, dans un site d'achats en ligne ou dans un site de traitement de commandes. Young Living se réserve le droit, à sa seule discrétion, d'accorder son autorisation spécifique et de faire exception à cet article, pourvu que le membre ait enregistré le nom et le numéro de membre du vendeur en ligne auprès de Young Living. Les membres et les comptes professionnels peuvent continuer à vendre des produits Young Living à leur adresse URL individuelle et dans leurs sites de vente au détail de distributeurs indépendants, pourvu qu'ils enregistrent leur adresse URL auprès de Young Living et qu'ils mettent en évidence le logo de distributeur indépendant et leur numéro de membre dans l'adresse URL.

Young Living se réserve le droit d'imposer des interdictions strictes, de faire de la surveillance, d'imposer des frais et de déployer tous les efforts nécessaires, notamment de fermer le compte de membre du vendeur en ligne, si le membre contrevient à une loi, à un règlement ou aux présentes Politiques et Procédures. Young Living a droit au remboursement de tous les frais d'avocat raisonnables et des frais connexes engagés pour faire respecter ses droits dans toute action où il prouvé que vous avez violé les conditions de cette disposition.

5.9 SOLLICITATION PAR TÉLÉPHONE ET PAR COURRIEL

Vous ne pouvez utiliser le nom de Young Living ni son matériel protégé par le droit d'auteur au moyen d'appareils d'appels automatisés dans des activités « d'entreprises de vente sous pression » pour solliciter des membres potentiels. De plus, tous vos courriels envoyés dans un but de sollicitation pour votre entreprise doivent respecter les lois canadiennes antipourriel en vigueur et contenir pour le destinataire des options adéquates de désinscription de la liste d'envoi. En omettant de désinscrire de votre liste d'envoi les destinataires qui souhaitent l'être, vous vous exposez aux mesures disciplinaires énoncées au paragraphe 13.3. Vous ne pouvez pas faire de désinscription pour un autre membre de votre organisation.

Vous ne pouvez pas faire du télémarketing afin de promouvoir des produits Young Living, de faire connaître l'occasion d'affaires de Young Living ou de solliciter des membres potentiels. Aux fins de cet article, le terme « télémarketing » signifie un ou plusieurs appels téléphoniques dans le but de joindre une personne sans son autorisation explicite ou son invitation à la joindre. Si vous violez cette politique, vous acceptez de garantir Young Living ainsi que ses administrateurs, ses dirigeants, ses membres, ses actionnaires, ses gestionnaires, ses employés et ses représentants contre toute responsabilité, y compris les jugements, les sanctions civiles, les remboursements, les honoraires d'avocat, les frais judiciaires ou les pertes commerciales subies par Young Living en raison de vos activités de télémarketing.

5.10 SITES WEB PERSONNELS DE YOUNG LIVING

Young Living offre des sites personnalisés pour vous aider dans vos démarches de marketing. Pour en savoir plus, vous devez communiquer avec le service aux membres, au 1 855 429-2616, ou ouvrir une session dans votre Bureau virtuel Young Living, à l'adresse https://www.youngliving.com/fr_CA.

Vous devez savoir que, par le fait de votre utilisation d'un site Web de Young Living, vos coordonnées deviendront publiques, et des gens communiqueront avec vous pour vous poser des questions. Young Living ne peut être tenue responsable de toute conséquence involontaire ou indésirable de ce service.

5.11 ÉTABLISSEMENTS COMMERCIAUX

Sous réserve des dispositions du paragraphe 5.12, vous pouvez présenter les produits Young Living dans des établissements commerciaux qui, à la seule discrétion de Young Living, ne sont pas d'assez grande envergure pour être considérés comme des chaînes régionales ou nationales.

5.12 PRIX MINIMUM AFFICHÉ

Vous pouvez établir le prix auquel vous revendez des produits Young Living, tant et aussi longtemps que ces ventes respectent les politiques décrites dans la Convention. Toutefois, certaines publicités peuvent menacer la saine concurrence dans le domaine des huiles essentielles et des produits de mieux-être; elles peuvent réduire les ventes de produits Young Living et elles peuvent affaiblir la réputation que Young Living a durement réussi à se forger. La publicité ayant de tels effets potentiels n'est pas acceptable pour Young Living.

Vous ne pouvez pas, directement ou indirectement, offrir des produits Young Living à un prix qui n'est pas au moins 10 % plus élevé que les prix de gros actuels au Canada (qui sont maintenus à jour dans le site Web officiel de Young Living) dans tout matériel publicitaire ou promotionnel vu à l'extérieur d'emplacements de vente au détail, notamment sur Internet, dans des journaux, des magazines, des catalogues, des panneaux d'affichage et des envois postaux directs.

Young Living décidera, à sa seule discrétion et unilatéralement, s'il y a publicité directe ou indirecte de produits Young Living affichés à un prix qui n'est pas au moins 10 % plus élevé que le prix de gros actuel au Canada. Voici quelques illustrations possibles, parmi d'autres, de violations à caractère publicitaire : le groupement et les offres à valeur ajoutée, les publicités à code de promotion qui résultent en un prix inférieur aux prix de gros actuels aux États-Unis, des modalités d'achat de type « ajoutez au panier pour voir le prix, » des publicités par coupons qui résultent en un prix qui n'est pas au moins dix pour cent plus élevé que le prix de gros et des rabais publicitaires qui résultent en un prix qui n'est pas au moins 10 % plus élevé que le prix de gros.

Malgré les politiques énoncées dans le présent paragraphe 5.12, les membres ne peuvent offrir plus de 25,00 \$ en primes incitatives à l'adhésion (p. ex. un crédit sur des produits Young Living, des cartes-cadeau ou un cadeau), plus du matériel de référence supplémentaire que les nouveaux membres ou les membres dont le compte est réactivé pourraient désirer comme prime incitative. Il n'est pas possible d'associer d'autres rabais, promotions ou primes incitatives aux nouveaux membres et aux membres dont le compte est réactivé.

Le fait de contrevenir à cette politique constitue un manquement important à la Convention et entraînera des mesures disciplinaires sous réserve des dispositions du paragraphe 13.3.

5.13 SALONS PROFESSIONNELS ET EXPOSITIONS

Sous réserve des exigences de la Convention, vous pouvez afficher et vendre des produits Young Living à des salons professionnels et à des expositions. Il n'est pas permis de présenter à ces événements des documents autres que la documentation officielle de Young Living, et vous devez vous identifier clairement en tant que distributeur indépendant ou membre indépendant.

5.14 QUESTIONS DES MÉDIAS

Ne tentez pas de répondre aux questions des médias au sujet de Young Living, de ses produits, de ses services ou de votre organisation de vente. Toutes les questions, peu importe la nature du média, doivent être immédiatement transmises au service responsable de l'éducation et du comportement des membres de Young Living. Cette démarche fera en sorte que le public recevra de l'information exacte et cohérente.

6: Exigences relatives à la vente

6.1 VENTES DE PRODUITS ET REÇUS

Le Régime de rémunération repose sur la vente de produits et de services de Young Living à des consommateurs finaux. Vous devez remplir certaines exigences particulières, à la fois au point de vue personnel et à celui de votre équipe (ainsi que respecter d'autres obligations énoncées dans les présentes Politiques et Procédures), afin d'être admissible aux primes, aux commissions et à la possibilité d'atteindre des niveaux de réalisation plus élevés. Pour être admissible à des commissions, vous devez respecter les exigences de vente ci-dessous :

- Vous convenez de ne pas accumuler une quantité excessive de stocks et de respecter la règle des 70 %, qui consiste à avoir vendu 70 % de vos stocks destinés à la vente avant de passer d'autres commandes. Vous devez vendre au moins 70 % de vos commandes à des acheteurs avant d'acheter d'autres produits. Le volume de ventes consommé par les acheteurs que vous avez personnellement fait adhérer sera compté dans les ventes qui déterminent si vous observez l'exigence des 70 %. Vous ne pouvez acheter d'autres produits tant que vous n'avez pas écoulé au moins 70 % de la commande précédente en la vendant à des consommateurs finaux. En commandant des produits, vous attestez que vous avez vendu ou utilisé au moins 70 % de toutes les commandes précédentes.
- Les membres indépendants doivent respecter les lois et la réglementation applicables en matière de protection du consommateur (y compris tous les droits des consommateurs d'être informés de leurs droits, à titre de consommateurs, de retourner les produits achetés en vertu de la loi sur la protection des consommateurs en vigueur dans leur province).
- Pour vendre un produit à un acheteur final, les membres doivent lui remettre un reçu officiel de vente au détail de Young Living au moment de chaque vente ou avant. Ces reçus de vente doivent énoncer (i) les droits de protection du consommateur octroyés par le droit provincial et territorial pour les ventes directes, y compris le droit d'annuler (sans donner de motif) le contrat de vente jusqu'à dix (10) jours après le moment où l'acheteur final reçoit une copie du contrat et (ii) la politique de retour de trente (30) jours de Young Living. Les exemplaires du reçu se trouvent sur le site Web organisationnel de Young Living, https://www.youngliving.com/fr_CA. Les membres doivent reproduire le formulaire, en remettre un à l'acheteur au détail, puis conserver une copie pour leurs dossiers. Il existe deux ensembles de reçus : un pour le Québec, un autre pour les 12 autres provinces et territoires. Vous devriez conserver des copies de ces reçus de vente pendant une période de six ans, afin de les remettre à Young Living, si elle le demande.
- Young Living conserve des dossiers avec la liste des achats par acheteurs de distributeur et des achats directs par des acheteurs.

6.2 NON-MEMBRES

Vous pouvez personnellement vendre des produits Young Living à des non-membres. Les ventes en ligne, toutefois, sont régies par les dispositions du paragraphe 5.8.

6.3 ACHETEURS ET EXIGENCES DE VENTE

Les commandes des non-membres et des acheteurs satisfont aux exigences de vente aux acheteurs.

6.4 INTERDICTION D'ACHATS EXCESSIFS DE STOCKS

Les membres ne peuvent pas encourager leur équipe ou tout autre membre à effectuer des achats non nécessaires de produits qui pourraient faire en sorte d'accumuler de grandes quantités de stocks. Cette manœuvre, aussi appelée « accumulation initiale » ou « accumulation de stocks », désigne l'achat de produits qui sont entreposés, détruits ou autrement mis au rebut sans être consommés, pas seulement achetés et entreposés. Les membres et les meneurs peuvent consommer leurs produits en quantité raisonnable, et autrement doivent vendre leurs produits à des gens qui les consommeront. Si Young Living constate qu'un membre achète des stocks afin d'atteindre un niveau de qualification dans le Régime de rémunération sans pouvoir démontrer qu'il a bâti une clientèle, Young Living se réserve le droit de suspendre le compte du membre jusqu'à ce qu'elle ait procédé à une enquête approfondie sur ces achats visant peut-être l'obtention d'une prime.

7: Commissions et primes

7.1 CHÈQUES DE COMMISSIONS ET DE PRIMES

Pour être admissible à des commissions au titre du Régime de rémunération, vous devez avoir acheté un produit au cours des 12 derniers mois et être en règle par rapport à la Convention, sans aucune suspension dans votre compte de membre. Les commissions seront versées conformément au Régime de rémunération, dont vous trouverez la version à jour dans le Bureau virtuel https://www.youngliving.com/fr_CA. Tant et aussi longtemps que vous observez les conditions de la Convention, Young Living vous versera aux alentours du 20^e jour de chaque mois des commissions correspondant aux ventes du mois précédent. Les montants de commission inférieurs à 25 \$ ne seront pas versés sous forme de chèque; ils seront portés à votre compte sous forme de crédit applicable à des achats futurs. Vous pouvez également décider de faire déposer vos commissions par dépôt direct dans un compte bancaire, selon les mêmes règles ci-dessus. Young Living établit toutefois les politiques encadrant ce dépôt direct. Pour en savoir plus, communiquez avec le service à la clientèle pour les membres, au 1 855 429-2616.

Les meneurs doivent activement atteindre les exigences établies par Young Living afin d'être admissibles à leurs primes. Pour plus de détails, reportez-vous au Régime de rémunération.

7.2 ÉNONCÉS RÉCAPITULATIFS

Vous pouvez accéder aux rapports détaillés de commissions dans le Bureau virtuel, à l'adresse https://www.youngliving.com/fr_CA. Si vous n'avez pas accès à Internet, vous pouvez demander que le rapport vous parvienne par télécopieur ou par la poste, moyennant certains frais.

7.3 RAJUSTEMENTS

Vous convenez que les frais de traitement, les soldes impayés et les autres dettes seront déduits du montant de votre chèque de commission. En cas de retour de produits à Young Living afin d'obtenir un remboursement ou pour que Young Living les rachète, les primes et les commissions attribuables à tous produits retournés ou rachetés seront déduites de tout futur chèque de commission, y compris celui de l'équipe de soutien. Toute autre dette peut également être appliquée aux montants des chèques de commission.

7.4 DÉDUCTIONS ET FRAIS DE MAINTENANCE

Un montant mensuel de frais de maintenance est déterminé chaque mois afin de payer le coût lié à la comptabilité, au traitement, à la maintenance du compte, etc. Il est possible que ces frais soient déductibles du revenu imposable; consultez votre conseiller fiscal personnel pour en savoir plus. Vous trouverez dans le Bureau virtuel un barème à jour des frais de maintenance.

7.5 ERREURS OU QUESTIONS

Vous devez passer en revue vos relevés de commissions et de primes, puis signaler toute erreur ou tout écart à Young Living dans un délai de 45 jours de la date du chèque. Les erreurs ou écarts non signalés à Young Living sont considérés comme acceptés après ce délai de 45 jours.

7.6 CHÈQUES DE COMMISSIONS ET DE PRIMES

Young Living essaie de faire en sorte que les chèques sont envoyés à la bonne adresse (soit l'adresse figurant dans le dossier de Young Living). Si un chèque n'est pas encaissé 90 jours après sa date d'émission, il sera annulé, et son montant sera crédité à votre compte. Si ce crédit n'est pas utilisé au cours de la période obligatoire prévue par la loi, le montant crédité dans votre compte provenant du chèque annulé sera envoyé au gouvernement dans la province de votre dernière résidence connue, conformément à la législation en vigueur en matière de biens non réclamés.

7.7 DEMANDES DE RÉÉMISSION

Des frais de service de 35 \$ s'appliquent pour émettre un chèque de nouveau. Ces frais seront déduits du solde dû au membre.

8: Commandes

8.1 MÉTHODES DE COMMANDE

Tous les membres peuvent passer des commandes par téléphone, par télécopieur, par la poste, sur le site Web, par clavardage en direct ou par l'intermédiaire du programme de livraison automatique Récompenses Essentielles de Young Living.

8.1.1 TÉLÉPHONE

Au moment de commander, de modifier vos renseignements de compte ou d'accéder à votre compte par téléphone, soyez prêt à fournir tous les renseignements demandés dans le formulaire de commande de Young Living, y compris votre numéro de membre et votre numéro d'identification personnel (NIP). Des téléphonistes sont à votre disposition du lundi au samedi, de 5 h à 22 h (HNR), et d'autres employés assurent la prestation des services de clavardage en direct le dimanche, de 5 h à 22 h (HNR). Cet horaire est sujet à changement sans préavis. Pour connaître l'horaire actuel, visitez YoungLiving.com et cliquez sur le lien « Communiquez avec nous ».

8.1.2 POSTE

Pour commander par la poste, faites parvenir le formulaire de commande rempli, avec le paiement, à l'adresse suivante :

Young Living Canada
Centre de formation d'Alberta
Unit 142, 701 – 64 Avenue SE
Calgary, Alberta T2H 2C3
Canada

Les paiements peuvent être effectués par carte de crédit, par chèque tiré, par mandat-poste ou par chèque personnel. Veuillez ne pas envoyer d'argent.

8.1.3 SITES WEB DE YOUNG LIVING

Grâce au site Web de Young Living, il est facile et rapide de passer des commandes et d'accéder à ses renseignements en ligne. Ouvert à toute heure du jour et de la nuit, tous les jours de la semaine, le site vous permet de passer des commandes en ligne. Vous aurez besoin de votre numéro de membre et de votre mot de passe (lequel devrait être gardé confidentiel) afin d'établir un code de sécurité et d'ouverture de session (NIP de quatre chiffres) à YoungLiving.com. Vous devez garder votre NIP en sûreté et commander seulement dans votre propre compte.

8.1.4 CLAVARDAGE EN DIRECT

Il est possible de passer des commandes au moyen du service de clavardage en direct que vous trouverez dans le site Web de Young Living, s'il est offert dans votre pays en particulier.

8.2 PROGRAMME DE LIVRAISON AUTOMATIQUE RÉCOMPENSES ESSENTIELLES

Le programme de livraison automatique Récompenses Essentielles de Young Living vous permet de recevoir des produits Young Living automatiquement, chaque mois, sans formalité. Grâce à ce programme facultatif, vous pouvez gagner des produits gratuits et vous qualifier pour des offres réservées aux membres. Passer des commandes au moyen du programme Récompenses Essentielles est entièrement facultatif.

Il n'est pas nécessaire de participer à ce programme pour devenir membre, pour toucher des commissions ou des primes au titre du Régime de rémunération ni pour atteindre un niveau plus élevé dans le Régime de rémunération. Vous pouvez en apprendre davantage au sujet du programme de livraison automatique Récompenses Essentielles ou vous y inscrire dans le Bureau virtuel (www.YoungLiving.com/fr_CA) ou en communiquant avec le service aux membres au 1 855 429-2616 ou à canadacs@youngliving.com.

Il est conseillé de configurer la commande automatique afin qu'elle soit traitée entre le premier et le 20^e jour de chaque mois. Aucune nouvelle commande automatique ne sera traitée après le 29^e jour du mois. Plus la commande est passée tôt au cours du mois, plus il est facile de résoudre tout différend au sujet du paiement et de produits en rupture de stock. Young Living ne peut être tenue responsable de commandes non traitées en raison d'une obligation de paiement du membre. Si certains produits sont en rupture de stock, Young Living enverra un produit de rechange au membre, lorsque cela est possible. Si le membre n'est pas satisfait du produit de rechange, il peut le retourner, conformément à la politique de retour de Young Living, ou l'échanger contre un article de valeur égale.

8.3 POLITIQUES GÉNÉRALES DE COMMANDES

Les commandes avec des types de paiement invalide ou incorrect, ou quelque raison que ce soit empêchant Young Living de passer une commande, Young Living tentera de communiquer avec vous par téléphone ou par courriel afin de corriger la commande. Young Living tentera deux fois de corriger la commande dans les 15 jours, sans dépasser le 4^e jour du mois suivant. Si ces tentatives s'avèrent infructueuses, la commande sera annulée.

Pour que des commandes soient comptées au cours d'un mois donné, elles doivent être reçues et acceptées au plus tard le dernier jour du mois. Les changements faits à des commandes en attente qui n'ont pas encore été expédiées conserveront la date initiale à laquelle la commande a été passée. Cela peut avoir un effet sur l'admissibilité à certaines commissions.

Si un article commandé est en rupture de stock ou s'il n'est plus offert, et que cette situation nuit à votre admissibilité à une prime, Young Living tentera de vous joindre par téléphone ou par courriel afin que vous puissiez choisir un article de rechange. Si nous ne parvenons pas à vous joindre ou que nous ne recevons aucune réponse de votre part dans un délai de deux jours ouvrables, Young Living retirera l'article et traitera la commande. Il vous incombe de vous assurer que les produits commandés sont disponibles au moment de l'expédition. Aucune commande contre remboursement ne sera acceptée.

Les accords de paiement ne sont pas possibles au moment d'acheter des produits. Il est possible de payer le solde au moyen de différentes cartes de crédit, mais il faut le régler au complet afin de faire expédier la commande.

8.3.1 LIVRAISON DE PRODUITS EN RUPTURE DE STOCK

Young Living peut offrir la livraison différée de produits en rupture de stock. Les produits en rupture de stock seront expédiés avec votre prochaine commande, une fois qu'ils redeviendront disponibles. Des frais de livraison s'appliquent quant à tous les produits en rupture de stock.

8.3.2 ARRÊT DU TRAITEMENT DES COMMANDES À LA FIN DU MOIS

Le traitement des commandes se termine le dernier jour civil du mois, à 23 h 59 (HNR). Les commandes transmises par télécopieur doivent être reçues le dernier jour du mois. Toutes les commandes transmises par la poste doivent être affranchies au plus tard le dernier jour du mois et reçues au cours des trois premiers jours ouvrables du mois qui suit. Une commande postale qui n'est pas reçue au cours des trois jours ouvrables suivants sera comptée dans le mois suivant. Tous les jours sont considérés comme des jours ouvrables, à l'exception du dimanche et des jours fériés pendant lesquels il n'y a pas de livraison de courrier ou lorsque les bureaux de Young Living sont fermés. La ligne de télécopieur et le site Web demeurent accessibles à toute heure du jour et de la nuit, tous les jours de la semaine, et ils permettent de passer des commandes jusqu'à la toute fin du mois. Seules les commandes par la poste peuvent bénéficier du délai de grâce de trois jours ouvrables.

9: Expédition

9.1 MÉTHODES D'EXPÉDITION ET FRAIS

Les commandes passées sur le marché national sont généralement expédiées dans un délai de deux jours ouvrables (sauf les fins de semaine et les jours fériés). Chaque envoi contient un bordereau d'emballage. Ce bordereau contient le numéro de commande, le numéro et le nom du membre, le code et le nom du produit et son prix, ainsi que le montant et la méthode de paiement. Les membres doivent conserver ces bordereaux d'emballage pour leurs dossiers de comptabilité personnels. Il est possible de suivre les colis chez la plupart des transporteurs.

9.2 DIFFÉRENCES ENTRE LES PRODUITS COMMANDÉS ET REÇUS

Lorsque vous recevez une commande, vous devez comparer les produits reçus par rapport au bordereau d'emballage pour vous assurer que les produits commandés sont bel et bien ceux qui ont été reçus et qu'aucun d'eux n'est endommagé. Veuillez aviser Young Living aussitôt que possible de toute non-concordance et de tout produit endommagé. Pour avoir le droit de demander une correction, Young Living doit être informée de toute non-concordance et de tout produit endommagé dans un délai de cinq jours ouvrables à compter de la réception du colis.

Pour faire traiter une différence dans les produits expédiés ou pour faire une réclamation concernant un produit endommagé, il faut toujours obtenir un numéro d'autorisation de retour (RMA). Si ce numéro n'est pas indiqué, Young Living ne traitera pas les non-concordances, n'accordera pas de crédit et ne remplacera pas les produits endommagés. Le numéro est inclus dans chaque commande, au moment de l'emballage pour l'expédition.

Pour corriger tout problème éprouvé par rapport à vos envois, veuillez communiquer avec le service aux membres. Un représentant du service aux membres vous informera des étapes à suivre pour remédier à la situation et fournira le numéro d'autorisation de retour.

10: Paiement

10.1 MODES DE PAIEMENT

Young Living accepte les modes de paiement suivants :

- les cartes de crédit, les cartes de débit et les cartes prépayées VISA, et MasterCard. Le fait d'utiliser la carte de crédit d'une autre personne sans son autorisation écrite peut constituer des motifs suffisants pour mettre un terme à votre organisation de vente et pour entreprendre d'éventuelles poursuites judiciaires;
- les mandats-poste ou les chèques tirés (uniquement pour les commandes postales);
- les chèques personnels (uniquement pour les commandes postales).

10.2 CHÈQUES RETOURNÉS ET FONDS INSUFFISANTS

Vous devez vous assurer que des fonds suffisants sont disponibles dans votre compte pour payer les commandes habituelles et les commandes à livraison automatique. Si un chèque personnel est retourné pour insuffisance de provisions, vous ne pourrez plus passer de commandes au moyen de chèques personnels et aussi longtemps que le solde n'a pas été payé au moyen d'une carte de crédit ou d'un mandat-poste. Un chèque avec provisions insuffisantes sera envoyé à un service de recouvrement, les frais appropriés seront facturés et votre compte sera suspendu. Le fait de ne pas réagir rapidement à un chèque avec provisions insuffisantes peut entraîner des poursuites judiciaires et l'éventuelle annulation de votre organisation de vente. Tout montant non recouvré pourra être déduit de vos commissions.

10.3 FORMULAIRE D'AUTORISATION DE TRANSFORMATION DES CHÈQUES DE COMMISSION

Vous pouvez décider de retenir vos commissions et primes (en tout ou en partie) sous la forme d'un crédit dans votre compte de Young Living. Ce crédit servira à payer de futurs achats de produits, conformément à l'article 7. Pour pouvoir transformer votre chèque de commission en crédit porté à votre compte, il faut d'abord transmettre le formulaire d'autorisation de transformation des chèques de commission à Young Living, puis le faire approuver par elle.

11: Retours de produit

11.1 POLITIQUE DE RETOUR

Young Living se réserve le droit d'examiner chaque retour ou échange, au cas par cas. À cause des retours, les promotions, les crédits, les commissions et les primes devront être rajustés ou renversés, à la fois pour l'auteur du retour et pour les membres de l'équipe de soutien qui ont reçu une commission pour ces achats.

11.1.1 LIGNES DIRECTRICES SUR LES RETOURS

Si vous n'êtes pas satisfait d'un produit Young Living, vous pouvez retourner :

- tout produit non ouvert au cours des 30 jours suivant l'expédition pour un remboursement complet par le même mode de paiement que le prix d'achat, plus les taxes de vente applicables (moins les frais d'expédition);
- tout produit ouvert au cours des 30 jours suivant l'expédition pour un crédit porté à votre compte Young Living sur le prix d'achat et les taxes de vente applicables (moins les frais d'expédition);
- tout produit ouvert ou non ouvert dans les 90 jours suivant l'expédition pour un crédit porté à votre compte Young Living sur le prix d'achat et les taxes de vente applicables (moins les frais d'expédition et des frais de manutention de 10 %). Le crédit appliqué pour les produits ouverts sera fondé sur le pourcentage restant du produit retourné. Par exemple, si vous retournez seulement 50 % du produit, un crédit de seulement 50 % sera porté à votre compte Young Living (moins les frais d'expédition et des frais de manutention de 10 %).

Si vous vendez des produits à des non-membres, vous devez leur offrir la même politique de retour que celle décrite dans le présent paragraphe 11.1. Vous êtes également tenu de retourner le produit à Young Living dans les 10 jours de la réception du retour par le non-membre. Young Living ne fournira pas de remboursement aux non-membres et n'acceptera pas de retours provenant de non-membres. Des retours répétés peuvent être jugés abusifs à l'égard de la politique de retour de Young Living et entraîner la suspension des privilèges de retour et de l'organisation de vente. Les produits endommagés ou erronés n'entraînent pas de frais de retour. Si vous retournez des produits qui ne sont pas destinés à la vente et qui ont été achetés pour un usage personnel, veuillez vous reporter à la politique de retour des Politiques et Procédures des États-Unis.

11.1.2 RETOURS DE STOCKS PAR LES MEMBRES

Si vous décidez de résilier la Convention, vous pouvez retourner tous les stocks de produits et toute la documentation d'aide à la vente que vous avez achetés au cours des 12 mois précédents afin d'obtenir un remboursement si vous n'êtes pas en mesure de vendre ou d'utiliser la marchandise.

Vous pouvez retourner uniquement les produits et la documentation d'aide à la vente dont l'état permet la revente, sauf si la loi prévoit le contraire. L'état de revente désigne un produit qui n'a pas été ouvert, comme s'il avait été acheté à l'état neuf.

Vous devez retourner les produits à Young Living, payer d'avance les frais d'expédition, puis inclure une lettre expliquant que vous désirez résilier la Convention et obtenir un remboursement. À la réception des produits, vous obtiendrez un remboursement équivalent à 90 % du coût net du prix original, moins les frais d'expédition.

Young Living déduira du remboursement toutes les commissions, les primes et les autres mesures incitatives que vous avez reçues en lien avec les produits que vous retournez. Si votre compte est fermé, vous disposez de 90 jours, à compter de la date de la fermeture, pour faire les arrangements avec Young Living concernant le rachat de tous les produits pouvant être retournés. Vous reconnaissez que vous ne pourrez retourner des produits plus de 90 jours après la date de fermeture du compte.

11.1.3 ENSEMBLES ET COLLECTIONS DE PRODUITS

Tous les ensembles et toutes les collections de produits Young Living doivent être vendus comme un seul article. Il est interdit aux membres de vendre des produits de ces trousseaux et collections séparément et d'en faire la promotion au sein de leur organisation.

Tous les ensembles et toutes les collections de produits retournés à Young Living doivent être complets; autrement, ils ne seront pas admissibles à un échange ni à un remboursement. Pris séparément, aucun article d'ensemble ou de collection n'est admissible à un remboursement.

11.1.4 RETOUR DE PRODUIT(S) EN PROMOTION

Pour tout produit gratuit que l'acheteur a reçu à la suite d'un achat admissible ou dans le cadre d'une promotion comme « achetez-en un, obtenez l'autre gratuitement », les retours seront traités comme suit :

- si un article admissible est retourné en tout ou en partie et annule votre admissibilité à recevoir un ou plusieurs articles gratuits de promotion, ces articles gratuits doivent également être retournés; autrement, vous devrez payer le prix de ces articles gratuits;
- si l'un des produits de promotion est retourné, Young Living n'accordera pas de crédit au membre, étant donné que Young Living présumera que l'article retourné est un produit de la promotion. Si tous les produits de la promotion sont retournés, Young Living accordera au membre un crédit pour le produit acheté.

11.2 PROCÉDURES DE RETOURS

Les procédures ci-dessous s'appliquent à tous les retours visant un remboursement, un rachat ou un échange :

- L'acheteur ou le membre qui a acheté le produit directement auprès de Young Living doit retourner les produits.
- Les produits doivent être retournés dans leur emballage d'origine.
- Le retour doit être accompagné d'un numéro d'autorisation de retour (RMA), qu'il est possible d'obtenir en communiquant avec le service aux membres, au 1 855 429-2616, à l'adresse
- Canadacs@YoungLiving.com ou en en soumettant la demande au service de clavardage en direct de Young Living. Le numéro d'autorisation de retour doit figurer sur chaque colis; autrement, il sera retourné à l'expéditeur.
- Tous les retours doivent être expédiés port payé à Young Living. Young Living n'accepte pas les envois payables sur livraison.

- Si le centre de distribution de Young Living ne reçoit pas le produit retourné, il incombe au membre de le retracer. Young Living n'est pas responsable des articles retournés perdus ou endommagés pendant le transport.
- Le volume des échanges sera comptabilisé durant le mois de la transaction d'échange.
- Aucun remboursement ne sera effectué pour des retours subséquents du même produit, à moins que celui-ci ne soit endommagé ou défectueux.
- Un crédit est accordé lorsque Young Living a traité le retour.

12: Gestion du compte du membre

12.1 CHANGEMENTS AU COMPTE D'UN MEMBRE

Vous devez immédiatement aviser Young Living de tout changement dans les renseignements contenus dans votre Convention de membre. Pour mettre à jour vos renseignements actuels, il suffit d'en faire la demande dans un courriel indiquant les changements et l'envoyer à l'adresse custserv@YoungLiving.com, par clavardage en direct ou en effectuant ces changements dans le Bureau virtuel (YoungLiving.org). Les modifications permises dans la portée de ce paragraphe ne comprennent pas un changement de parrain ou de renseignements fiscaux. Il n'est pas possible pour les parrains et les recruteurs de demander des changements de compte ou de transmettre de telles demandes.

12.1.1 CHANGEMENTS DE PARRAIN

Afin de protéger l'intégrité de toutes les organisations de marketing et de sauvegarder le travail impressionnant de tous les membres, Young Living décourage fortement les changements de ligne de parrainage. Young Living reconnaît cependant qu'il peut survenir des circonstances atténuantes qui exigent un changement de ligne de parrainage. Par conséquent, une demande de changement de ligne de parrainage sera prise en compte uniquement dans les circonstances ci-dessous :

- Seulement une (1) demande de changement de parrain ou de recruteur peut être faite sans frais, au cours des trente (30) premiers jours civils après l'adhésion, avec l'approbation du membre OU du recruteur actuel. Il est possible de faire les demandes de changements de parrain ou de recruteur directement par téléphone, si elles sont faites au cours des cinq (5) premiers jours ouvrables de l'inscription. Après ces cinq (5) jours ouvrables, mais toujours à l'intérieur du délai de 30 jours, la demande doit être transmise par la poste, par courriel, par télécopieur ou par une autre méthode ou tout autre moyen ou formulaire requis par Young Living. Les demandes soumises par courriel doivent être envoyées à resolutions@youngliving.com. Le courriel ou le formulaire doit provenir directement du nouveau membre ou de son recruteur, et de l'adresse courriel apparaissant dans le dossier de son expéditeur chez Young Living. Les demandes ne peuvent pas être soumises par un autre membre, même sous la forme d'un courriel transféré.
- Les changements de parrain doivent être effectués avant la fin du dernier jour civil de chaque mois pour être reconnus dans ce mois. Si le changement de parrain est soumis après le dernier jour civil du mois mais dans les 30 jours suivant l'inscription, le changement de parrain ne sera pas reconnu avant le mois suivant. Young Living ne sera pas tenue responsable d'un retard dans le changement de parrain lié au caractère opportun de la transmission de la demande de changement de parrain selon les modalités des présentes et durant le délai de trente (30) jours en question. Si le recruteur et le membre de l'équipe envoient tous deux une demande de changement de parrain ou de recruteur au cours du délai de trente (30) jours, la demande du membre de l'équipe aura préséance. Seuls les membres nouvellement inscrits et les membres réactivés sont autorisés à demander un changement de parrain pour leurs comptes individuels dans les trente (30) jours suivant l'inscription ou la réactivation. De tels changements ne peuvent être apportés à la demande de l'équipe de soutien ou des membres de la famille.

- En présence de circonstances atténuantes exceptionnelles, un membre peut demander de changer de parrain après le délai de trente (30) jours, en remplissant et en soumettant à Young Living le formulaire de demande de changement de parrain approuvée par trois équipes de soutien actives, accompagné d'un paiement de 35 \$ non remboursable à titre de frais de traitement, par la poste, à l'adresse Young Living Essential Oils, LC aux soins de : Resolutions, 3125 West Executive Parkway, Lehi, UT 84043, par courriel, à l'adresse resolutions@YoungLiving.com, ou par télécopieur, au numéro 1 801 418-8800. L'expression « trois équipes de soutien actives » signifie trois (3) membres dans l'équipe de soutien du membre qui ont activement généré un VP de 100 pendant six (6) mois consécutifs. Les frais de traitement non remboursables de 35 \$ sont payés par chèque ou carte de crédit; en cas de refus de la demande de changement de parrain, ils ne sont pas remboursés. Young Living n'envisagera pas de changement de parrain avant d'avoir reçu toute la documentation avec les signatures requises.
- Si l'un des membres de l'équipe de soutien ne répond pas dans une période de soixante (60) jours, le membre peut demander à être déplacé sous le parrain de son choix. Le membre doit démontrer qu'il s'est efforcé, de bonne foi, de communiquer avec tous les trois parrains de l'équipe de soutien. L'effort de bonne foi obligera le membre à fournir des preuves suffisantes pour démontrer qu'il a tenté, pendant une période de soixante (60) jours, de communiquer avec le membre de l'équipe de soutien pertinent par courriel, par courrier recommandé, etc., et que ce membre de l'équipe de soutien n'a pas tenu compte de la demande ou n'y a pas répondu. Les preuves doivent être soumises à l'équipe responsable de la réussite éthique à l'adresse suivante : conduct@youngliving.com. Si le membre ne peut démontrer qu'il s'est efforcé de bonne foi de communiquer avec les personnes visées, Young Living pourra refuser la demande, à son gré. Si un membre réussit à faire accepter sa demande de changement de parrain approuvée par trois équipes de soutien actives, l'équipe d'organisation initiale de membres se rattachera à la prochaine équipe de soutien et demeurera dans sa ligne de parrainage initiale. En cas de différend concernant l'approbation au moyen de la signature d'un ou de plusieurs des trois équipes de soutien actives, l'équipe responsable de la réussite éthique des membres étudiera les approbations, et Young Living peut rejeter la demande de changement du parrain et rendre au membre son parrain initial. Aucun changement de recruteur ne sera permis après trente (30) jours de l'adhésion initiale du membre. Young Living se réserve le droit d'approuver ou de refuser toutes les demandes de changement de parrain, à sa seule discrétion. Si, après une enquête, il existe des preuves qu'un membre a utilisé la Politique de changement de parrain en violation de la Convention, Young Living peut, à sa seule discrétion, annuler le changement de parrain, quelle que soit la date à laquelle la violation a été découverte.
- Si un membre ne peut pas obtenir l'approbation de trois équipes de soutien actives, il peut choisir de passer six mois sans passer commande pour effectuer un changement de parrain. Au bout de six mois, le membre peut demander un changement de parrain en envoyant un courriel à resolutions@youngliving.com et en payant des frais de 35 \$. Le nouveau parrain ne peut pas devenir recruteur. Lorsqu'un membre passe de l'équipe d'origine à une nouvelle équipe, le statut/prime du recruteur devient nul et non avenue.
- Un membre peut demander de changer de parrain si son parrain ne lui a pas fourni de soutien pendant plus de deux (2) ans et que le membre a déposé à cet égard auprès de Young Living, une plainte énonçant : (a) que le parrain ou le membre de l'équipe de soutien n'a pas communiqué avec le membre pendant plus de deux (2) ans, (b) que le parrain ou le membre de l'équipe de soutien ne répond pas aux demandes d'aide et (c) que le parrain ou le membre de l'équipe de soutien n'offre pas de soutien, d'encadrement, d'information sur l'expansion des affaires, etc. Le membre doit envoyer cette plainte à l'adresse conduct@YoungLiving.com avec les pièces justificatives. Young Living mènera une enquête exhaustive au sujet de la plainte et, si cette dernière semble fondée, Young Living pourra donner son assentiment au changement de parrain. Le membre qui demande le changement devra payer les frais de traitement non remboursables de 35 \$.
- Si le membre n'a pas passé de commande ou n'a pas généré un VP cumulatif d'au moins 50 pendant douze (12) mois consécutifs, le compte de membre sera écarté pour motifs d'inactivité autour du milieu du mois suivant la période d'inactivité initiale de douze (12) mois. L'équipe existante se rattachera au prochain membre de l'équipe de soutien et demeurera dans la ligne de parrainage initiale. Après la réactivation du compte d'un membre qui a été fermé en raison d'inactivité, le membre peut adhérer avec un nouveau parrain ou recruteur.

- Un autre membre ne peut envoyer ces demandes. Young Living n'approuvera pas de demande de changement de parrain si elle estime que la demande vise à manipuler les paiements aux termes du Régime de rémunération. Tout changement de parrain qui entraîne immédiatement la montée en grade d'un membre de l'équipe de soutien sera refusé.
- Si un membre s'est inscrit à Young Living ou a commandé des produits au cours du mois précédent et que son parrain ou son recruteur change au cours des cinq premiers jours ouvrables du mois, ce changement peut avoir une incidence sur le niveau, la qualification et les primes et commissions du mois précédent.

12.1.2 RENONCIATION AUX RÉCLAMATIONS

Lorsqu'un nouveau membre s'inscrit sans parrain désigné ou sans recruteur, il est considéré comme un membre orphelin. Le Programme de jumelage de Young Living attribue généralement aux membres orphelins un parrain et un recruteur qui résident dans le même secteur d'indicatif régional ou dans la même région géographique que le membre orphelin et/ou qui parlent la même langue que le membre orphelin. Les parrains et recruteurs admissibles, sont, en règle générale, des membres des niveaux Exécutif, Argent et Or qui soutiennent leurs équipes et ont des résultats de vente croissants, qui ont fait croître leur organisation de vente dans le mois au cours duquel le nouveau membre orphelin devient disponible, qui participent activement aux événements et programmes de Young Living (p. ex. Récompenses Essentielles) et qui contribuent activement à appuyer la mission de Young Living.

Le Programme de jumelage de Young Living est dirigé par l'équipe de la haute direction de Young Living, qui se réserve le droit d'affecter tout orphelin à sa seule discrétion.

Le bénéficiaire doit être inscrit au programme de livraison automatique et participer avec conviction à l'entreprise de Young Living. Le nouveau membre dispose de 30 jours pour remplacer le nouveau parrain qui lui a été affecté par un autre parrain de son choix, tel qu'indiqué à l'alinéa 12.1.1.

12.1.3 PROGRAMME DE JUMELAGE AVEC UN PARRAIN

Lorsqu'un nouveau membre s'inscrit sans parrain désigné ou sans recruteur, il est considéré comme un membre orphelin. Le Programme de jumelage de Young Living attribue généralement aux membres orphelins un parrain et un recruteur qui résident dans le même secteur d'indicatif régional ou dans la même région géographique que le membre orphelin et/ou qui parlent la même langue que le membre orphelin. Les parrains et recruteurs admissibles, sont, en règle générale, des membres des niveaux Exécutif, Argent et Or qui soutiennent leurs équipes et ont des résultats de vente croissants, qui ont fait croître leur organisation de vente dans le mois au cours duquel le nouveau membre orphelin devient disponible, qui participent activement aux événements et programmes de Young Living (p. ex. Récompenses Essentielles) et qui contribuent activement à appuyer la mission de Young Living.

Le Programme de jumelage de Young Living est dirigé par l'équipe de la haute direction de Young Living, qui se réserve le droit d'affecter tout orphelin à sa seule discrétion.

Le bénéficiaire doit être inscrit au programme de livraison automatique et participer avec conviction à l'entreprise de Young Living.

Le nouveau membre dispose de 30 jours pour remplacer le nouveau parrain qui lui a été affecté par un autre parrain de son choix, tel qu'indiqué à l'alinéa 12.1.1.

12.2 RAPPORTS GÉNÉALOGIQUES D'ÉQUIPE

Les rapports généalogiques d'équipe (les « Rapports ») sont facultatifs et peuvent être commandés en tout temps. Les membres qui disposent d'un site Web personnel commandité par Young Living peuvent recevoir par courriel deux Rapports d'équipe gratuits par mois, sur demande; pour tout

Rapport supplémentaire, des frais de 5 \$ sont exigés par Rapport. Les membres qui n'ont pas de site Web personnel commandité par Young Living doivent payer 5 \$ pour chaque Rapport électronique demandé.

Les membres qui souhaitent obtenir leur Rapport par télécopieur ou par la poste doivent payer 5 \$ pour les dix premières pages, puis 0,10 \$ par page additionnelle. Young Living se réserve le droit de modifier les montants des frais décrits dans le présent paragraphe 12.2.

Les rapports généalogiques d'équipe constituent des renseignements confidentiels au sens du paragraphe 3.15 de la Convention, et sont régis par cette disposition. Sans limiter la portée de vos obligations aux termes du paragraphe 3.15 de la Convention, vous ne pouvez pas utiliser les Rapports à d'autres fins que de faire croître et de soutenir votre organisation de vente. De façon précise, pendant la durée de la Convention et après sa résiliation par l'une ou l'autre des parties, pour tout motif, vous ne pouvez pas :

- divulguer à autrui de l'information contenue dans les Rapports;
- utiliser des Rapports pour faire concurrence à Young Living en violation de l'alinéa 3.12.2 de la Convention;
- utiliser des Rapports pour solliciter un membre ou un acheteur y figurant ou adopter un comportement interdit aux termes du sous-alinéa 3.12.1.2 de la Convention;
- utiliser tout renseignement contenu dans un Rapport ou divulguer un tel renseignement à quelque personne, partenariat, association, société ou autre entité que ce soit.

À l'expiration de la Convention ou à sa résiliation, par l'une ou l'autre des parties et pour tout motif, ou si Young Living l'exige, vous devrez remettre l'original et toutes les copies de Rapports (y compris les fichiers électroniques) à Young Living ou détruire toutes les copies des Rapports en format papier, électronique ou autre qui se trouvent en votre possession. Le présent paragraphe 12.2 de la Convention demeure en vigueur après l'expiration de la Convention ou sa résiliation par l'une ou l'autre des parties, quel que soit le motif.

12.3 FONDATION DE D. GARY YOUNG : RAYONNEMENT DE YOUNG LIVING

En adhérant comme membre de Young Living, vous devenez automatiquement un membre sans droit de vote de la fondation de D. Gary Young : Rayonnement de Young Living. Les privilèges associés à cette catégorie d'adhésion comprennent notamment l'invitation à participer (aux frais du membre, le cas échéant) à certaines activités caritatives réservées aux membres, le droit de recevoir des Rapports périodiques sur les activités caritatives et les réalisations de la fondation et l'invitation à contribuer à la fondation pour l'avancement de sa mission caritative.

13: Résolution des différends et mesures disciplinaires

13.1 DIFFÉRENDS AVEC D'AUTRES MEMBRES

Si vous avez une raison de vous plaindre d'un autre membre au sujet d'une pratique ou d'un comportement concernant votre relation avec votre organisation de vente, vous devriez d'abord discuter du problème avec cet autre membre. Si le problème ne peut être résolu, signalez-le au meneur de votre équipe de soutien qui détient au moins le niveau Argent afin de résoudre la question à l'échelle locale. Si le problème ne peut toujours pas être résolu, il est possible de le signaler par écrit au service responsable de l'éducation et du comportement des membres de Young Living par la poste, par télécopieur ou par courriel, à l'adresse conduct@YoungLiving.com. La plainte devrait faire état des faits précis associés au comportement inapproprié soulevé et, dans la mesure du possible, énumérer les dates pertinentes auxquelles les événements ont eu lieu, l'emplacement des événements ainsi que les noms tous ceux qui ont eu connaissance directe du comportement inapproprié.

Lorsqu'il reçoit une plainte écrite, le service responsable de l'éducation et du comportement des membres de Young Living fait enquête sur la question, passe en revue les politiques pertinentes et rend une décision sur la façon de résoudre le différend. Le service responsable de l'éducation et du comportement des membres a le pouvoir d'imposer des sanctions disciplinaires tel qu'il est prévu dans les dispositions du paragraphe 13.3.

13.2 DIFFÉRENDS AVEC YOUNG LIVING

13.2.1 MÉDIATION

Avant de recourir à l'arbitrage avec Young Living, tel que prévu à l'alinéa 13.2.2 ci-dessous, une rencontre de bonne foi aura lieu entre vous et Young Living (collectivement, les « parties ») afin de résoudre, par une médiation non contraignante, tout différend survenu en raison de la Convention ou relativement à celle-ci. Une personne jugée acceptable par les deux parties sera désignée comme médiateur.

La médiation aura lieu au cours des 60 jours suivant la date de la nomination du médiateur. Les frais et les honoraires du médiateur, ainsi que les coûts liés au déroulement de la médiation elle-même, seront divisés également entre les parties. Chaque partie paiera sa portion des frais et honoraires anticipés au moins 10 jours avant la séance de médiation. Chaque partie devra payer les honoraires et frais de son propre avocat, ainsi que ses dépenses personnelles associées à sa participation à la séance de médiation et à son déroulement. La médiation aura lieu dans le bureau de Young Living Canada ULC et durera un maximum de deux jours ouvrables.

13.2.2 ARBITRAGE

Si la médiation s'avère un échec, toute controverse ou réclamation survenue en raison ou à l'occasion de la Convention ou d'un manquement à cette dernière se réglera par l'arbitrage. Les parties renoncent à tous leurs droits de saisir un tribunal judiciaire, avec et sans jury, afin de résoudre le litige. L'organisme American Arbitration Association (« AAA ») ou l'organisme Judicial Arbitration and Mediation Services (« JAMS ») sera saisi de l'arbitrage. À ce titre, l'organisme choisi sera chargé d'administrer l'arbitrage en appliquant ses propres règles et procédures. Les **Commercial Arbitration Rules and Mediation Procedures** (règles d'arbitrage commercial et procédures de médiation) de l'AAA sont accessibles sur son site Web, à l'adresse adr.org. Les **Streamlined Arbitration Rules & Procedures** (règles et procédures simplifiées d'arbitrage) du JAMS sont accessibles sur son site Web, à l'adresse jamsadr.com. Des exemplaires des **Commercial Arbitration Rules and Mediation Procedures** de l'AAA ou des **Streamlined Arbitration Rules & Procedures** de JAMS seront envoyés par courriel aux membres, s'ils en font la demande au service responsable de l'éducation et du comportement des membres.

Nonobstant les règles de l'AAA ou du JAMS, l'ensemble des règles ci-dessous s'appliquera à tous les recours en arbitrage. Les Federal Rules of Evidence (règles de preuve fédérales) s'appliqueront dans tous les cas :

- Les parties jouiront de tous les droits des Federal Rules of Civil Procedure (règles de procédure civile fédérales) en matière de communication de la preuve.
- Les parties auront droit de présenter des requêtes en vertu des règles 12 et 56 des Federal Rules of Civil Procedure.
- L'arbitrage aura lieu au plus tard 180 jours après la date de désignation de l'arbitre et durera un maximum de cinq jours ouvrables.
- Les parties auront droit au temps nécessaire pour faire valoir leur point de vue, ce qui comprend les contre-interrogatoires.

Toutes les procédures d'arbitrage auront lieu dans la province de l'Alberta. L'arbitre sera choisi dans la liste fournie par le service de mode parallèle de résolution des différends. Chaque partie à l'arbitrage devra assumer ses propres coûts et dépenses d'arbitrage, ce qui comprend les frais de droits et les frais judiciaires. La décision de l'arbitre sera définitive et liera les parties; elle pourra, si nécessaire, être transformée en jugement par un tribunal compétent. Cette entente d'arbitrage survivra à l'annulation ou à la résiliation de la Convention.

Les parties et l'arbitre s'engagent à préserver la confidentialité de l'ensemble du processus d'arbitrage et à ne pas divulguer à quiconque n'a pas été directement impliqué dans le processus d'arbitrage :

- l'essentiel ou la nature de la controverse, du litige ou de la réclamation;

- le contenu de tout témoignage et de toute autre preuve ayant été présentés lors d'une séance d'arbitrage ou ayant été obtenus dans le cadre de la communication de la preuve en arbitrage;
- les modalités et le montant de tout octroi de dommages-intérêts découlant de l'arbitrage;
- les décisions de l'arbitre sur des questions de procédure ou de fond faisant partie de l'affaire.

Nonobstant ce qui précède, aucune disposition des présentes Politiques et Procédures ne pourra empêcher une partie de demander ou d'obtenir d'un tribunal compétent un bref de saisie, une injonction provisoire, une injonction préliminaire, une injonction permanente ou une autre mesure de réparation pour préserver et protéger ses droits de propriété intellectuelle ou pour faire respecter ses droits au titre de la clause de non-sollicitation prévue au sous-alinéa 3.11.1.2.

13.2.3 JURIDICTION, COMPÉTENCE ET CHOIX DU DROIT APPLICABLE

Les tribunaux de la province de l'Alberta auront compétence pour entendre toute question qui ne relève pas de l'arbitrage, sauf si les lois de la région ou du pays où réside le membre exigent expressément le contraire, en dépit de cette clause de compétence. En signant la Convention, vous consentez à la compétence de ces deux tribunaux. La législation de l'État du Utah régira les litiges entourant la Convention.

13.3 MESURES DISCIPLINAIRES

À la discrétion de Young Living, la violation de l'une ou l'autre des modalités ou conditions de la Convention peut entraîner la suspension de votre compte, ce qui vous empêchera de passer des commandes ainsi que de recevoir les chèques de commissions. Ces violations comprennent notamment les pratiques commerciales illégales, frauduleuses, trompeuses, non professionnelles, contraires à la déontologie, le fait de ne pas payer votre compte chez Young Living ou le fait de vous faire refuser une transaction sur votre carte de crédit. Après la confirmation d'une enquête, Young Living peut imposer une partie ou l'ensemble des sanctions suivantes :

- un avis écrit précisant l'application et le mode d'application d'une politique ou d'une procédure particulière, lequel indique qu'un manquement entraînera d'autres sanctions s'il ne cesse pas;
- une période de probation, qui peut notamment vous obliger à prendre des mesures correctrices et au cours de laquelle Young Living vous surveillera afin de s'assurer du respect de la Convention;
- le retrait ou le refus d'une récompense ou d'une reconnaissance, le fait de restreindre la participation à des événements parrainés de Young Living pendant une période définie ou jusqu'à ce que vous vous conformiez à certaines conditions précises;
- la suspension de certains privilèges d'organisation de vente, notamment celui de passer une commande, de participer à des programmes de Young Living, de progresser dans le Régime de rémunération, de participer en tant que membre pendant une période définie ou jusqu'à ce que vous vous conformiez à certaines conditions précises;
- la suspension ou la suppression de votre accès au Bureau virtuel;
- la rétention de commissions ou de primes pendant une période définie ou jusqu'à ce que le membre satisfasse à certaines conditions précises;
- l'imposition d'amendes justes et raisonnables ou d'autres pénalités en proportion du préjudice réel que Young Living a subi, et dans la mesure permise par la loi;
- la résiliation de la Convention et de votre statut de membre;
- le repositionnement d'une partie ou de la totalité de l'organisation du membre;

- toute autre mesure expressément permise par une disposition de la Convention ou que Young Living estime faisable et appropriée en vue de résoudre équitablement des préjudices qu'un membre a causés partiellement ou exclusivement en contrevenant à la politique ou à une entente contractuelle.

Durant la période pendant laquelle Young Living enquête sur un comportement qui contrevient à la Convention, Young Living peut retenir une partie ou la totalité de vos primes et commissions. Si Young Living met fin à votre organisation de vente de façon unilatérale, vous n'aurez pas droit aux commissions ou aux primes retenues durant l'enquête. Dans les situations que Young Living juge appropriées, la société peut tenter des démarches judiciaires afin d'obtenir une réparation financière ou équitable.

13.4 APPELS DE MESURES DISCIPLINAIRES

Dans la situation où vous faites l'objet d'une sanction ou de mesures disciplinaires (autre qu'une suspension en cours d'enquête), vous pouvez en appeler de la sanction à Young Living. L'appel, qui se fait par écrit, doit parvenir à Young Living dans un délai de 15 jours suivant la date des mesures disciplinaires. Si Young Living ne reçoit pas l'appel au cours de ce délai de 15 jours, la sanction sera définitive. L'appel devrait être accompagné de tous les documents justificatifs. Young Living examinera de nouveau la sanction ou les autres mesures disciplinaires, prendra en considération d'autres mesures appropriées, puis vous informera par écrit de sa décision.

14: Inactivité, réactivation et annulation

14.1 INACTIVITÉ

Si vous n'atteignez pas le volume personnel (VP) requis au cours d'un mois donné, vous ne recevrez pas de commissions ou de primes pour les ventes générées au sein de votre organisation d'équipe. Si l'ensemble de vos achats sur une période de 12 mois consécutifs ne totalisent pas un volume personnel d'au moins 50, votre compte sera considéré comme inactif, et votre équipe existante sera rattachée au premier membre actif de l'équipe de soutien.

14.2 RÉACTIVATION

Si vous êtes membre et que votre organisation de vente est considérée comme inactive, vous pouvez réactiver votre compte de membre en communiquant avec le service aux membres et en achetant des produits totalisant un volume personnel de 100 VP, en achetant un Ensemble de Démarrage ou un autre ensemble d'adhésion.

Lors de la réactivation, vous serez placé sous votre ancien parrain, à moins que vous ne demandiez un nouveau parrain. Si votre parrain précédent est inactif, vous serez placé sous le parrainage du prochain membre actif de l'équipe de soutien. Vous n'aurez aucun droit sur une équipe qui a été perdue lorsque votre compte a été déclaré inactif.

14.3 ANNULATION OU FERMETURE INVOLONTAIRE

Si votre compte est annulé ou fermé sans votre volonté, vous perdrez immédiatement tous les droits sur votre équipe ainsi que toutes les commissions et primes qu'ils génèrent, y compris les commissions et primes générées durant les périodes d'activité visées par une enquête. Dans ce cas, vous recevrez une rémunération pour le dernier mois complet pendant lequel vous avez été entièrement en règle par rapport aux présentes Politiques et Procédures avant l'enquête ou la fermeture de votre organisation de vente.

Young Living peut, à sa seule discrétion, mettre fin, sur avis, à l'adhésion de tout membre : (i) qui contrevient à la Convention de membre, à la demande d'adhésion ou aux présentes Politiques et Procédures; (ii) dont le comportement peut nuire de quelque manière que ce soit à la réputation de Young Living (ou de celle de ses dirigeants, de ses représentants et de ses employés), du secteur de l'industrie des suppléments nutritionnels et des produits de soins personnels ou de l'industrie de la vente directe, ou (iii) qui contrevient à la législation, à la réglementation, aux ordonnances gouvernementales ou à l'une ou l'autre des lignes directrices de Young

Living. Young Living peut également, au moyen d'un avis, mettre fin à l'adhésion d'un membre qui, à ce titre, entame une poursuite contre Young Living ou influence ou aide un organisme gouvernemental à déposer un recours contre Young Living, mesure que Young Living juge, à sa seule discrétion, non fondée en droit ou en faits. Young Living peut également annuler une organisation de vente, en tout temps et pour toute raison, au moyen d'un avis de 30 jours.

Si votre organisation de vente est annulée, vous en serez avisé à l'adresse postale ou électronique au dossier ou par une autre méthode de communication déterminée pour vous joindre aux coordonnées figurant dans votre dossier. L'annulation entre en vigueur à la date d'émission de l'avis écrit. Lorsque vous recevez cet avis, vous devez immédiatement cesser de vous présenter comme un membre de Young Living et immédiatement remettre à cette dernière tous les biens de propriété intellectuelle et supprimer toute copie en votre possession, ces biens comprenant les Rapports, les listes d'équipes et leurs coordonnées. Si votre organisation de vente est annulée, vous pouvez demander de redevenir membre lorsque 12 mois se seront écoulés depuis l'annulation. Pour faire une nouvelle demande, vous devez envoyer une lettre au service responsable de l'éducation et du comportement des membres de Young Living (à l'adresse conduct@YoungLiving.com), dans laquelle vous expliquez les raisons pour lesquelles vous croyez que Young Living devrait vous permettre de diriger une organisation de vente. Young Living accueillera ou refusera votre demande à son entière discrétion.

14.4 ANNULATION VOLONTAIRE

Vous pouvez annuler votre Convention en tout temps et pour tout motif. Vous devez en aviser Young Living par écrit, en prenant soin d'indiquer votre signature, votre nom en caractères d'imprimerie, votre numéro de membre, votre adresse, votre NIP et votre numéro de téléphone.

Si vous annulez votre Convention de façon volontaire, vous pouvez devenir acheteur au détail ou un membre dans l'organisation de votre parrain original. Vous pouvez également demander à redevenir membre avec un nouveau parrain six (6) mois après votre date d'annulation.

14.5 EFFETS DE L'ANNULATION

Après l'annulation ou l'extinction, vous devez renoncer à tous vos droits aux avantages de membre, y compris l'équipe et toutes les futures commissions et primes résultant de leurs ventes. Après l'annulation, Young Living peut, à sa seule discrétion, conserver votre organisation de vente, la vendre, la rattacher au premier membre actif de l'équipe de soutien ou la dissoudre et la retirer de l'équipe du parrain.

15. Généralités

15.1 RETARDS

Young Living n'est pas responsable des retards et des manquements dans l'exécution de ses obligations en raison de circonstances qui échappent à son contrôle. Cela peut comprendre les cataclysmes, les grèves, les perturbations du travail, les émeutes, les guerres, les incendies, les inondations, les décès, la réduction ou l'interruption d'une source de marchandises, les ordonnances et décrets gouvernementaux, etc.

15.2 VALIDITÉ PARTIELLE

Si l'une quelconque des dispositions de la Convention, dans sa forme actuelle ou modifiée, est jugée invalide ou inexécutoire pour quelque raison que ce soit, seules les parties invalides de la disposition seront retirées. Les autres modalités et conditions demeureront entièrement en vigueur et seront interprétées comme si ces dispositions invalides ou inexécutoires n'avaient jamais fait partie de la Convention. Young Living interprétera la Convention afin de servir le mieux possible ses intérêts commerciaux.

15.3 RENONCIATION

Young Living ne renonce jamais à son droit d'exiger le respect de la Convention ou de la législation et de la réglementation régissant les pratiques commerciales. Bien que Young Living tente de faire exécuter la Convention de façon uniforme, l'omission de faire respecter l'une ou l'autre des dispositions de la Convention à votre égard ne constitue pas une renonciation de la part de Young Living à faire appliquer ces dispositions. Dans de rares circonstances, Young Living renoncera à appliquer une politique, et en pareil cas, l'un de ses représentants autorisés vous communiquera ces renoncements par écrit. La renonciation ne s'appliquera d'ailleurs qu'à cette situation précise.

15.4 CARACTÈRE INDICATIF DES TITRES DE RUBRIQUES

Les titres et les en-têtes de ces Politiques et Procédures servent uniquement à titre de référence; ils ne constituent pas des conditions importantes de la Convention et ne doivent pas être perçus comme tels.