

POLITIQUES & PROCÉDURES

Politiques & Procédures applicables aux distributeurs d'Organo Gold – CANADA – Français

I. INTRODUCTION.....	4
II.CODE DE CONDUITE	4
III.OBLIGATIONS DE LA SOCIETE	5
IV. OBLIGATIONS DES DISTRIBUTEURS	5
V. DEFINITIONS.....	6
VI. STATUT DE DISTRIBUTEUR	8
A) STATUT D'INDEPENDANT	8
B) CONDITIONS NECESSAIRES A LA CANDIDATURE	9
C) TRAITEMENT DES CANDIDATURE	9
D) FAUSSE INSCRIPTION	9
E) NUMERO D'IDENTIFIANT	9
F) FAIRE DES AFFAIRES EN TANT QUE (DBA, PAR SON ABREVIATION EN ANGLAIS)	9
G) DISTRIBUTEUR AUX ENTITES MULTIPLES.....	10
H) DUREE DU STATUT DE DISTRIBUTEUR.....	10
I) CHANGEMENT DE PARRAIN OU DE PLACEMENT	10
J) VENTE OU LE TRANSFERT DU STATUT DE DISTRIBUTEUR.....	11
K) DISSOLUTION DU MARIAGE OU DE L'ENTREPRISE	12
L) BENEFICIAIRES	12
M) DROITS DE PARRAINAGE ET RESPONSABILITES	13
N) STATUT DE DISTRIBUTEUR INTERNATIONAL	13
O) DEVELOPPEMENT DE NOUVEAUX MARCHÉS	13
P) ORPHELINS	14
Q) FRAIS ANNUELS D'ADMINISTRATION DE COMPTE	14
R) ANNULATION VOLONTAIRE	14
S) RESILIATION INVOLONTAIRE.....	14
VII. PRODUITS & SERVICES DE LA SOCIETE	15
A) COMMANDER	15
B) PROGRAMME DE LIVRAISON AUTOMATIQUE	16
C) PROGRAMME DESTINE A LA CLIENTELE DE VENTE AU DETAIL.....	16
D) L'ABSENCE DE PAYEMENT	17
E) RELATIONS ENTRE LES EMPLOYES DE LA SOCIETE ET LES DISTRIBUTEURS	17

F) EXPEDITION ET MANUTENTION	18
G) RUPTURE DE STOCK.....	18
H) LES ECHANGES DE PRODUITS.....	18
I) RACHATS AU DISTRIBUTEUR (RACHAT)	19
J) REMBOURSEMENTS DESTINES A LA CLIENTELE DE VENTE AU DETAIL.....	19
K) REMBOURSEMENTS DESTINES AUX CLIENTS PERSONNELS	19
L) PROCEDURES EN CAS DE RETOUR.....	20
M) RESPONSABILITE DU FABRICANT ET ASSURANCE DE LA SOCIETE.....	20
VIII. COMPENSATION FINANCIERE	21
A) QUALIFICATIONS & PAYEMENTS.....	21
B) FRAIS RELATIFS AU PAYEMENT DES COMMISSIONS	21
IX. RESTRICTIONS	22
A) REPRESENTATIONS : LES DISTRIBUTEURS.....	22
B) PUBLICITE	22
C) LA PUBLICITE SUR INTERNET	24
D) LE POLLUPOSTAGE	25
E) DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS DE LA PART DES MEDIAS	26
F) MARQUE, RENSEIGNEMENTS EXCLUSIFS ET SECRETS COMMERCIAUX	26
X. ACCORD DE NON-CONCURRENCE.....	28
XI. MESURES DISCIPLINAIRES.....	28
XII. TRADUCTIONS EN LANGUES ETRANGERES	29
XIII. DECLARATION DE CONFIDENTIALITÉ	29
XIV. INDEMNITE	30
XV. PRESEANCE LEGALE	30
XVI. MODIFICATIONS DU PROGRAMME	30
XVII. PROVISION DE NON-DÉSISTEMENT	30
XVIII. EXECUTION DES POLITIQUES	30
XIX. ARBITRAGE.....	30
XX. LOI APPLICABLE, JURIDICTION & LOCALITE DE LA JURIDICTION	31
XXI. POUR NOUS JOINDRE	31

I. INTRODUCTION

Bienvenue dans le monde d'Organo Gold.

Nous sommes heureux de vous savoir en route sur un chemin qui pourrait bien changer votre vie. Bien que simple, la route ne sera pas nécessairement facile. Votre réussite en tant que Distributeur Organo Gold sera directement liée à la qualité des relations que vous entretenez avec votre clientèle, les distributeurs parrainés et Organo Gold (ci-dessous dénommé par la Société). Une présentation claire et compréhensible des politiques et des procédures (P&P) mises en place par la Société fait en sorte que ces relations vitales soient harmonieuses et veille à ce que l'égalité des chances et l'équité prévalent pour tous ceux qui souhaitent nous rejoindre.

En tant que distributeur indépendant, vous vous engagez à respecter l'esprit ainsi que ce présent document nommé P&P. L'adhésion aux P&P vous aidera à fournir un service authentique et de qualité, ce qui vous permettra par la suite de maximiser votre succès et vos récompenses.

Les P&P de la Société font parties intégrantes du formulaire de Candidature et d'Entente dédié aux Distributeurs indépendants. Une fois cette demande acceptée par la Société, l'Accord d'entente entre le Distributeur indépendant et la société se constitue de ce dernier et du Programme de compensation d'Organo Gold ainsi que tout autre document intégré au dossier en référence. Le but de l'accord est d'autoriser une personne à devenir un Distributeur indépendant de la Société et de faire connaître les devoirs de chacun, les responsabilités et les obligations de toutes les parties.

Vous confirmez cet accord chaque fois que vous recevez le paiement d'un boni ou commission d'Organo Gold ou passez une commande en gros. C'est parce que nous sommes impatients de voir votre réussite que nous vous présentons ce document intitulé P&P et nous vous invitons à le suivre à la lettre et en entier.

II. CODE DE CONDUITE

Tout d'abord, Organo Gold est construit sur trois principes : l'intégrité, l'édification et la confiance. Qu'il s'agisse de vos clients, vos collègues distributeurs ou la Société, vous devez toujours pouvoir mettre en situation et vous attendre à recevoir tous les principes qui précèdent. Toutes les activités seront régulées en fonction des P&P. Une puissante synergie va se développer lorsque vous appliquerez les P&P avec bon sens et camaraderie. Tout ce qui porte atteinte à ce principe devra être traité immédiatement, d'abord en amont par votre organisation, puis par la Société si nécessaire. Aucun manquement à ces principes ne sera toléré.

Une candidature pour devenir un Distributeur indépendant de la Société exige que le demandeur soit d'accord pour faire des affaires selon les critères stipulés ci-dessous dans le Code de conduite. Ce code garantit des normes élevées d'intégrité et de professionnalisme tout au long du réseau des Distributeurs indépendants de la Société et protège l'image globale des affaires de la Société.

III. OBLIGATIONS DE LA SOCIÉTÉ

Les distributeurs ont le droit de s'attendre à ce que la Société opère en conformité avec les lois et les pratiques qui régissent les affaires en général et à ce qu'elle agisse en fonction du réseau du secteur de la commercialisation. Les rapports fiduciaires qui supposent une confiance entre les distributeurs et la Société sont fragiles et la Société, en tant que gestionnaire principal de cette relation, a l'obligation d'être juste et équitable envers tous.

A) LA SOCIÉTÉ DEVRA:

- 1) Se conduire de manière éthique et professionnelle;
- 2) Traiter les commandes et expédier des produits en temps opportun;
- 3) Informer les distributeurs sur l'organisation et le volume requis pour gérer les activités commerciales;
- 4) Indemniser les distributeurs en conformité avec le plan de compensation approuvé;
- 5) Administrer sa politique de façon équitable, sans préjugé ni faveur et en protégeant l'intérêt de tous les distributeurs;
- 6) Fournir une assurance responsabilité applicable sur ses produits lorsqu'ils sont utilisés conformément aux instructions inscrites sur l'étiquette et commercialisés en conformité avec le programme de commercialisation approuvé.

B) LA SOCIÉTÉ:

- 1) Ne garantit pas le succès;
- 2) Ne fournit pas de commission en cas de recrutement d'une troisième partie;
- 3) Ne tolère aucune pression faite par les distributeurs qui souhaitent acheter de grandes quantités de stocks;
- 4) N'autorise pas les allégations erronées et trompeuses faites sur un produit, cela quelles que soient leurs formes;
- 5) Ne tolère pas le sur-approvisionnement sur les produits en les critères d'éligibilité en vue d'obtenir une compensation financière;
- 6) Ne conseille pas les Distributeurs pour satisfaire les critères du Plan de Compensation;
- 7) Ne résilie pas ou ne suspend pas les distributeurs sans procédure régulière;
- 8) Ne colporte pas l'idée selon laquelle il existe un substitut au travail.

IV. OBLIGATIONS DES DISTRIBUTEURS

A) LES DISTRIBUTEURS DEVRONT:

- 1) conduire leurs affaires de manière éthique et professionnelle;
- 2) s'assurer de bien comprendre que la réussite tirée du plan de compensation de la Société se base sur les ventes au détail plutôt que sur le recrutement;
- 3) représenter le plan de compensation financière uniquement tel que spécifié par la Société;
- 4) se conformer aux lois et aux règlements liés à la protection des consommateurs;
- 5) fournir une véritable formation ainsi que motiver et soutenir les distributeurs dans leur organisation.

B) LES DISTRIBUTEURS NE DOIVENT PAS:

- 1) s'engager dans des affaires trompeuses, illégales ou contraires à l'éthique ou dans des techniques de recrutement (y compris les parrainages croisés ou le recrutement);
- 2) exercer une grande pression sur la vente ou les pratiques de recrutement;

- 3) communiquer des allégations trompeuses pour vendre plus ou communiquer de fausses garanties concernant la Société ou ses produits;
- 4) parrainer ou recruter des mineurs ou des personnes qui ne sont pas capables de prendre des décisions en toute connaissance de cause;
- 5) mener des activités commerciales dans les pays autres que ceux approuvés par la Société ;
- 6) dénigrer, rabaisser ou faire des remarques négatives au sujet de la Société, de ses distributeurs, de ses produits, du plan de compensation, des dirigeants, des administrateurs ou des employés;
- 7) tenter en aucune manière la violation ou le contournement de la politique de l'entreprise, que ce soit dans l'esprit ou dans l'acte.

V. DÉFINITIONS

L'ensemble des distributeurs indépendants sera en mesure de mieux comprendre la politique de la Société en comprenant les termes de base couramment utilisés dans la littérature de la Société, les P&P et/ou les présentations publiques.

- A) Actif :** un distributeur est considéré comme actif quand ils génèrent 50 VP en volume de produits en provenance de ses affaires personnelles dans le mois en cours ou au cours du mois qui précède.
- B) Auto-expédition :** une commande prédéterminée est traitée systématiquement sur une base périodique, en utilisant une méthode de paiement pré-approuvée et déposée auprès de la Société. Dans certains pays, une commande auto-expédiée n'est pas requise pour être admissible au Programme de compensation d'Organo Gold.
- C) Période de commission :** veuillez trouver ci-dessous la période utilisée pour calculer les commissions, soit de façon hebdomadaire, soit mensuelle.
 - 1) Commission hebdomadaire — définie comme suit : du lundi à 0 h (minuit) au dimanche à 23 h 59 min 59 s, heure du Pacifique aux États-Unis, en tenant compte de l'heure d'été. Par conséquent, la date limite de commissions hebdomadaire peut varier d'une heure dans les zones ne respectant pas l'heure avancée en vue de la période d'été.
 - 2) Commission mensuelle - définie à partir du premier (1er) jour du mois civil à minuit jusqu'au dernier jour du mois civil à 23 h 59 min 59 s, heure du Pacifique aux États-Unis, en tenant compte de l'heure d'été. Par conséquent, la date limite des commissions mensuelles peut varier d'une heure dans les zones ne respectant pas l'heure avancée en vue de la période d'été.
- D) Volume de commissionnement (VC) :** la valeur en point attribuée à chaque produit vendu sur lesquels les commissions sont payées. Les aides à la vente n'ont pas de VC.
- E) Compression : aux fins du calcul de commission seulement.** Si un distributeur ne parvient pas à se qualifier pour les commissions ne faisant pas partie de l'équipe double car il n'a pas réussi à atteindre le volume personnel (VP) ou le seuil du groupe de volume personnel (GVP) publié dans le Plan de Compensation d'Organo Gold, toute valeur de point (VP) générée par le distributeur sera accumulée (ou ajoutée au VP du placement de son parrain) pour cette période de commission mensuelle seulement. La compression se fait sur une base mensuelle, lorsque les rangs de qualifications ont été déterminés.
- F) Faire des affaires en tant que / « Doing Business As » (DBA, en anglais) :**
Tous les distributeurs qui souhaitent participer au Plan de compensation d'Organo Gold doivent s'inscrire

en remplissant « le Formulaire de candidature de distributeur indépendant » en tant qu'individu. Une fois la demande initiale acceptée par la Société, si le distributeur souhaite exploiter son statut de distributeur en utilisant un nom commercial, qu'il soit propriétaire unique, en partenariat, une société, ou toute autre forme, il doit remplir un formulaire dénommé « un Distributeur faisant des Affaires en tant que » (DBA) et le soumettre avec la documentation requise auprès d'Organo Gold pour approbation. Organo Gold se réserve le droit de prélever des frais s'élevant à 100,00 \$CAD, y compris des frais liés aux pénalités et des frais administratifs, à tout distributeur qui tente d'enregistrer un nom d'entité fictif qui n'appartient pas à une entité légale et de bonne foi se soumettant aux réglementations canadiennes.

- G) Équipe en aval :** l'organisation d'un distributeur, y compris ceux qui sont directement ou indirectement parrainés par un distributeur et continuent le long de la chaîne de parrainage par le biais des niveaux et des branches infinis.
- H) Première ligne :** n'importe quel premier niveau de distribution, qu'il soit directement ou indirectement parrainé.
- I) Ménage :** les conjoints et les proches et les personnes à charge résidant à la même adresse.
- J) Identification :** Numéro unique attribué aux distributeurs et utilisé pour le suivi des ventes et des achats ainsi qu'au recrutement de distributeurs dans l'organisation. Dans le cas de la clientèle de produits aux détails, le numéro est utilisé pour le suivi de leurs achats pour une consommation personnelle. Les clients de produits aux détails et les distributeurs doivent indiquer ce numéro dans toutes leurs correspondances et dans toutes les relations avec la Société.
- K) Branche :** Une seule ligne de parrainage à partir d'un distributeur, depuis la première ligne jusqu'à des niveaux infinis.
- L) Rapport d'activité/Déclaration de vente mise à jour :** le rapport comptable fourni par la Société suit les activités de ventes en réseau. Cette information est disponible au service de soutien au distributeur
- M) Rang payé :** Le paiement réel en fonction du classement auquel un distributeur est admissible grâce au Programme de compensation d'Organo Gold pendant une période donnée de commissions. Cela peut ou peut ne pas correspondre au pin (la reconnaissance) et au classement du distributeur (voir ci-dessous)
- N) Rang de classement (Pin Rank):** Aux fins de la reconnaissance, le plus haut rang qu'un distributeur peut atteindre.
- O) Volume de qualification personnelle (VQP) :** la valeur associée à un produit pour avancer d'un ou plusieurs rangs et seulement en vue d'être qualifié. Cette valeur est universelle et n'est pas dépendante ou reliée à une devise.
 - 1) Volume personnel (VP) : Le VP généré directement par un distributeur donné, y compris les achats personnels et les ventes à la clientèle de produits aux détails.
 - 2) Volume groupé personnel (PGV) : Le total des VP d'un distributeur et celui de son organisation en aval.
- P) Orphelin :** Un candidat sans parrain.
- Q) Qualifié/admissible :** lorsqu'un distributeur atteint le volume des ventes hebdomadaires ou mensuelles et lorsque l'organisation nécessite de générer des commissions.
- R) Distributeur :** une personne actuellement autorisée à acheter des produits à prix de gros, de revendre les produits, de parrainer d'autres distributeurs dans l'organisation pour qu'ils puissent faire de même, et qui participe au Plan de Compensation d'Organo Gold.
- S) Clientèle de produits aux détails :** les consommateurs qui achètent des produits à usage personnel sur une base occasionnelle ou régulière, mais qui ne participent pas au Programme de compensation. Les commandes des clients de produits détaillés sont traitées à un prix de détail suggéré et déterminé directement par Organo Gold. Toutes les commandes des clients de produits détaillés, y compris les commandes auto-expédiées,

contribuent au VP du distributeur par l'intermédiaire duquel les commandes sont passées. Les clients de produits détaillés ne sont pas autorisés à revendre le produit.

- T) Client personnel :** les consommateurs qui achètent des produits à usage personnel sur une base occasionnelle ou régulière directement auprès d'un distributeur, mais ne participent pas au Plan de Compensation. Les commandes émises par les clients personnels sont expédiées ou livrées directement par le distributeur, qui s'occupe également de tous les retours. Les clients personnels ne sont pas autorisés à revendre le produit.
- U) Parrain :** un distributeur qui recrute personnellement une autre personne en tant que distributeur.
- V) Placement :** le distributeur qui est placé directement sous un autre distributeur au sein de l'organisation d'équipe double. Cela renvoie aussi à la position d'un distributeur au sein de l'arbre de l'organisation d'équipe double.
- W) Équipe en amont :** la ligne de parrains qui relie un distributeur à la Société et qui, sous réserve des ventes de qualification, peut toucher des commissions sur les activités de vente de ce distributeur. L'équipe en amont est basée sur le parrainage ou le placement.
- X) La règle de 70 % :** la règle stipulant que, lorsqu'un distributeur commande des produits, c'est qu'il certifie qu'il a vendu plus de 70 % des produits déjà achetés avant de formuler une nouvelle commande. Selon cette règle, tous les produits certifiés comme vendus ne sont pas admissibles au rachat.

VI. STATUT DE DISTRIBUTEUR

Le statut de distributeur ne constitue pas la vente d'une franchise ou d'un partenariat de distribution. La seule obligation pour devenir un distributeur renvoie à l'achat d'une trousse de départ (Starter Kit), qui comprend les informations nécessaires pour faire des affaires efficaces et l'obligation de se conformer à l'éthique. Une personne sera d'abord amenée à utiliser un statut en utilisant son nom personnel. Si un distributeur le désire et satisfait aux exigences énumérées ci-dessous, la Société peut permettre au distributeur d'opérer son compte en utilisant un nom commercial. Un distributeur ne peut avoir qu'un seul statut de distributeur, qu'il soit exercé sous le nom d'une personne ou d'une entité commerciale.

A) STATUT D'INDÉPENDANT:

- 1) Les distributeurs sont des entrepreneurs indépendants.
- 2) La décision d'un distributeur d'approuver et de conclure le présent accord ne crée en aucun cas, pas même sous la revendication du distributeur, l'existence de n'importe quelle façon, forme, état, parties dans une relation employeur/employé, agence, partenariat, franchise, ou une relation de joint-venture entre la Société et le Distributeur.
- 3) Les distributeurs doivent respecter toutes les lois, les règles et les règlements relatifs à l'acquisition, la réception, la détention, la vente, la distribution et la publicité des produits de la société et des opportunités de revenus.
- 4) Les distributeurs sont responsables de déclarer et de payer des taxes ou des frais associés à leur activité indépendante liée à Organo Gold.
- 5) Les distributeurs sont responsables de fournir des périphériques et des outils nécessaires à l'exploitation de leur entreprise Organo Gold, comme le téléphone, le transport, les services professionnels, du matériel de bureau, des fournitures de bureau, et une assurance responsabilité civile générale.
- 6) Les distributeurs sont responsables de fournir leur propre local commercial et de déterminer leurs propres heures de travail.

B) CONDITIONS NÉCESSAIRES A LA CANDIDATURE:

- 1) Les candidats doivent avoir au moins 18 ans et doivent être autorisés à travailler dans leur province de résidence.
- 2) Les candidats s'engagent à respecter les P&P officielles de la société et garantissent qu'ils comprennent les conditions nécessaires pour une compensation prévues par le plan de compensation Organo Gold.
- 3) Un candidat qui remplit une demande pour devenir un distributeur de la Société accepte de recevoir des communications électroniques de la part de la Société, ce qui inclut sans se limiter à, les courriers électroniques et les SMS.
- 4) À titre informatif, les conditions sur les termes du fonctionnement et de l'accord pour devenir un distributeur sont intégrées à la présente et font partie des P&P.

C) TRAITEMENT DES CANDIDATURE :

- 1) La Société se réserve le droit d'accepter ou de rejeter une demande et n'est pas tenue d'offrir un motif de rejet.
- 2) Le parrain et le demandeur sont les seuls responsables de la remise en bonne et due forme du formulaire de Candidature et Accord de distributeur indépendant auprès d'Organo Gold. La Société rejettera toutes les demandes incomplètes ou erronées, et n'est en aucun cas tenue de notifier ni la requête ni le parrain d'un rejet.
- 3) Si une candidature est présentée par télécopieur ou par Internet via le site Web Organo Gold, la réplique d'un Site Web ou par le soutien administratif d'un distributeur, un formulaire de candidature original ne doit pas être soumis, sauf si requis par la Société.
- 4) Les candidatures téléphoniques peuvent être autorisées temporairement à la discrétion de la société. Pour valider une candidature par téléphone, un fax ou un courrier par la poste doit être reçu par la Société dans les 7 jours. Sinon, le compte sera automatiquement annulé. À sa discrétion, la Société peut choisir de transférer le compte à un statut de client de vente au détail.

D) FAUSSE INSCRIPTION :

- 1) Soumettre un formulaire de candidature et accord de distributeur indépendant auprès d'Organo Gold au nom d'une personne sans l'autorisation de cette personne et sans une signature de bonne foi est illégal et strictement interdit, de même que la soumission ou l'encouragement à soumettre des informations fausses ou non valides dans un formulaire de candidature et accord. Une personne qui fournit de faux renseignements dans leur formulaire de candidature et accord, ou encourage quelqu'un à le faire subira une résiliation de son compte par la Société et perdra tous les droits relatifs à son statut de distributeur. Un tel cas pourra déboucher sur des conséquences juridiques, pénales et/ou civiles.

E) NUMÉRO D'IDENTIFIANT:

- 1) Un numéro d'identifiant unique (ID) sera automatiquement émis au distributeur lors de l'inscription et devra être utilisé si vous souhaitez inscrire d'autres distributeurs et commander de produits.
- 2) Les clients de vente au détail auront un numéro d'identification distinct, et devront les utiliser lorsque produits.
- 3) Les numéros d'identification de client et de distributeur doivent être mentionnés dans toute correspondance avec la Société.

F) FAIRE DES AFFAIRES EN TANT QUE

(DBA, PAR SON ABREVIATION EN ANGLAIS) :

- 1) Les distributeurs ne peuvent exploiter leur pouvoir de distribution qu'en utilisant leur nom personnel et utilisant un nom commercial enregistré ou un nom de personne morale lors de la soumission de la requête par le demandeur/distributeur et l'acceptation par la Société d'un formulaire DBA concomitants ou postérieurs à la présentation du formulaire de Candidature et Accord pour devenir un distributeur indépendant sous le nom de l'individu.
- 2) Tous les documents DBA doivent être faits au sein du pays d'inscription.
- 3) La Société se réserve le droit de suspendre, sans préavis, tous les comptes qui ne respectent pas le protocole DBA en bonne et due forme, en attendant la réception de la documentation appropriée.
- 4) À titre informatif, les conditions sur le formulaire de DBA sont intégrées à la présente et font partie du présent P&P.

G) DISTRIBUTEUR AUX ENTITÉS MULTIPLES :

- 1) Un individu ou un ménage ne peut faire partie que d'une seule entité de distribution, que ce soit sous son nom personnel ou sous un nom commercial.
- 2) Un ménage (époux ou conjoints de fait ou autres personnes à charge résidant à l'adresse de vente) ne peut pas avoir plusieurs activités distinctes de distribution.
- 3) Les locataires individuels qui paient un loyer, ou les membres adultes de la famille qui sont indépendants (c.-à-d. un adulte qui n'est pas considéré comme une personne à charge à des fins fiscales, les conjoints non compris) ne sont pas considérés comme faisant partie du ménage du distributeur et peuvent être inscrits en tant que distributeurs distincts, mais doivent s'inscrire personnellement par le biais du distributeur d'origine résidant à cette adresse.
- 4) Si plusieurs comptes sont trouvés, la Société se réserve le droit d'annuler le(s) compte(s) le(s) plus récent(s) sans notifier préalablement le distributeur. Aucun remboursement ne sera émis pour les trousseaux de départ achetées pour des comptes ultérieurs (y compris le compte d'un conjoint). La Société se réserve le droit de décider ou non du transfert du compte d'origine en aval inscrit au titre des comptes ultérieurs.
- 5) Un Distributeur qui encourage le réseau situé en aval à maintenir plusieurs entités ou qui inscrit des distributeurs déjà inscrits sous un autre distributeur (recrutement croisé) sera passible de mesures disciplinaires allant de mesure sur leur statut de distributeur, jusqu'à l'annulation involontaire de leur compte.

H) DURÉE DU STATUT DE DISTRIBUTEUR :

- 1) La durée du Statut de Distributeur est d'un an, débutant à la date à laquelle la demande a été acceptée par la Société.
- 2) Un distributeur pourra rester admissible lors du renouvellement de son Statut de Distributeur tant qu'il/elle reste en conformité avec les P&P et d'autres règles et règlements établis par la Société. Les distributeurs qui ne souhaitent pas renouveler leur statut ne pourront pas présenter une nouvelle demande pour obtenir un nouveau poste pendant six (6) mois après avoir été retiré du système.
- 3) Pour rester actif, un distributeur doit générer un minimum de 50 VP en un mois civil.
- 4) Pour être admissible à percevoir une compensation financière en vertu du Plan de Compensation de la Société, le distributeur doit être actif et doit pouvoir se soumettre aux exigences de qualification mensuelle/ ou hebdomadaire.

- 5) La Société se réserve le droit de retirer du système les Distributeurs qui sont inactifs pendant une période de douze (12) mois consécutifs. Toute personne personnellement parrainée dans leur lignée descendante (downline) durant leur statut de Distributeur restera dans l'organisation du Parrain du Distributeur. La compression pour les commissions Unilevel s'appliquera en accord avec le plan de compensation.

I) CHANGEMENT DE PARRAIN OU DE PLACEMENT :

- 1) Pour protéger l'intégrité de toutes les organisations de commercialisation et afin de sauvegarder les efforts de tous les distributeurs, la Société décourage et n'autorise que rarement les changements de parrainage ou de placement.
- 2) Changement de parrain : les distributeurs qui souhaitent changer de parrain ont la possibilité d'annuler leur statut de distribution actuel et resteront inactifs pendant six (6) mois avant de pouvoir formuler une nouvelle demande en tant que distributeur du nouveau parrain de leur choix. La période de 6 mois d'inactivité commence à la réception et à l'acceptation par la Société de la lettre d'annulation du distributeur dûment signée.
- 3) Les modifications concernant le parrain doivent être présentées par écrit par le parrain au dossier et ajoutées au dossier, et doivent pouvoir répondre à tous les critères suivants : a) être envoyées dans les 3 jours ouvrables de la date d'inscription, b) rester dans la même ligne de parrainage que le parrain d'origine. Les changements de ligne de parrainage ne seront pas traités, c) inclure une mise à jour, dûment datée et signée de la Demande et de l'Accord du distributeur en cours de transfert, d) inclure les signatures de toutes les parties concernées, e) inclure un montant de CAD \$ 25 non remboursable de frais d'administration, selon la demande, pour mettre à jour les dossiers de l'entreprise. Si le placement change, la demande doit répondre à tous les critères de modification de placement.
- 4) Les modifications de placement doivent être présentées par le parrain et par écrit puis ajoutées au dossier, et doivent répondre à tous les critères suivants : a) envoyer dans les trois jours ouvrables suivants la date d'inscription, b) rester dans la même branche d'équipe double (les modifications de droite à gauche ou de gauche à droite ne seront pas approuvées), c) être d'accord pour que le distributeur qui effectue une modification soit placé à la première position ouverte disponible en bas de la branche, d) inclure un montant de CAD \$ 25 non remboursable de frais d'administration, selon la demande, pour mettre à jour les dossiers de l'entreprise.
- 5) Lors de l'acceptation par la Société, le nouveau parrain ou le placement du distributeur transféré devient permanent.
- 6) Les autres parrains ou les autres demandes de changement de placement qui ne relèvent pas du champ d'application des modifications de parrain ou de placement tels que décrits dans les sections 3 et 4 ci-dessus doivent être accompagnés par des frais d'examen non remboursables de 100 (CAD \$). Ces frais non remboursables s'appliquent même si la demande est rejetée. La Société ne tiendra pas compte des modifications présentées plus de deux (2) semaines à compter de la date d'inscription.
- 7) Tous les changements de parrain ou de placement relèvent de l'entière discrétion et de l'approbation finale du Département de la Conformité, qui prendra une décision en tenant compte de l'intérêt général de l'organisation. Toutes les décisions sont finales.
- 8) Si les modifications sont approuvées, les ajustements ne seront pas traités pour les commissions versées précédemment.

J) VENTE OU LE TRANSFERT DU STATUT DE DISTRIBUTEUR :

- 1) Le statut de distributeur qui a atteint le rang de Saphir ou supérieur peut être vendu, transféré ou cédé (dans le même pays) uniquement avec l'approbation préalable de la Société, laquelle ne sera retenue ou retardée sans motif valable.
- 2) Le distributeur s'engage à donner à la Société le premier droit de refus pour l'achat de l'entité de distribution dans les mêmes conditions que l'offre initiale. Si la Société choisit de ne pas accepter, le parrain du distributeur aura la possibilité de faire une offre ou de trouver un acquéreur, selon les termes initiaux, dans un délai de 30 jours.
- 3) Toutes les transactions doivent maintenir l'intégrité de la généalogie de l'organisation.
- 4) Une vente/des frais de transfert de 100,00 (CAD\$) s'appliquent et doivent être présentés et accompagnés d'un acte notarié affidavit de transfert, d'une nouvelle demande et d'un accord pour le cessionnaire, et des pièces justificatives demandées par la Société.
- 5) Un projet de vente doit être fait par écrit et approuvé par la société. Jusqu'à ce que l'approbation écrite soit reçue, le cessionnaire ou l'acheteur n'est pas autorisé à faire des affaires en vertu de la concession. Les commissions continueront d'être versées sous le nom du distributeur d'origine jusqu'à ce que l'homologation soit accordée. Les commissions perçues en vertu de la concession ne seront pas rééditées sous le nom du cessionnaire ou de l'acheteur.
- 6) À titre informatif, les conditions de transfert de l'Affidavit sont intégrées à la présente et font partie de ce présent document des P&P.
- 7) Le cessionnaire ne doit avoir aucun intérêt dans une autre position ou un compte.
- 8) La société peut résilier le contrat de distribution si le vendeur/cédant ne satisfait à aucune des exigences décrites ci-dessus.

K) DISSOLUTION DU MARIAGE OU DE L'ENTREPRISE:

- 1) Si un mariage, une union de fait ou un partenariat d'affaires se dissolvent, les parties doivent notifier la Société par écrit en indiquant qui gardera le poste de distribution. L'avis doit comporter les signatures des deux parties.
- 2) Jusqu'à réception de cet avis, les commissions et les primes seront payables en conformité avec le formulaire d'Accord du Distributeur enregistré dans le dossier. La Société n'interviendra en aucun cas dans la résolution des conflits ou dans le partage des commissions et des primes entre les époux en instance de divorce ou entre les membres d'entités en cours de dissolution.
- 3) Une fois la dissolution terminée, la deuxième partie pourrait avoir le droit de s'inscrire en tant que nouveau distributeur sous le parrain de son choix et sur présentation d'un fonctionnement et d'un accord dûment remplis s'il ou elle reste en règle avec la Société.

L) BÉNÉFICIAIRES:

- 1) Lors du décès ou lors d'une invalidité, les avantages du présent accord s'appliquent aux héritiers ou aux ayants droit du distributeur et les obligations et les avantages de ce P&P devraient s'appliquer aux successeurs respectifs, à l'issue d'un nouveau fonctionnement et d'un nouvel accord sur le statut de distributeur.
- 2) En cas de décès, le bénéficiaire désigné doit fournir à la Société une copie certifiée conforme de la volonté et du testament final (ou de la décision d'homologation, en l'absence d'un testament) le cas échéant, accompagné d'une copie certifiée conforme du certificat de décès.

- 3) Dans le cas d'une homologation étendue, les distributeurs légaux du distributeur décédé doivent contacter la société pour discuter des démarches à suivre. En l'absence de toute instruction, toutes les communications et les paiements seront effectués conformément au fonctionnement initial.

M) DROITS DE PARRAINAGE ET RESPONSABILITÉS :

- 1) Les distributeurs ont le droit de parrainer d'autres personnes au sein des territoires autorisés. Seul Organo Gold pourra déterminer et annoncer les territoires où il est autorisé à mener des activités commerciales Organo Gold.
- 2) Les parrains doivent satisfaire à l'obligation selon laquelle ils doivent exercer des fonctions de supervision et de formation de bonne foi sur la commercialisation des produits et sur le programme de prestation.
- 3) Les parrains ne doivent pas formuler d'allégations exagérées concernant d'éventuelles récompenses financières lors de la présentation commerciale. Révéler et montrer les paiements reçus des commissions est considéré comme une revendication de revenu et est interdit.
- 4) Les parrains se doivent de souligner en tout temps que la portée et la réussite du programme de commercialisation de la société varient d'un distributeur à un autre et dépendent des efforts personnels, y compris, mais sans s'y limiter, aux compétences et au temps consacré au développement de l'entreprise. Les distributeurs sont rémunérés uniquement sur la vente des produits qu'ils vendent et ceux vendus par leur organisation en aval. Le simple fait de parrainer un nouveau distributeur ne génère aucune indemnité.
- 5) Le but ultime de la Société Organo Gold est de vendre des produits aux consommateurs finaux, ce qui doit être souligné à chaque fois que l'on présente la Société.
- 6) Les parrains devront s'abstenir de parler des marques concurrentes de façon négatives, dénigrantes, ou de manière illégale, ou d'évaluer les entreprises négativement ou de façon désobligeante.

N) STATUT DE DISTRIBUTEUR INTERNATIONAL :

- 1) Les distributeurs peuvent seulement faire des affaires dans les pays où la Société annonce officiellement qu'ils sont autorisés à le faire. Cela comprend la prospection, la création ou la génération de l'intérêt de consommateurs potentiels et la vente de produit. En outre, en raison de différentes exigences en matière d'étiquetage et de conformité d'un pays à un autre, un produit provenant d'un autre pays ne peut être vendu ou livré dans ce pays. Afin de protéger l'intégrité de la Société ainsi que l'organisation, les violations de cette politique ne seront pas tolérées.
- 2) Les conditions requises pour la conduite des affaires diffèrent d'un pays à un autre pays, aussi les distributeurs ne doivent pas présumer que les exigences en matière de statut de distributeur sont les mêmes partout dans le monde. Les distributeurs qui souhaitent participer à d'autres entreprises internationales Organo Gold devront communiquer avec leur bureau local pour obtenir des instructions.
- 3) Les distributeurs sont soumis aux politiques et aux procédures établies par la Société dans chaque pays.
- 4) Les distributeurs doivent utiliser les canaux de distribution autorisés lorsqu'ils créent leurs organisations commerciales.

O) DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX MARCHES :

- 1) Les distributeurs ne peuvent pas importer, exporter ou distribuer individuellement des produits ou des outils de développement d'affaires dans n'importe quel pays.

- 2) La Société détient la responsabilité exclusive de contacter et de traiter avec les organismes gouvernementaux ou juridiques dans le but d'initier le processus d'approbation pour introduire des produits Organo Gold dans chaque pays. Malgré l'enthousiasme du distributeur et de bonnes intentions, le contournement de cette politique pourrait avoir des effets néfastes sur la capacité de la Société à exercer ses activités. Par conséquent, les tentatives de vente dans les pays qui ne font pas partie de la liste de pays officiellement ouverte par Organo Gold entraîneront des sanctions, jusqu'à, et y compris, la résiliation immédiate du statut de distributeur.
- 3) Les distributeurs comprennent que mener une activité de pré-lancement dans un pays qui ne fait pas partie de la liste de pays officiellement ouverte par Organo Gold va à l'encontre de la politique de la Société et peut être illégal dans certains pays.
- 4) Ceux qui transgressent cette politique pourraient devoir se soumettre à la législation en vigueur dans ce pays, subir une cessation de leur statut de distributeur et faire l'objet de poursuites civiles et/ou pénales afin de compenser la Société d'éventuels dommages.

P) ORPHELINS:

- 1) Les commandes en provenance de toute personne n'ayant pas de parrain ne seront pas acceptées.
- 2) Si la Société reçoit des demandes du public au sujet de ses produits et des occasions favorables qui existent, elle tentera de vérifier si ce contact est le fruit des efforts de parrainage provenant d'un distributeur et dans l'affirmative, la partie qui cherche à obtenir des informations sera renvoyée vers ce distributeur. D'autres demandes de renseignements en provenance de personne qui ont simplement entendu parler de la Société sans aucun contact découvrable avec un distributeur seront soumises à un distributeur actif conformément à la politique de la Société sur l'administration de la distribution.

Q) FRAIS ANNUELS D'ADMINISTRATION DE COMPTE:

- 1) Des frais annuels automatiques s'élevant à 49.95 (CAD \$) pour l'administration des comptes s'appliqueront à la date anniversaire du distributeur.

R) ANNULATION VOLONTAIRE :

- 1) Les Distributeurs peuvent annuler leur statut de Distributeur à tout moment avec une lettre signée et datée indiquant leur intention de mettre fin à leur Statut.
- 2) Toute organisation en lignée descendante (downline) affectée par la démission restera dans l'organisation du Parrain du Distributeur. La compression pour les commissions Unilevel s'appliquera en accord avec le Plan de Compensation.
- 3) Une fois qu'un compte est annulé, l'ex-distributeur ne pourra pas présenter une nouvelle demande afin d'obtenir un statut de distributeur et cela soit à titre individuel ou soit en tant que partie d'une entité, pendant six (6) mois à compter de la date d'annulation, à condition qu'il ou elle ait été en règle au moment de l'annulation volontaire.
- 4) Les comptes annulés ne seront pas rétablis à leur position initiale de placement ou de rang et cela dans n'importe quelle circonstance.

S) RÉSILIATION INVOLONTAIRE :

- 1) La Société peut mettre fin au statut d'un distributeur de façon immédiate et sans préavis, si une clause de l'Accord est violée, y compris les amendements qui peuvent être faits par la Société à sa seule discrétion.

- 2) Toute organisation en lignée descendante (downline) affectée par la résiliation restera dans l'organisation du Parrain du Distributeur. La compression pour les commissions Unilevel s'appliquera en accord avec le plan de compensation.
- 3) L'annulation prend effet à la date à laquelle un avis écrit est envoyé par la poste, par télécopieur ou par courriel à la dernière adresse connue du distributeur (physique ou électronique), ou lorsque le distributeur reçoit un réel avis d'annulation, selon la première éventualité.

VII. PRODUITS & SERVICES DE LA SOCIÉTÉ

L'objectif de la Société repose sur les ventes au détail destinées au consommateur final. Les Distributeurs doivent certifier que plus de 70 % des produits déjà achetés ont été vendus avant de passer une nouvelle commande de produits (ce qui est communément appelé la règle des 70 %). Des produits certifiés vendus en vertu de cette règle de 70 % ne sont pas admissibles au rachat. Les distributeurs peuvent faire l'objet de contrôle à tout moment et doivent pouvoir prouver les ventes au détail déclarées grâce à une documentation certifiée par écrit.

A) COMMANDER:

- 1) La Société acceptera uniquement les commandes de produits et de services passées par les distributeurs si un dossier sur le fonctionnement du statut de distributeur est valide.
- 2) Lorsque le distributeur passe une commande auprès de la Société, il doit utiliser les formulaires officiels de commande qui peuvent être téléchargés à partir du service de soutien au distributeur.
- 3) Les commandes sont acceptées par téléphone, télécopie, courrier ou par le biais de la section du distributeur accessible sur le site de la Société. Vérifier la bonne réception de la commande par la Société et veiller à ce que la commande soit reçue à temps pour respecter les délais pour les périodes de commissions hebdomadaires et mensuelles relèvent de la seule responsabilité du distributeur.
- 4) Sauf indication contraire, les produits et les services sont traités à prix de grossiste.
- 5) La Société a établi un prix de détail suggéré (PDS) de référence pour vendre un produit ou un service particulier aux clients. Le prix d'un produit ne peut être affiché en dessous du PDS.
- 6) La commande initiale ne peut excéder 1500 (CAD \$). Les commandes suivantes seront soumises à la vérification de la règle des 70 % et ne peuvent excéder 2500 (CAD \$) chacune. La Société se réserve le droit de ne pas vendre le produit à un distributeur si la vérification ne peut être faite.
- 7) La commande doit être accompagnée du paiement couvrant le montant total de la commande, l'expédition, le traitement de la commande et l'impôt.
- 8) Les paiements séparés doivent être inclus pour chaque commande passée.
- 9) Les distributeurs multiples ne peuvent pas combiner deux ou plusieurs commandes sur le même formulaire.
- 10) Les modes de paiement acceptés sont indiqués sur les formulaires de commande.
- 11) À sa discrétion, la Société peut demander au distributeur de présenter un formulaire d'autorisation de paiement par carte de crédit avant de traiter la commande. À titre informatif, les clauses du formulaire d'autorisation de paiement par carte de crédit sont intégrées dans le présent document.
- 12) Les commandes sont créditées à la période de commission reçue, à condition qu'un paiement approprié soit également reçu.
- 13) Pour qu'une commande puisse être créditée pendant une période de commission donnée, elle doit être

PASSÉE ET COMPLÉTÉE : 1) si, par courrier, téléphone ou télécopie - à la fin du dernier jour ouvrable avant la date limite de la période de commission (en général, pour les commissions hebdomadaires cela correspond au vendredi à la fin des heures d'ouverture de la Société (sauf jours fériés), ou 2) en ligne via le site Web du soutien administratif ou le site Web de la société – avant le dernier jour de la période de commission à 23 h 59 min 59 s, heure du pacifique. En cas de désaccord, l'horlogerie de la Société fera foi.

- 14) La Société corrigera toute erreur signalée et relative aux frais dans les 15 jours suivants, la date à laquelle la commande a été passée, mais ne sera pas responsable des erreurs ou omissions non déclarées dans les 15 jours qui suivent la commande.
- 15) Une fois qu'une Commande est passée, elle ne peut pas être annulée. Le Distributeur devra passer par des procédures de retour ou d'échange telles que décrites dans ce document. Les Clients de vente au détail doivent appeler le service de Soutien pour recevoir les instructions.
- 16) Les clauses sur le bon de commande sont intégrées dans ce Contrat pour votre référence.

B) PROGRAMME DE LIVRAISON AUTOMATIQUE :

- 1) Pour des raisons pratiques, la Société offre un Programme de Livraison automatique en vue de faciliter la gestion des inventaires du distributeur.
- 2) Les Distributeurs peuvent s'inscrire au Programme de Livraison automatique en mettant en place un profil d'auto-expédition par téléphone, par télécopieur ou en ligne grâce à leur soutien administratif.
- 3) Les commandes avec Livraisons Automatiques passées par le Distributeur sont traitées le 5 ou le 15 de chaque mois et, sous réserve de volume de traitement, les Distributeurs seront autorisés à spécifier l'une des deux dates de traitement ci-dessus. Les commandes avec livraison automatique seront envoyées dans les 5 jours ouvrables après la date de traitement de la commande.
- 4) Les Distributeurs peuvent modifier ou annuler leurs commandes automatiques à tout moment au cours du mois. Malgré ce qui précède, si une demande de modification ou d'annulation est reçue par la Société dans les deux (2) jours ouvrables avant la date d'expédition prévue, les changements entreront en vigueur le mois suivant.
- 5) L'Accord de Livraison Automatique est incorporé à ce P&P pour votre référence.

C) PROGRAMME DESTINÉS A LA CLIENTELE DE VENTE AU DETAIL :

- 1) Le programme destiné à la clientèle de vente au détail est conçu pour faciliter la communication et le service entre les distributeurs et leur clientèle.
- 2) La relation de base de ces transactions se situe entre le Distributeur et son client. Organo Gold est un grossiste tiers et joue seulement un rôle de service d'exécution.
- 3) Les distributeurs exploitent leurs affaires auprès de la clientèle de vente au détail en conformité avec toutes les règles, règlements, politiques et procédures établies par la Société.
- 4) Dans le cas d'un conflit avec un client de vente au détail, la résolution de ce conflit relève de la responsabilité du distributeur qui a vendu le produit. La Société peut intervenir en tant qu'intermédiaire (troisième partie) au cas où la résolution du conflit échouerait.
- 5) Les distributeurs comprennent que, si dans les 30 jours suivants l'achat direct de produits auprès de la Société, le client de vente au détail n'est pas satisfait des résultats pour une raison ou une autre, le client de vente au détail pourra contacter la Société afin de demander un échange ou un remboursement du montant de l'achat relatif au(x) produit (s) et à toutes les taxes applicables (frais d'expédition et de manutention exclus).

- 6) Les distributeurs doivent payer à la Société des frais liés au retour de produits ou à la rétro-facturation par carte de crédit d'un client de vente au détail. Si un client de vente au détail retourne un produit ou demande une rétro-facturation par carte de crédit, le distributeur accepte que la Société puisse débiter sur le paiement de la commission du distributeur toutes les dépenses raisonnables engagées et la commission ou les primes payées sur les produits retournés.
- 7) Les distributeurs reconnaissent que la Société se réserve le droit d'interrompre le service à un client de vente au détail, si ce dernier retourne plus de 50 % du total des achats sur une période de six mois ou souhaite obtenir une rétro-facturation par carte de crédit.
- 8) Les clients de vente au détail achètent des produits au prix de détail actuel suggéré (PDS) directement auprès de la Société. Les distributeurs perçoivent la différence entre le PDS et le prix de gros (résultat d'exploitation).
- 9) Les clients de vente au détail ne sont pas autorisés à parrainer toute personne physique ou morale, pour la revente des produits ou des services de la Société, ou pour la participation au programme de compensation Organo Gold.

D) L'ABSENCE DE PAYEMENT :

- 1) La Société se réserve le droit de lever des frais d'administration s'élevant à 42,00 (CAD) lorsque le paiement émis par la carte de crédit fournie comme méthode de paiement pour les produits et les services est rejeté, que ce soit une commande unique ou commande avec livraison automatique.
- 2) À la discrétion de la Société, le paiement des commissions peuvent être débités ou suspendus jusqu'à la résolution du problème.

E) RELATIONS ENTRE LES EMPLOYÉS DE LA SOCIÉTÉ ET LES DISTRIBUTEURS :

- 1) Afin de protéger les droits des distributeurs tout comme ceux des employés d'Organo Gold, tous les appels peuvent être enregistrés afin de servir de formation et la conformité.
- 2) Les employés de la Société sont formés à être courtois et professionnel dans leurs contacts avec les distributeurs et le public. Si un distributeur est traité avec irrespect par le personnel de la Société, il doit fournir un rapport sur la situation et le transmettre au Service de la conformité pour examen immédiat.
- 3) La Société s'attend à ce que les distributeurs démontrent les mêmes règles de courtoisie lorsqu'ils s'adressent au personnel de la Société par téléphone, par Internet ou en personne. Les employés de la Société ne devraient pas devoir subir un comportement abusif de la part des distributeurs. Si un employé sent qu'un tel comportement abusif se produit, il a pour instruction de mettre fin à la conversation poliment, d'écrire un rapport sur l'incident et de le signaler à un supérieur hiérarchique. Le rapport sera envoyé à l'agent exécutif compétent pour examen. Si les circonstances sont graves, l'offense faite par un distributeur peut faire l'objet d'une suspension immédiate ou de la résiliation de son (ses) compte (s).
- 4) Les distributeurs qui souhaitent faire reconnaître les services exceptionnels d'un employé sont encouragés à écrire des lettres de remerciements qui seront ajoutées au dossier de l'employé. La Société décourage l'offre de cadeaux faite par les distributeurs aux employés.
- 5) Pour éviter tout conflit d'intérêts, les distributeurs ne peuvent pas solliciter ou parrainer les employés de la Société en vue de leur participation à un programme, et cela, quel qu'il soit. Ces tentatives peuvent être considérées comme hostiles et peuvent entraîner la résiliation du statut de distributeur et/ou le renvoi de l'employé.

F) EXPÉDITION ET MANUTENTION :

- 1) L'entreprise enverra les produits commandés à l'adresse spécifiée par le distributeur.
- 2) Si une boîte postale B.P. (zones rurales uniquement), une poste restante, ou un autre mécanisme de livraison est utilisé à la demande du distributeur (par exemple en laissant le paquet dans un endroit désigné sans la réception en personne), la Société n'assume aucune responsabilité pour les colis perdus ou manquants.
- 3) Les distributeurs sont seuls responsables d'aviser la Société, par écrit, de tout changement d'adresse. Si la livraison échoue en raison d'une adresse non mise à jour ou incomplète, ou si le distributeur refuse le colis, les frais initiaux d'expédition devront être remboursés par le distributeur et des frais supplémentaires devront être payés pour la réexpédition du produit.
- 4) Les commandes reçues et postées du lundi au vendredi, en fin de semaine ou un jour férié, seront normalement expédiées le jour ouvrable suivant.
- 5) La société n'a pas de restrictions d'achat minimum lors d'une commande, mais des frais d'expédition minimum peuvent s'appliquer.
- 6) Toutes les commandes sont expédiées par service au sol et par l'intermédiaire du transporteur sous contrat avec la Société.
- 7) Les frais d'expédition sont soumis aux variations du marché, aussi les distributeurs sont encouragés à consulter leur service de soutien pour connaître les mises à jour concernant le fret.
- 8) Les distributeurs doivent signaler à la Société toute pénurie ou erreur de commande, et cela, dès la réception de la commande. Si un colis est endommagé pendant le transport, le distributeur doit refuser le colis et communiquer immédiatement avec la Société.
- 9) Si un distributeur pense qu'une commande est perdue, ce dernier doit attendre un minimum de sept (7) jours ouvrables avant de demander de l'aide ou un remplacement. Une trousse d'information de suivi est disponible auprès du service de soutien dédié au distributeur.
- 10) Toutes les commandes doivent être dûment remplies et accompagnées du paiement approprié. La Société n'est pas responsable des commandes en retard ou non traitées si les informations concernant la commande ou le paiement sont illisibles ou incomplètes, ou si le distributeur a joint un paiement insuffisant. La Société n'est pas responsable d'aviser le distributeur de retards pour cause d'informations incomplètes.
- 11) La Société ne sera pas responsable des retards de livraison dus à des circonstances qui sont indépendantes de sa volonté.

G) RUPTURE DE STOCK :

- 1) Si tous les produits sont temporairement en rupture de stock, le distributeur recevra un avis de rupture de stock au moment où il passe sa commande ou sur sa facture.
- 2) Les commandes en rupture de stock sont payées lorsque le volume commandé soumis à la commission est comptabilisé pour la période de commission correspondante.
- 3) Les commandes en rupture de stock sont toujours remplies au préalable et seront expédiées sans frais supplémentaires.
- 4) À sa discrétion, la Société peut substituer le contenu des paquets de produits préprogrammés avec des articles ayant une valeur de commission égale ou supérieure.

H) LES ÉCHANGES DE PRODUITS :

- 1) Les Distributeurs, ou les Clients de vente au détail peuvent échanger des produits dans les 45 jours suivant la date de facturation si les produits n'ont pas été ouverts, sont en bon état et en état de revente. Les

composants d'emballages des produits ne peuvent être échangés individuellement.

- 2) Se reporter à la section VII. L. pour les procédures de retour.

I) RACHATS AU DISTRIBUTEUR (RACHAT) :

- 1) Les aides à la vente et les produits qui n'ont jamais servi, qui sont fermés et qui sont revendables peuvent être retournés dans le cadre d'une demande de remboursement dans les 30 premiers jours après l'enregistrement de la demande sans effet sur le statut de distributeur, sauf dans la mesure où ledit volume retourné peut affecter le VP et/ou le VG dans le cadre des qualifications de rangs payés.
- 2) Lors de l'annulation ou de la résiliation du contrat de distribution, le distributeur peut retourner, pour se faire rembourser, les trousse d'affaires commerciales, les produits et les aides à la vente (a) qu'il ou elle a personnellement achetés auprès de la Société ; (b) qui est en état de revente. Tous les éléments qui ont été clairement identifiés au moment de la vente en tant qu'éléments non remboursables, abandonnés, ou qui sont des articles saisonniers considérés comme non revendables, et (c) qui ont été achetés dans les (1) un an avant la date d'annulation.
- 3) Pour être admissibles au remboursement, les trousse d'affaires commerciales ou les emballages des produits doivent être retournés au complet. Les composants individuels ne seront pas remboursés.
- 4) Lorsque la revente de la trousse d'affaires commerciales et/ou des produits et des aides à la vente est autorisée, le distributeur sera remboursé 90 % du coût net du (des) prix d'achat (s) d'origine (s) et ce remboursement s'effectuera en utilisant la même méthode qui a servi au paiement initial. Les frais d'expédition encourus au moment de l'achat ne seront pas remboursés. Si un distributeur a reçu une commission basée sur un produit qui a ensuite été retourné dans le cadre d'un remboursement, la Société peut (a) déduire du montant du remboursement toute commission qui a été payée sur la base de l'achat de ce produit ou (b) déduire le VP/VG applicable à partir du mois de commission pendant lequel le retour a été effectué.
- 5) Les distributeurs qui annulent volontairement leur statut de distributeur ne pourront pas participer, que ce soit activement ou passivement, au programme de compensation d'Organo Gold pendant une période d'au moins six mois.
- 6) Au-delà des (1) un an comprenant la politique d'échange de 45 jours, Organo Gold n'acceptera aucun retour de produits de la part des distributeurs.

J) REMBOURSEMENTS DESTINES A LA CLIENTELE DE VENTE AU DETAIL :

- 1) Veuillez-vous référer à la section VII.C Programme destiné à la clientèle de vente au détail (clients qui achètent des produits directement auprès de la Société)

K) REMBOURSEMENTS DESTINES AUX CLIENTS PERSONNELS :

- 1) Les produits sont fournis aux Distributeurs à prix de gros et peuvent être vendus au détail à un prix compétitif et directement aux clients.
- 2) Au moment de la vente, les distributeurs doivent fournir à tous les clients une facture de vente au détail indiquant le montant total que le client sera tenu de payer, les droits du client quant à la politique d'annulation et les coordonnées du distributeur.
- 3) Les distributeurs doivent offrir un remboursement garanti à 100 % sous 30 jours à la clientèle de particuliers de vente au détail et doivent honorer cette règle en tout temps.

- 4) Si dans les 30 jours suivants l'achat, un client particulier qui utilise le produit n'est pas satisfait des résultats, ce client doit en aviser le personnel de distribution qui lui a vendu le produit afin d'obtenir un remboursement sur le montant de l'achat et sur toutes les taxes applicables sur la partie inutilisée du produit retourné au distributeur.
- 5) Le distributeur peut conserver le produit retourné dans le cadre de son inventaire personnel ou communiquer avec la Société dans les 45 jours suivants la date d'achat initiale afin d'initier un échange de produit pour tous les produits non ouverts. Les échanges de produits seront soumis à la section VII.H ci-dessus.
- 6) La Société n'accepte pas les retours en provenance des clients particuliers du distributeur.

L) PROCEDURES EN CAS DE RETOUR

- 1) Pour échanger ou retourner un produit, le distributeur, ou le client de vente au détail doit :
 - a) Prendre contact avec le service de Support aux Distributeurs pour obtenir de l'aide,
 - b) Fournir le numéro de la facture originale
 - c) Informer le service de Support du ou des produits (s) qu'il souhaite échanger ou retourner,
 - d) Recevoir une autorisation de retour de marchandise (ARM), et
 - e) Si l'échange, le lieu et le prix diffèrent lors d'une demande d'échange de produit (s), le total doit être égal ou supérieur au produit qui est retourné, hors frais de port et de taxes. Les frais d'expédition et les taxes seront également facturés. Aucun crédit ne sera permis à l'égard de futurs achats.
 - f) Veuillez écrire en caractères d'imprimerie le numéro ARM à l'encre indélébile sur l'extérieur de la boîte. Les paquets sans numéro ARM visibles ne seront pas acceptés par la Société.
 - g) Le Distributeur, ou le Client de vente au détail est responsable de payer à l'avance tous les frais de transport liés aux articles à retourner ou à échanger qu'ils doivent envoyer. La Société n'accepte pas les frais d'expédition à l'arrivée du ou des paquets.
 - h) Le Distributeur, ou le Client de vente au détail est encouragé à contracter un service de suivi prépayé ou de confirmation de livraison pour tous les paquets qui contiennent un retour. Si le produit retourné n'est pas reçu par la Société, il est de la responsabilité du distributeur de retracer l'expédition.

M) RESPONSABILITE DU FABRICANT ET ASSURANCE DE LA SOCIÉTÉ

- 1) La Société possède une assurance responsabilité sur ses produits, qui couvre les sinistres découlant de l'utilisation des produits en conformité avec les indications apposées sur l'étiquette.
- 2) L'altération des produits est strictement interdite par les lois nationales, provinciales et fédérales, et entraîne l'annulation complète de l'assurance fournie par le fabricant.
- 3) Les distributeurs qui altèrent des produits deviennent personnellement responsables et sont soumis à l'arrêt immédiat de leurs activités, ainsi qu'à des conséquences juridiques pénales et/ou civiles.
- 4) La Société ne fournit pas de copies de ses certificats ou de ses polices d'assurance.
- 5) Les distributeurs peuvent contacter leur agent d'assurance afin de recevoir une assurance qui couvre leurs biens professionnels.

VIII. COMPENSATION FINANCIÈRE

Le Plan de Compensation Organo Gold est basé sur un système de commercialisation en réseau de distribution de personne à personne et de ventes directes aux consommateurs finaux. Les distributeurs sont indemnisés pour les produits vendus et distribués par le biais de leurs organisations de vente et de commercialisation. À titre de référence, le Plan de Compensation Organo Gold est incorporé aux présentes P&P.

A) QUALIFICATIONS & PAYEMENTS :

- 1) Pour bénéficier de primes, de commissions, de progrès de classement et d'incitations, les distributeurs doivent être actifs et se tenir en conformité avec l'Accord.
- 2) Tant que le Distributeur se tient en conformité avec les termes de l'Accord, la Société doit payer des commissions aux Distributeurs qui sont en règle avec le Plan de Compensation Organo Gold.
- 3) La Société recommande que tous les Distributeurs servent au moins trois à cinq clients de vente au détail pour chaque période de qualification.
- 4) Les commissions ne sont pas payées sur l'achat de tout matériel de promotion commerciale comme les aides à la vente.
- 5) Les distributeurs touchent des primes et des commissions basées sur les ventes réelles de produits au consommateur final.
- 6) Les commissions mensuelles sont distribuées par la méthode de paiement choisie par la Société le 20ème jour du mois (ou au jour ouvrable le plus proche) après chaque période de commission.
- 7) Les commissions hebdomadaires sont distribuées par la méthode de paiement choisie par la Société.
- 8) Si un Distributeur constate une anomalie concernant les commissions, cette anomalie doit être signalée au département des commissions dans les 15 jours suivant la réception des commissions pour que des ajustements puissent être faits.
- 9) En encaissant une commission ou une prime, ou en passant une commande en gros, le Distributeur réaffirme l'engagement selon lequel il doit respecter le présent P&P, qui peut être modifié de temps à autre.
- 10) Les paiements seront traités pour des montants égaux ou supérieurs à 2,50 \$CAD. Si les gains nets d'un Distributeur ne sont pas égaux ou supérieurs à ce montant, les commissions et primes seront accumulées jusqu'à ce qu'elles atteignent le montant minimum pour effectuer un paiement.
- 11) La Société ne répartira en aucun cas les commissions et les primes entre époux ou membres d'entités en cours de dissolution.

B) FRAIS RELATIFS AU PAYEMENT DES COMMISSIONS :

- 1) Les frais de comptabilité mensuelle portant sur des conversions de devises, sur le compte général et l'entretien des arbres de l'organisation peuvent être déduits du paiement des commissions du distributeur.
- 2) La Société peut débiter ou placer une retenue sur le paiement des commissions pour tout montant que le distributeur pourrait lui devoir.
- 3) Quand un produit est retourné à la Société dans le cadre d'une demande de remboursement, la Société peut, à sa discrétion, dans le mois au cours duquel le produit est retourné, tout en continuant chaque période de paie par la suite, et cela, jusqu'à ce que les primes ou les commissions soient remboursées:
 - a) Déduire tout montant de primes et de commissions attribuables à des produits retournés ou rachetés par le (s) Distributeur (s) qui ont reçu (s) des primes et des commissions sur les ventes de ces produits.
 - b) Déduire les points correspondants sur le Volume Personnel ou de Groupe du Distributeur qui a gagné des commissions sur la vente des produits retournés.

IX. RESTRICTIONS

La Société a une obligation fiduciaire en vue de protéger les Distributeurs qui ont accordé toute leur confiance à la mission et à la gestion de la Société. Dans le cadre de leurs activités, les Distributeurs devraient s'efforcer à promouvoir la réputation des produits et des services de la Société, et à s'abstenir de tout comportement qui pourrait être dangereux et incompatible avec l'intérêt du grand public d'Organo Gold. En référence, les mises à jour sur les conformités distribuées par la Société sont automatiquement incorporées dans le présent Accord.

A) REPRÉSENTATIONS : LES DISTRIBUTEURS...

- 1) doivent représenter la Société, ses produits, et ses programmes de manière honnête et équitable, lorsqu'ils discutent avec les Distributeurs actuels ou futurs.
- 2) ne peuvent pas conclure un contrat ou une transaction au nom de la Société ou se présenter comme des employés, des représentants, des agents ou des fournisseurs privilégiés de la Société.
- 3) ne peuvent faire aucune allégation sur les produits de la Société quant à d'éventuelles propriétés thérapeutiques ou curatives. Les produits de la Société ne sont pas destinés à diagnostiquer, soigner, guérir, atténuer ou prévenir une maladie quelconque et ne devrait jamais être offerts en tant que tels.
- 4) ne doivent suggérer aucun diagnostic, pronostic, traitement et aucune évaluation, description, maîtrise ou guérison concernant une maladie, une pathologie ou une infection.
- 5) ne peuvent formuler aucune déclaration intentionnellement fausse, déraisonnable, trompeuse, ou déformée sur les profits potentiels à l'attention des Distributeurs potentiels ou actuels. Toute présentation de profits potentiels doit inclure un résumé du plan de compensation, lequel est émis périodiquement par la société. Le dit résumé doit être distribué à tous les Distributeurs potentiels quand la présentation des profits potentiels est faite et peut être téléchargé depuis le bureau virtuel du Distributeur.
- 6) doivent insister sur le fait que la réussite au programme de commercialisation de la Société varie d'un distributeur à un autre et dépendra des efforts personnels de chacun, y compris, mais sans s'y limiter, aux compétences et au temps consacré au développement de l'entreprise.
- 7) ne peuvent prétendre que le programme ou le portefeuille de produits de la Société a été approuvé ou ratifié par un organisme gouvernemental.
- 8) sont entièrement responsables de toute déclaration verbale ou écrite qu'ils font au sujet de la Société, de ses produits, de ses services, et de ses opportunités, et qui n'est pas en règle avec le soutien matériel actuel de vente officiel dispensé par la Société.

B) PUBLICITÉ:

- 1) Organo Gold indemnise ses distributeurs pour la commercialisation des produits de personne à personne. Cela peut se faire par rendez-vous dans un environnement où les services personnels sont fournis (par exemple : salons, agences immobilières, et clubs de santé) aussi longtemps que les produits ne sont pas affichés dans les zones où d'autres produits similaires sont affichés.
- 2) Les établissements de détail : les produits de la Société ne peuvent pas être vendus, commercialisés ou distribués à n'importe quel endroit de vente au détail, y compris, mais non limité aux magasins, marchés, restaurants, boulangeries, chaîne de magasins de proximité, détaillants à grande surface, etc.
- 3) Échange de rencontre, marchés aux puces, bazars, charriots de vente : les produits de la Société ne peuvent être vendus, exposés ou distribués dans le cadre d'un échange de rencontre, aux marchés aux puces, bazars, sur des chariots de vente, ou dans des lieux similaires.

- 4) Foires, expos, salons : le stand dédié à l'affichage, la publicité ou la promotion des produits des services ou des opportunités d'affaires de la Société, dans les foires, salons, marchés en plein air ou tout autre événement similaire, nécessite au préalable l'approbation écrite de la Société. Les demandes doivent être faites au moins 30 jours avant l'événement et avant que tout contrat ne soit signé en vue de l'événement.
- 5) Pour protéger les efforts fournis pour la commercialisation de personne à personne, la Société garde le droit de restreindre la vente de ses produits aux endroits qu'elle juge inacceptables, et cela, quels qu'ils soient.
- 6) L'affichage extérieur ou en vitrine : les panneaux extérieurs ou disposés en vitrine faisant la publicité de la Société ou de ses produits ne seront pas autorisés en dehors des locaux de la Société.
- 7) Articles promotionnels : sauf pour les articles promotionnels pré-approuvés qui peuvent être mis en vente par la Société, aucun distributeur ou aucune entreprise ne peut utiliser les marques, logos, dessins et modèles sur n'importe quel article promotionnel indépendamment du produit (par exemple : décalcomanies pour véhicules/aimants/autoadhésif, porte-clés, chapeaux, chemises, tasses, cartes de visite, banderoles, autocollants, articles de papeterie, etc.)
- 8) Utilisation des marques de la Société : les distributeurs ne peuvent pas utiliser, reproduire ou diffuser le nom commercial, le logo, la marque de commerce ou la marque de service de la Société, sauf ceux trouvés dans la littérature publiée et mis à disposition par la Société. Cela inclut, mais n'est pas limité, à l'utilisation du terme « Organo Gold » (ou toute variation ou tout dérivé semblable de celui-ci qui peut induire en erreur quelqu'un en lui faisant croire qu'il a affaire avec la Société), le logo de l'entreprise, et toutes les marques ou slogans désignant les produits ou les services offerts par la Société.
- 9) Tout matériel de distribution doit afficher la phrase suivante « Distributeur indépendant Organo Gold » en premier plan, en utilisant la même (ou une plus grande) taille de police (minimum 14 points), la même couleur, et le même type de texte qui l'entoure, et doit être soumis pour approbation par la Société avant d'être produit et diffusé.
- 10) Les distributeurs s'accordent à éviter toute référence ou tout lien vers n'importe quel site tiers contenant des informations qui vérifient ou mettent en avant les effets médicaux ou thérapeutiques de tout produit de la Société ou de ses composants. À titre de référence, ces allégations faites par un tiers deviennent des allégations directes sans pour autant être correctes et approuvées.
- 11) Les distributeurs doivent éviter toute fausse référence aux autorités (par exemple : les divinités, les médecins, les infirmières, les thérapeutes, les chercheurs, les dirigeants de la Société, etc.) lors de la présentation des produits ou des opportunités commerciales de la Société.
- 12) Les distributeurs ne peuvent facturer des frais à but lucratif pour des services, des formations, du matériel d'information, des matériaux, des sites Web, des affiliations, ou du matériel lié à d'autres entreprises.
- 13) Pour éviter un conflit d'intérêts, les distributeurs ne vendront pas, n'afficheront pas ou ne feront pas la publicité des produits de la Société en conjonction avec des produits similaires qui ne sont pas produits par la Société et cela sur tout site physique ou électronique de vente, sur des affiches ou encore sur des publicités.
- 14) La Société interdit aux distributeurs de promouvoir les produits d'une autre société en conjonction avec les produits de la Société sur tout site physique ou électronique de vente, sur des affiches ou encore sur des publicités. (Un concurrent est défini comme une autre entreprise de boisson au café ou une autre entreprise de boisson au ganoderma).
- 15) Les distributeurs ont la stricte interdiction de faire de la publicité ou d'afficher des produits Organo Gold au-dessous du prix de détail suggéré et publié par la Société dans toute publicité, que ce soit sous une forme imprimée, électronique ou autre.

- 16) Toutes les demandes d'approbation en ce qui concerne le matériel publicitaire doivent être soumises avec une copie papier du matériel proposé, avant que ce matériel ne soit publié ou distribué. Ces publicités comprennent, mais ne se limitent pas au: matériel écrit, audio ou vidéo, courriels, présentoirs, enseignes de véhicule, babillards, sites Web, communications Internet, messages téléphoniques, publicités imprimées, marchandises, etc. Tout matériel approuvé est destiné à un usage personnel et pourra seulement être distribué à l'organisation située en aval.
- 17) La commercialisation de masse n'est pas autorisée et toutes les demandes relatives à de tels projets seront refusées. Des exemples de ce type de commercialisation comprennent les apparitions à la radio et à la télévision ou le publi-reportage ou les messages publicitaires, les panneaux et/ou les RSS en ligne.
- 18) Dans le cadre de la vente ou de la distribution, les distributeurs ne peuvent, en aucun cas, enregistrer des événements, et cela, quels qu'ils soient, et/ou enregistrer des discours tenus par la Société sans la permission écrite d'Organo Gold. Ils ne peuvent pas non plus reproduire tout enregistrement de présentation audio ou vidéo produit par la Société en vue de vendre ou pour usage personnel.
- 19) La Société se réserve le droit, à sa seule discrétion, de demander le retrait immédiat de tout matériel non conforme ou injurieux utilisé par les distributeurs pour promouvoir les produits ou les opportunités commerciales de la Société.
- 20) La violation de l'une des restrictions mentionnées ci-dessus peut entraîner la suspension immédiate et/ou la résiliation en attente d'une enquête (voir section XI. Mesures disciplinaires).
- 21) Les distributeurs doivent construire leurs organisations commerciales uniquement en utilisant les canaux de distribution.

C) LA PUBLICITÉ SUR INTERNET:

- 1) Toutes les politiques générales relatives à la publicité s'appliquent aux publicités sur internet/publicités électroniques, y compris les messages sur les sites de médias sociaux (par exemple : les sites Facebook, Twitter, Myspace, LinkedIn) ou d'opinion (par exemple : blogs, Yelp, etc.)
- 2) Les distributeurs ne feront pas la promotion et ne vendront pas les produits de la Société aux enchères électroniques ou physiques, ou sur des sites de vente (y compris, mais sans s'y limiter, par exemple: eBay, Craigslist, Yahoo, etc.) Pour protéger les efforts de commercialisation de personne à personne, la Société conserve le pouvoir discrétionnaire de restreindre la promotion et la vente de ses produits sur un site électronique qui ne lui paraît pas acceptable.
- 3) Les noms de domaine destinés à être utilisés pour la commercialisation des produits ou des opportunités commerciales de la Société doivent être soumis pour approbation avant l'achat.
- 4) Les distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser le nom commercial « Organo Gold » ou toute marque de l'entreprise (ou toute variation ou tout dérivé semblable de celle-ci qui peuvent induire en erreur quelqu'un en lui faisant croire qu'il a affaire à la Société) dans le cadre de leur adresse courriel, nom de domaine, annonces en ligne, nom commercial, nom (s) d'utilisateur (s) et/ou les détails du contrat. Les distributeurs acceptent de transférer à la Société les noms de domaine qui violent cette politique à leurs propres frais.
- 5) Les Distributeurs ne pourront en aucun cas créer un site Web se proclamant comme un site officiel de la Société.
- 6) La Société offre des sites Web marchands répliqués sur Internet avec un texte et des photos pré approuvés afin que les distributeurs puissent gérer leur clientèle de vente au détail et recruter de nouveaux distributeurs. Les pages d'inscription ou les paniers de magasinage indépendants de ceux situés sur les

sites Web répliqués par la Société ne seront pas autorisés à promouvoir les produits ou les opportunités commerciales de la Société.

- 7) Les distributeurs peuvent créer des sites Web indépendants des sites disponibles par le biais de la Société, à condition que ceux-ci aient été approuvés par la Société. Pour lancer le processus d'approbation concernant un site personnel, veuillez contacter le Service de la conformité pour connaître les instructions et les frais juridiques actuels exigés.
 - a) Une fois la demande d'approbation reçue, le distributeur accepte que toute modification à venir apposée sur le site soit soumise et autorisée par écrit par la Société.
 - b) Les distributeurs sont responsables de la mise à jour de leur (s) site (s) indépendant (s), y compris les produits, la promotion, les événements et les informations commerciaux figurant sur le (s) site (s).
 - c) Tout site approuvé est uniquement autorisé dans le cadre d'un usage personnel. Les distributeurs ne peuvent pas donner des sites Web répliqués et créés de façon indépendante à d'autres distributeurs.
- 8) La violation de l'une des restrictions mentionnées ci-dessus entraînera la suspension immédiate et/ou la résiliation en attendant l'élimination de l'élément mis en cause et/ou d'une enquête (voir section XI. Mesures disciplinaires).

D) LE POLLUPOSTAGE :

- 1) La Société adopte une politique de tolérance zéro en ce qui concerne toute activité de pollupostage engagée par les distributeurs. Le pollupostage correspond à l'envoi de messages électroniques ou d'autres types de messages dans l'espoir de forcer l'accès à l'information sur des personnes qui n'ont pas exprimé le désir de recevoir ces informations ou autorisé leur réception, et cela peu importe si le message contient une signature ou non.
- 2) Courriers électroniques non sollicités
Organo Gold ne permet pas l'envoi de courriels commerciaux non sollicités par les distributeurs, sauf si ces courriels se conforment strictement aux lois et aux règlements applicables et qu'ils sont approuvés par la Société avant d'être distribués. Tout courriel qui fait la promotion de la Société Organo Gold, la promotion des opportunités commerciales d'Organo Gold ou des produits et des services Organo Gold et qui est envoyé par un distributeur doit se conformer à ce qui suit :
 - a) Chaque courriel doit contenir un avis qui informe le destinataire qu'il ou elle peut répondre au présent courriel via une adresse courriel de retour qui fonctionne et demander à ce que les sollicitations par courriel ou par correspondance futures ne lui soient plus envoyées (un avis doté d'une « option de retrait » qui fonctionne). Il doit y avoir une adresse de l'expéditeur qui fonctionne pour le récipiendaire.
 - b) Le courriel doit contenir l'adresse physique du distributeur.
 - c) Le courrier électronique doit exprimer clairement et visiblement que le message est une publicité ou une sollicitation.
 - d) L'utilisation des en-têtes trompeurs et/ou contenant de fausses informations est interdite.
 - e) Toutes les demandes d'option de retrait doivent être respectées, qu'elles soient reçues par courriel ou par courrier ordinaire. Si un distributeur reçoit une demande de retrait de la part d'une personne qui reçoit un courriel (destinataire), le distributeur doit transmettre la demande de retrait à la Société.
 - f) La Société peut envoyer périodiquement des courriels commerciaux au nom des distributeurs. Lorsqu'un distributeur ratifie l'Accord, il accepte que la Société puisse envoyer ces courriels et que les adresses physiques et courriel du distributeur soient incluses dans les courriels tels que décrits ci-dessus. Les distributeurs doivent honorer les demandes de retrait.

3) Les télécopies non sollicitées

- a) Sous réserve des clauses de la présente section, les distributeurs ne peuvent pas utiliser ou transmettre des télécopies non sollicitées ou utiliser un système téléphonique à composition automatique en lien avec l'exploitation de leurs entreprises Organo Gold.
- b) Le segment « système téléphonique à composition automatique » renvoie à tout équipement ayant la capacité : (a) d'enregistrer ou de produire des numéros de téléphone à appeler en utilisant un générateur de nombre aléatoire ou séquentiel, et (b) qui a pour but de composer ces numéros.
- c) Le segment « télécopies non sollicitées » désigne la transmission par télécopieur de toute publicité ou information ou promotion concernant Organo Gold, ses produits, son programme de compensation ou tout autre aspect de la Société qui est transmis à toute personne, cette notion n'incluant pas les télécopies envoyées : (a) à toute personne qui a, au préalable, expressément exprimé son autorisation ou en a fait la demande ; ou (b) à toute personne avec qui le distributeur entretient une relation professionnelle ou personnelle préétablie.
- d) Le segment « une relation professionnelle ou personnelle préétablie » désigne une relation antérieure ou actuelle qui prend la forme d'une communication bidirectionnelle volontaire entre un distributeur et une personne, sur la base : (a) d'une demande, d'une application, d'un achat ou d'une transaction opérés par cette personne à l'égard des produits offerts par ce distributeur, ou (b) une relation personnelle ou familiale, qui n'ont pas été déclarés comme étant interrompue par l'une des deux parties.

4) Techniques de télémarketing

- a) Les distributeurs ne doivent pas s'engager dans le télémarketing pour promouvoir leurs entreprises Organo Gold. Le terme « télémarketing » signifie passer un ou plusieurs appels téléphoniques à une personne ou une entité afin de les persuader d'acheter un produit ou un service Organo Gold, ou de les recruter dans le cadre des opportunités commerciales d'Organo Gold. Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a mis au point des lois qui restreignent les pratiques de télémarketing au Canada et les distributeurs sont tenus de respecter ces lois. Les « sollicitations à froid » faites à des clients potentiels ou des distributeurs pour promouvoir les produits ou les services ou les opportunités commerciales d'Organo Gold, se définissent comme du télémarketing et sont interdits.

E) DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS DE LA PART DES MÉDIAS

- 1) Selon la politique de la Société, toutes les demandes des médias (qu'il s'agisse de radio, de télévision ou d'impression) relèvent du porte-parole du bureau de la Société.
- 2) Les distributeurs ne doivent pas tenter de répondre aux questions des médias concernant la Société, ses produits ou leurs affaires en tant qu'indépendants Organo Gold, et acceptent de communiquer à la Société toutes les questions des médias à l'adresse électronique suivante: compliance@organogold.com.

F) MARQUE, RENSEIGNEMENTS EXCLUSIFS ET SECRETS COMMERCIAUX

La marque de la Société est un atout commercial important et précieux. La marque permet d'identifier les produits de la Société à travers le monde et de distinguer les produits fabriqués par ses concurrents. La Société doit protéger ses marques de l'utilisation abusive et de la contrefaçon, ou cette marque pourra être perdue. À chaque fois qu'une marque ou un symbole est utilisé de façon abusive ou est utilisé par quelqu'un d'autre que son propriétaire, la valeur et l'importance de la marque peuvent être considérablement diminuées.

Quand une marque commerciale est affaiblie ou perdue, il est impossible de retrouver sa pleine valeur et son importance. Par conséquent, la Société met tout en œuvre pour protéger sa marque, son logo d'entreprise, ses dessins et ses modèles afin d'empêcher les autres de les exploiter ou de les utiliser. Les règles énoncées ci-dessous ont été développées pour maintenir l'intégrité de la marque de la Société et pour s'assurer que le nom et les marques de la Société se cantonnent exclusivement aux activités de la Société.

- 1) Autorisation préalablement requise avant toute utilisation : la Société n'autorisera pas l'utilisation de son nom commercial (nom de la Société), de ses noms de marques (noms de produits), de ses dessins et de ses symboles, par n'importe quelle personne, y compris un distributeur, sans son autorisation préalable. La Société enverra une ordonnance de renoncement et de cessation à toute personne qui utilise son nom commercial, ses marques, ses dessins et ses symboles sans son autorisation et, si nécessaire, aura recours par la suite à une action en justice si cette personne ne se conforme pas à l'ordonnance de renoncement et de cessation. Si la Société ne faisait pas cela, le marché serait inondé de produits et de matériels non autorisés par Organo Gold. Les distributeurs seraient grandement lésés par une telle concurrence déloyale.
- 2) Les distributeurs ne peuvent pas utiliser ou tenter d'enregistrer tout nom commercial, marque, nom de service, marque de service, logo, nom de produit qui sont pré-acquis ou actuellement acquis par la Société, nom de la Société (collectivement désigné comme la propriété intellectuelle), ou tout dérivé ou variation semblable de ceux-ci, d'une manière qui peut éventuellement induire en erreur, tromper ou porter à confusion quant à la source des produits ou des services annoncés.
- 3) Les distributeurs ne peuvent pas utiliser la propriété intellectuelle de la Société ou toute variation de cette propriété qui peut prêter à confusion telle qu'un nom, une adresse électronique, un nom de domaine ou un nom de sous-domaine sur Internet, un numéro de téléphone, ou dans toute autre adresse ou titre.
- 4) Les distributeurs s'engagent à communiquer immédiatement à la société tout enregistrement de nom de société, nom commercial, marque commerciale ou nom de domaine enregistré ou réservé qui viole de cette politique. Un manquement entraînera la résiliation immédiate du statut de distributeur. Ces clauses resteront après la résiliation de l'Accord.
- 5) Les informations qui concernent les distributeurs, y compris : les noms, adresses, adresses électroniques et numéros de téléphone des autres distributeurs sont des informations secrètes qui relèvent exclusivement de la propriété commerciale de la Société.
- 6) Les informations confidentielles sont transmises au distributeur en toute confiance et, sans le présent accord de confidentialité et de non-divulgation, la Société ne sera pas en mesure de fournir des informations à ce distributeur.
- 7) Les distributeurs s'engagent à ne pas divulguer ces informations ou à ne pas utiliser ces informations pour des raisons qui ne concernent pas la Société ou pour entrer en concurrence avec la Société.
- 8) Le distributeur reconnaît que ces renseignements sont tels qu'ils sont uniques et qu'une divulgation ou une utilisation qui viole cette règle entraînera des dommages irréparables à la Société et aux entreprises gérées par les distributeurs indépendants.
- 9) Sur demande de la Société, tout distributeur, qu'il soit actuel ou ancien, devra retourner tout original et toute copie contenant tout renseignement de nature exclusive appartenant à la Société.
- 10) La Société et ses distributeurs indépendants auront droit à une injonction pour empêcher la violation de cette politique.
- 11) La Société interdit aux distributeurs actuels et anciens, soit directement, soit par une tierce partie, de faire la

promotion des affaires d'une autre entreprise, durant des activités liées ou parrainées par la Société ou toute autre activité promue en tant que telle.

- 12) La Société interdit aux distributeurs de vendre ou de promouvoir les produits d'une autre entreprise conjointement avec les produits de la Société sur toute affiche physique, sur des sites virtuels, ou sur des publicités.
- 13) Les distributeurs sont des fournisseurs indépendants, et la Société n'impose aucune restriction sur la participation ou l'activité commerciale de n'importe quel distributeur dans le cadre d'une autre entreprise ou d'un autre programme, tant que cette opportunité ne les met pas en concurrence directe avec Organo Gold en offrant des produits à base de ganoderma et/ou des boissons qui ont un impact sur la santé.
- 14) Si un distributeur choisit de participer à une autre activité commerciale non concurrente mettant en scène la vente directe, le distributeur s'engage à maintenir des organisations distinctes et indépendantes les unes des autres. Les distributeurs ne doivent pas participer au parrainage croisé. Cette politique s'applique à tous les pays dans lesquels la Société exerce des activités officielles et cette politique survivra à la résiliation du présent Accord.
- 15) La violation de la lettre et/ou de l'esprit des P&P constitue une démission volontaire et l'annulation de l'Accord de distributeur indépendant à compter de la date de l'infraction et la confiscation de toutes les commissions à payer à compter du mois civil au cours duquel l'infraction a été commise.
- 16) Les violations de cette politique sont particulièrement préjudiciables à la croissance et aux ventes de la Société, et la Société peut demander et obtenir des dommages-intérêts en cas de violation de cette politique.

X. ACCORD DE NON-CONCURRENCE

Tout distributeur qui est résilié et/ou annule son statut de distributeur, ne doit pas se mettre en concurrence avec la Société ou une de ses filiales en sollicitant les clients existants de la Société dans le cadre de toute entreprise de boisson ayant un impact sur la santé ou de boisson contenant du ganoderma et dont la commercialisation à paliers multiples est semblable ou équivalente à la Société, pendant une période de douze (12) mois.

XI. MESURES DISCIPLINAIRES

Toutes les politiques présentées dans ces P&P, qui incluent le Fonctionnement et l'Accord du statut de distributeur indépendant, le programme de compensation Organo Gold, et tout autre accord incorporé à titre référentiel, et conclu par et entre la Société et les distributeurs, constituent les termes de l'Accord entre la Société et les distributeurs. Toute violation des termes et des conditions conclus par et entre la Société et les distributeurs ou stipulés dans les P&P ou la conduite d'affaires illégales, frauduleuses, trompeuses ou contraires à l'éthique par un distributeur peut entraîner, à la discrétion de la Société, un ou plusieurs des éléments suivants :

- 1) Délivrance d'un avertissement écrit ;
 - 2) Imposition d'une amende indiquée préalablement qui sera retenue sur les futurs paiements de commission ou de prime.
 - 3) La réaffectation d'une partie ou de tout leur organisme de commercialisation ;
 - 4) La suspension de leur contrat de distributeur indépendant ;
- a. La suspension signifie que, en attendant une enquête et/ou une décision finale, le distributeur ne sera pas en mesure de procéder à des activités en lien avec la Société jusqu'à ce que la suspension ait été levée (sans

payement de commission et sans communication avec son organisation située en aval ou en amont). Tout distributeur qui est surpris en train de faire des affaires en lien avec la Société, au cours d'une suspension, verra son statut immédiatement annulé par la Société.

- 5) La révocation de leur Accord de distributeur indépendant. (Le distributeur perd tous les paiements de commission et tous les droits relatifs à une organisation en aval);
- 6) et toute autre mesure expressément indiquée dans les règles énoncées dans les P&P.

XII. TRADUCTIONS EN LANGUES ÉTRANGÈRES

La Société peut traduire en langues étrangères, de temps à autre, du matériel marketing, du matériel de vente et des documents relatifs aux politiques et aux procédures. Si des divergences sont constatées dans la formulation, le sens ou l'interprétation entre la langue anglaise et la traduction en langue étrangère, la version anglaise prévaudra dans tous les cas.

XIII. DÉCLARATION DE CONFIDENTIALITÉ

- A) La Société s'engage fermement à respecter la vie privée et fait tout son possible pour protéger la sécurité des clients de vente au détail et des distributeurs qui choisissent de faire des affaires avec Organo Gold. La Société a pris et mis en place des mesures de sécurité afin de protéger les informations confidentielles recueillies et gérées par la Société concernant ses clients et ses distributeurs, contre la perte, l'usage abusif et l'altération. La Société fait appel aux entreprises les plus reconnues dans le secteur de la technologie de serveurs sécurisés et de cryptage dans le but de protéger les transactions des distributeurs et des clients de vente au détail, et prend les précautions nécessaires pour protéger contre le vol d'identité ou la fraude par carte de crédit, y compris la vérification des informations relatives au distributeur ou à la clientèle à chaque transaction. La Société ne vendra jamais les informations qu'elle recueille et ne les utilisera jamais pour promouvoir des produits ou des services qui n'ont pas de liens avec la Société.
- B) Les distributeurs reconnaissent qu'ils ont accès ou recevront certains renseignements personnels concernant des individus dans leur organisme de commercialisation. Les distributeurs doivent garder de telles informations à l'écart de toute autre information utilisée ou détenue par le distributeur, et s'engagent auprès de la Société à recueillir, utiliser et/ou divulguer ces renseignements personnels qu'aux fins autorisées par la Société à l'égard de l'utilisation et/ou la divulgation de renseignements personnels. Chaque distributeur doit se conformer en tout temps aux lois applicables, et doit informer sans délai la Société de la violation, ou de l'éventuelle violation de la sécurité protégeant les renseignements personnels des individus dans leur organisme de commercialisation.

XIV. INDEMNITÉ

Chaque distributeur doit tenir la société comme partie inoffensive pour toute réclamation, tout dommage ou droit sur l'actif découlant de fausses déclarations ou de négligences faites par le Distributeur ou le non-respect des P&P par le Distributeur. Cette clause survivra à la résiliation de l'Accord.

XV. PRÉSÉANCE LÉGALE

Le document P&P de la Société est soumis à la législation territoriale, provinciale ou fédérale en vigueur qui régit notre secteur d'activité. Ces lois ont préséance sur tout élément ici inclus.

XVI. MODIFICATIONS DU PROGRAMME

Afin de maintenir une activité viable et dans le but de se conformer aux lois applicables et aux conditions économiques, la Société a le droit exclusif et discrétionnaire de modifier le programme de compensation, la gamme de produits, la tarification, les termes et les clauses ou les P&P. Ces modifications prendront effet immédiatement après émission d'un préavis aux Distributeurs. Les mises à jour doivent être affichées dans le bureau en ligne du Distributeur. Une copie papier sera disponible sur demande écrite du Distributeur. Les Distributeurs s'engagent à respecter ces modifications.

XVII. PROVISION DE NON-DÉSISTEMENT

L'incapacité de la Société à exercer ses droits en vertu des clauses énoncées dans le présent P&P, du Plan de Compensation Organo Gold, du formulaire de Candidature & Accord du statut de Distributeur, ou tout autre document référencé ici, ne devrait pas constituer une renonciation au droit de la Société à exiger le respect de ceux-ci. La renonciation à ce droit par la Société peut uniquement être rendue valide et effective par le biais d'un document écrit produit par un agent autorisé de la Société.

XVIII. EXÉCUTION DES POLITIQUES

Si une clause des P&P est jugée invalide, illégale ou non exécutoire pour n'importe quelle raison, la Société peut modifier ou supprimer cette clause. La modification ou la suppression de toute clause ou de tout terme n'affectera pas les autres clauses et termes, qui resteront en vigueur et auront toujours plein effet.

XIX. ARBITRAGE

- A) Le distributeur et la Société conviennent que leurs relations sont régies par le présent document intitulé P&P. Toute réclamation, contestation ou tout autre différend doit être exclusivement réglé par arbitrage conformément aux règles d'arbitrage d'une procédure régulière, à la Loi sur l'arbitrage commercial et/ou au Centre canadien d'arbitrage commercial. Les distributeurs renoncent à leur droit à un procès devant un jury ou devant un tribunal. Toutes les procédures d'arbitrage se tiendront dans la ville de Richmond, province de la Colombie-Britannique, au Canada, sauf si les lois de la province ou du territoire où le distributeur se trouve exigent expressément l'application de ses lois. Dans ce cas, l'arbitrage doit se faire en conformité avec ces lois.

B) Au cours de l'arbitrage, chaque partie est responsable de ses propres dépenses et frais d'arbitrage, y compris les frais juridiques et les frais de dépôt. La décision de l'arbitre est finale et fait force obligatoire pour les parties et, si nécessaire, sera réduite par un jugement délivré par un tribunal compétent. Aucune clause présente dans ce présent accord n'empêche la Société de demander et d'obtenir de tout tribunal compétent, un mandat d'arrêt, une injonction, ou d'autres mesures disponibles pour sauvegarder et protéger les intérêts de la Société avant, pendant, ou après le dépôt de tout arbitrage ou toute une autre procédure ou en attendant le prononcé d'une décision ou d'une sentence dans le cadre de l'arbitrage ou d'une autre procédure. Cet accord d'arbitrage doit survivre à une résiliation ou une expiration de l'Accord.

XX. LOI APPLICABLE, JURIDICTION & LOCALITÉ DE LA JURIDICTION

La juridiction et la localité de la juridiction pour toute affaire qui n'est pas soumise à l'arbitrage doivent résider dans la ville de Richmond, province de la Colombie-Britannique, au Canada, à moins que les lois de la province ou du territoire où le distributeur réside exigent expressément l'application de ses lois. Dans ce cas, les lois de cette province ou de ce territoire prévaudront en ce qui concerne la juridiction et la localité de la juridiction.

XXI. POUR NOUS JOINDRE

Téléphone	1 (604) 638-6840
Numéro gratuit	1 (877) 674-2661
Télécopieur	1 (604) 288-5488
Site Web	www.organogold.com
Courriel	support@organogold.com
Courriel du département de la Conformité	compliance@organogold.com
Adresse postale du siège au Canada	12148 Horseshoe Way, Richmond BC, V7A 4V5 Canada

Révision effective au 15 mai 2016

