



# POLITIQUES ET PROCÉDURES



MONAT Global Canada ULC

En vigueur à compter d'avril 2019

# TABLE DES MATIÈRES

---

## **SECTION 1: INTRODUCTION :: PAGE 5**

- 1.1 :: Politiques et plan de compensation incorporés à l'Entente du Partenaire de Marché
- 1.2 :: Objet des politiques
- 1.3 :: Les changements apportés à l'Entente
- 1.4 :: Délais
- 1.5 :: Les politiques et dispositions dissociables
- 1.6 :: Renonciation

## **SECTION 2: DEVENIR UN PARTENAIRE DE MARCHÉ :: PAGE 6**

- 2.1 :: Exigences pour devenir un Partenaire de Marché
- 2.2 :: Ensembles d'entreprise et achats de produits
- 2.3 :: Les bénéficiaires du Partenaire de Marché
- 2.4 :: Terme et renouvellement de l'Entente

## **SECTION 3: FONCTIONNEMENT D'UNE ENTREPRISE MONAT :: PAGE 7**

- 3.1 :: Adhérer au plan de marketing de MONAT
- 3.2 :: La publicité
  - 3.2.1 :: Généralités
  - 3.2.2 :: Conduite en ligne
  - 3.2.3 :: Inscription aux répertoires téléphoniques et répondeur téléphonique
  - 3.2.4 :: Marques de commerce et droits d'auteur
  - 3.2.5 :: Médias et demandes de renseignements des médias
  - 3.2.6 :: Publicités radios et télévisées
  - 3.2.7 :: Courriels non sollicités
  - 3.2.8 :: Télécopies non sollicitées et appels téléphoniques non sollicités
- 3.3 :: Interdiction d'achat de bonus
- 3.4 :: Entités commerciales
  - 3.4.1 :: Changement vers une entité commerciale
- 3.5 :: Changement de parrain
  - 3.5.1 :: Annulation et appliquer à nouveau
  - 3.5.2 :: Non-détournement; Renonciation aux réclamations
- 3.6 :: Réclamations et actions non autorisées
  - 3.6.1 :: Indemnité
  - 3.6.2 :: Réclamation de produits
    - 3.6.2 A :: Comparaisons de produits
  - 3.6.3 :: Réclamation de revenus
  - 3.6.4 :: Réclamation du plan de compensation
- 3.7 :: Interdiction de remballage et de réétiquetage
- 3.8 :: Magasins commerciaux
- 3.9 :: Salons, expositions et autres forums de vente
- 3.10 :: Conflits d'intérêts
  - 3.10.1 :: Non-sollicitation
  - 3.10.2 :: Vente de produits de concurrence
  - 3.10.3 :: Participation du Partenaire de Marché à d'autres programmes de vente en direct
  - 3.10.4 :: Rapport d'activités (généalogie) du Partenaire de Marché – Informations confidentielles
- 3.11 :: Cibler d'autres vendeurs en direct
- 3.12 :: Parrainage croisé
- 3.13 :: Erreurs ou questions
- 3.14 :: Approbation gouvernementale
- 3.15 :: Tenir des applications ou des commandes
- 3.16 :: Identification
- 3.17 :: Impôts sur le revenu
- 3.18 :: Statut d'entrepreneur indépendant

# TABLE DES MATIÈRES

---

- 3.19 :: Assurance
- 3.20 :: Marketing international
- 3.21 :: Chargement d'inventaire
- 3.22 :: Le respect des lois et des ordonnances
- 3.23 :: Mineurs
- 3.24 :: Une entreprise MONAT par Partenaire de Marché et par ménage
- 3.25 :: Actions des membres du ménage ou des individus affiliés
- 3.26 :: Demandes de dossiers
- 3.27 :: La compression d'une organisation de marketing
  - 3.27.1 :: Compression (Généralités)
  - 3.27.2 :: Compression (Mentor de Marché et au-dessus)
- 3.28 :: Vente, transfert ou assignation d'une entreprise MONAT
- 3.29 :: Séparation d'une entreprise MONAT
- 3.30 :: Parrainage
- 3.31 :: Succession
- 3.32 :: Transfert au décès d'un Partenaire de Marché
- 3.33 :: Transfert lors de l'incapacité d'un Partenaire de Marché
- 3.34 :: Techniques de télémarketing
- 3.35 :: Accès au bureau virtuel

## **SECTION 4: LES RESPONSABILITÉS DES PARTENAIRES DE MARCHÉ :: PAGE 26**

- 4.1 :: Changement d'adresse et de téléphone
- 4.2 :: Obligations de développement en cours
  - 4.2.1 :: Formation en cours
  - 4.2.2 :: Les responsabilités de formations accrues
  - 4.2.3 :: Responsabilités de vente en cours
- 4.3 :: Non-dénigrement
- 4.4 :: Fournir la documentation aux applicants
- 4.5 :: Rapporter la violation de politique

## **SECTION 5: EXIGENCES DE VENTE :: PAGE 27**

- 5.1 :: Ventes de produits
- 5.2 :: Pas de restrictions territoriales
- 5.3 :: Programme Flexship pour les clients VIP
- 5.4 :: Reçus
- 5.5 :: Mise à jour automatique des cartes de crédit/débit

## **SECTION 6: BONUS ET COMMISSIONS :: PAGE 28**

- 6.1 :: Qualification des bonus et de la commission
- 6.2 :: Ajustement des bonus et des commissions
  - 6.2.1 :: Ajustement pour un produit retourné
  - 6.2.2 :: Frais de paiement de carte
- 6.3 :: Rapports

## **SECTION 7 – GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT D'INVENTAIRE :: PAGE 29**

- 7.1 :: Garantie de produit
- 7.2 :: Retours par les clients au détail
  - 7.2.1 :: Droit d'annulation du client
- 7.3 :: Retour d'inventaire et d'aides à la vente par les Partenaires de Marché suite à l'annulation
- 7.4 :: Procédure de tous les retours
  - 7.4.1 :: Retours de client VIP et de client au détail
  - 7.4.2 :: Retours de Partenaire de Marché

# TABLE DES MATIÈRES

---

## **SECTION 8: RÉOLUTION DE DISPUTES ET RECOURS CONTRACTUELS :: PAGE 31**

- 8.1 :: Recours contractuels
- 8.2 :: Plaintes
- 8.3 :: Renonciation au recours collectif
- 8.4 :: Médiation
- 8.5 :: Arbitrage
- 8.6 :: Droit applicable, compétence et lieu

## **SECTION 9: PAIEMENT ET LIVRAISON :: PAGE 33**

- 9.1 :: Restrictions sur l'utilisation d'une tierce personne des cartes de crédit et l'accès aux comptes chèques
- 9.2 :: Taxes de vente
- 9.3 :: Politique de livraison

## **SECTION 10: INACTIVITÉ ET ANNULATION :: PAGE 34**

- 10.1 :: Effet de l'annulation
- 10.2 :: Annulation due à un non-renouvellement
  - 10.2.1 :: Reclassification suivant l'annulation due à l'inactivité
- 10.3 :: Annulation non volontaire
- 10.4 :: Annulation volontaire
- 10.5 :: Non-renouvellement

## **SECTION 11: GLOSSAIRE DES TERMES :: PAGE 35**

## INTRODUCTION

### 1.1 – POLITIQUES ET PLAN DE COMPENSATION INCORPORÉS À L'ENTENTE DU PARTENAIRE DE MARCHÉ

Les politiques et procédures, sous la forme actuelle et telles que modifiées à l'unique discrétion de MONAT Global Canada (à partir de maintenant, "Monat" ou la "Compagnie"), sont incorporées à, et font partie intégrante de, l'Entente du Partenaire de Marché MONAT. À travers ces politiques, lorsque le terme « Entente » est utilisé, il implique collectivement l'Entente et l'Application du Partenaire de Marché MONAT, les politiques et procédures, le plan de compensation MONAT, et le formulaire d'inscription de l'entité commerciale (advenant le cas où c'est applicable). Ces documents sont incorporés en référence dans l'Entente du Partenaire de Marché MONAT (Tous dans leur forme actuelle et modifiée par MONAT).

C'est la responsabilité de chaque Partenaire de Marché de lire, comprendre, adhérer et assurer qu'il est conscient et fonctionne selon la plus récente version de ces politiques et procédures et des autres documents qui font partie de l'Entente. Lorsqu'un nouveau Partenaire de Marché est parrainé ou recruté, il est de la responsabilité du Partenaire de Marché qui a parrainé de s'assurer que l'appliquant a accès en ligne, ou a reçu, la plus récente version de ces politiques et procédures et le plan de compensation Monat, avant d'avoir signé l'Entente du Partenaire de Marché.

### 1.2 – OBJET DES POLITIQUES

MONAT est une compagnie de vente en direct qui commercialise ses produits par le biais des Partenaires de Marché indépendants (à partir de maintenant, « Partenaire de Marché » ou « Partenaires de Marché »). Il est important de comprendre que votre succès et le succès de vos collègues Partenaires de Marché dépendent de l'intégrité des individus qui commercialisent nos produits. Pour définir clairement la relation qui existe entre les Partenaires de Marché et MONAT, et pour explicitement établir un standard de conduite acceptable en affaires, MONAT a établi l'Entente. Les Partenaires de Marché MONAT doivent se conformer à tous les termes et les conditions établis dans l'Entente, que MONAT peut modifier à son entière discrétion de temps à autre, en plus de toutes les lois fédérales, provinciales et municipales gouvernant leur entreprise MONAT et leur conduite.

Il est très important que vous lisiez et que vous respectiez l'Entente. S'il-vous-plaît, réviser les informations dans ces politiques et procédures avec attention. Ce document explique et gouverne la relation entre vous, en tant qu'entrepreneur indépendant, et la Compagnie. Si vous avez des questions concernant toute politique ou toute règle, n'hésitez pas à chercher une réponse auprès de votre parrain ou MONAT Global.

### 1.3 – LES CHANGEMENTS APPORTÉS À L'ENTENTE

Puisque les lois fédérales, provinciales et municipales changent périodiquement et que l'environnement de travail évolue rapidement, Monat se réserve le droit de modifier l'Entente et ses prix à sa seule et entière discrétion. En signant l'Entente du Partenaire de Marché, et en se joignant à MONAT en tant que Partenaire de Marché, et considérant qu'il accepte des commissions, des bonus et des récompenses de MONAT, un Partenaire de Marché donne son accord de suivre la plus récente version des politiques et procédures telles quelles sont modifiées par MONAT de temps à autre, à son entière discrétion. Les modifications entrent en vigueur 7 jours après la publication ou la notification que les politiques et procédures aient été modifiées. Les modifications ne sont pas applicables rétroactivement aux conduites qui ont eu lieu avant la date où entre en vigueur la modification. La notification des changements doit être publiée dans la littérature officielle de Monat. La Compagnie doit procurer ou rendre accessible à tous les Partenaires de Marché une copie complète des politiques et procédures modifiées par une ou plusieurs des méthodes suivantes :

(1) affichage sur le site internet officiel de la Compagnie; (2) courriel électronique; (3) affichage dans le bureau virtuel du Partenaire de Marché; (4) inclusion dans les périodiques de la Compagnie; ou (5) envois spéciaux. La continuation de l'entreprise Monat d'un Partenaire de Marché ou l'acceptation d'un bonus ou d'une commission d'un Partenaire de Marché correspond à l'acceptation de tout et tous les amendements des politiques et procédures révisées.

### 1.4 – DÉLAIS

MONAT ne doit pas être tenu responsable des délais ou de l'échec de performance de ses obligations lorsque la performance est commercialement impraticable à cause de circonstances hors de son contrôle raisonnable. Ceci inclut, sans limites, les manifestations, les difficultés de travail, l'émeute, la guerre, le feu, la mort, la réduction des sources d'approvisionnement, ou les décrets et ordres gouvernementaux.

## 1.5 – LES POLITIQUES ET DISPOSITIONS DISSOCIABLES

Si une disposition de l'Entente, qu'elle soit sous sa forme actuelle ou modifiée, est reconnue comme étant invalide ou inapplicable pour toute raison, seulement la(les) partie(s) invalide(s) de la disposition va(vont) être révoquée(s) et les termes et dispositions restants demeureront en vigueur. La disposition révoquée, ou la partie de celle-ci, sera réformée pour refléter des intentions de la disposition le plus fidèlement possible.

## 1.6 – RENONCIATION

La Compagnie ne renonce jamais à son droit d'insister sur la conformité à l'Entente et avec les lois applicables régissant la direction d'une entreprise. Aucune défaillance de la part de Monat à exercer son droit ou pouvoir sous l'Entente ou d'insister strictement sur la conformité d'un Partenaire de Marché avec toute obligation ou disposition de l'Entente, et aucune habitude ou pratique d'une des parties en désaccord avec les termes de l'Entente, ne constituent une renonciation du droit de MONAT d'exiger la conformité exacte en fonction de l'Entente. La renonciation de Monat ne peut être effectuée que par écrit par un officier autorisé de la Compagnie. La renonciation de MONAT à toute violation particulière par un Partenaire de Marché, ou la renonciation de MONAT de toute disposition particulière de l'Entente du Partenaire de Marché ou de ces politiques et procédures, ne doit ni affecter ou nuire aux droits de MONAT en respect de toute violation subséquente, ni affecter d'aucune façon les droits et les obligations de tout autre Partenaire de Marché. Ne doit également pas, tout délai ou omission de MONAT d'exercer tout droit émanant d'une violation, affecter ou nuire aux droits de MONAT quant à cela ou à toute violation subséquente.

L'existence de toute réclamation ou action intentée d'un Partenaire de Marché contre MONAT ne doit pas constituer une défense du renforcement de MONAT de tout terme ou toute disposition de l'Entente.

## SECTION 2 – DEVENIR UN PARTENAIRE DE MARCHÉ

### 2.1 – EXIGENCES POUR DEVENIR UN PARTENAIRE DE MARCHÉ

Pour devenir un Partenaire de Marché MONAT, chaque applicant doit:

- a) Avoir atteint l'âge de la majorité dans sa province de résidence;
- b) Vivre au Canada;
- c) Procurer à MONAT son numéro d'assurance sociale valide ou un numéro d'entreprise;
- d) Acheter la trousse de départ de MONAT;
- e) Soumettre une application du Partenaire de Marché entièrement complétée et l'Entente de MONAT, soit de façon électronique ou en copie papier.

La Compagnie se réserve le droit de rejeter toute application pour un nouveau Partenaire de Marché ou toute application pour un renouvellement.

### 2.2 – ENSEMBLES D'ENTREPRISE ET ACHATS DE PRODUITS

Excepté pour l'achat de la trousse de départ de MONAT, aucune personne n'est dans l'obligation d'acheter les produits de MONAT, les services ou les aides à la vente, ou de payer quelque frais pour devenir un Partenaire de Marché. Dans un objectif de familiariser les nouveaux Partenaires de Marché aux produits, services, techniques de vente, aides à la ventes et toute autre question concernant MONAT, la Compagnie exige d'eux qu'ils achètent la trousse de départ, qui est vendue au prix coûtant de MONAT.

MONAT va racheter les trousse de départ, qui pourront être revendues de, tout Partenaire de Marché qui met fin à son Entente du Partenaire de Marché selon les termes de la section 7.3.

### 2.3 – LES BÉNÉFICES DU PARTENAIRE DE MARCHÉ

Lorsque l'application et l'Entente du Partenaire de Marché ont été acceptées par MONAT, les bénéfices de l'Entente sont accessibles au nouveau Partenaire de Marché. Ces bénéfices incluent le droit de pouvoir :

- a) Organiser la vente de produits MONAT et gagner des commissions sur ces ventes;
- b) Recruter des clients réguliers à titre de clients VIP.
- c) Parrainer d'autres individus à devenir des Partenaires de Marché dans l'entreprise de MONAT et ainsi construire une organisation de marketing de laquelle les ventes vous aideront à progresser à travers le plan de compensation de MONAT;
- d) Recevoir périodiquement de la littérature de MONAT et d'autres communications de

MONAT;

e) Participer au soutien du parrainage MONAT, au service, à la formation, à la motivation et à la reconnaissance de fonctions, moyennant le paiement des frais appropriés, si applicable; et

f) Participer aux concours et programmes qui sont promotionnels et incitatifs commandités par MONAT pour ses Partenaires de Marché.

## **2.4 – TERME ET RENOUVÈLEMENT DE L'ENTENTE**

Le terme de l'Entente est d'un an après la date de son acceptation par MONAT (sujet à une résiliation anticipée en vertu de la section 10). Les partenaires de marché peuvent renouveler leur Entente chaque année en payant les frais de renouvellement annuels de 64,99 \$ plus toutes taxes applicables, au plus tard le jour d'anniversaire de l'Entente de partenaire de marché. Si les frais de renouvellement ne sont pas payés dans les 30 jours suivant la date d'anniversaire de l'Entente du partenaire de marché, le compte du partenaire de marché sera suspendu pour 15 jours (la « Période de suspension »). Pendant la Période de suspension, le partenaire de marché peut rétablir son compte de partenaire de marché en payant des frais de 130,00 \$. Si le compte du partenaire de marché n'est pas rétabli avant la fin de la Période de suspension, le compte du partenaire de marché sera annulé et son Entente de partenaire de marché sera résiliée. La lignée descendante du partenaire de marché sera compressée à la lignée ascendante suivante et ne sera pas remplacée. Le partenaire de marché ayant annulé son compte devra attendre 6 mois avant de s'inscrire de nouveau.

## **SECTION 3 – FONCTIONNEMENT D'UNE ENTREPRISE MONAT**

### **3.1 – ADHÉRER AU PLAN DE MARKÉTING DE MONAT**

Les Partenaires de Marché doivent adhérer aux termes du plan de marketing de MONAT prévu dans les documents officiels de MONAT. Les Partenaires de Marché ne doivent pas offrir l'opportunité de MONAT par, ou en combinaison avec, tout autre système, programme, outil de vente ou méthode de marketing autre que ce qui est prévu à cet effet dans la documentation officielle de MONAT. Les Partenaires de Marché ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Partenaires de Marché ou clients VIP, actuels ou éventuels, à participer au sein de MONAT d'une façon qui diffère de celle du programme prévu dans la documentation officielle de MONAT. Les Partenaires de Marché ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Partenaires de Marché ou clients VIP, actuels ou éventuels, à conclure toute entente ou tout contrat autre que les Ententes et contrats officiels de MONAT pour devenir un Partenaire de Marché ou un client VIP de MONAT. De façon similaire, les Partenaires de Marché ne doivent pas exiger ou encourager d'autres Partenaires de Marché ou clients VIP, actuels ou éventuels, à faire tout achat de, ou paiement, à tout individu ou toute autre entité pour participer au plan de compensation de MONAT autre que les achats ou paiements identifiés comme étant recommandés ou exigés dans la documentation officielle de MONAT.

### **3.2 – LA PUBLICITÉ**

#### **3.2.1 – GÉNÉRALITÉS**

Tous les Partenaires de Marché doivent sauvegarder et promouvoir la bonne réputation de MONAT et de ses produits. Le marketing et la promotion de MONAT, de l'opportunité de MONAT, du plan de compensation, et des produits de MONAT doivent être cohérents avec l'intérêt public, et doivent éviter toute conduite ou pratique discourtoise, décevante, trompeuse, immorale et non éthique. Pour promouvoir et les produits, et la formidable opportunité que MONAT offre, les Partenaires de Marché doivent utiliser les aides à la vente et les matériaux de support produits par MONAT. Le raisonnement derrière cette exigence est simple.

MONAT a conçu ses produits, ses étiquettes de produits, le plan de compensation, et le matériel promotionnel avec attention pour assurer que chaque aspect de MONAT soit juste, véridique, étayé et conforme aux vastes et complexes exigences légales des lois fédérales et provinciales. Si les Partenaires de Marché avaient l'autorisation de développer leurs propres outils et matériaux promotionnels, sans prendre en compte leur intégrité et leur bonne intention, la probabilité qu'ils violent de façon non intentionnelle un certain nombre de lois ou de règlements affectant une entreprise de MONAT est presque sûre. Ces violations, malgré le fait qu'elles seraient en nombre relativement faible, pourraient compromettre l'opportunité de MONAT pour tous les Partenaires de Marché. En conséquence, les Partenaires de Marché ne peuvent pas produire leur propre documentation, publicités, aides à la vente, outils de commerce, matériels promotionnels, ou pages en ligne sur internet.

Les Partenaires de Marché ne peuvent également pas utiliser de la documentation, publicité, aide à la vente, outil de commerce, matériel promotionnel ou page en ligne sur internet qui serait obtenu d'une autre source que de la Compagnie. Les Partenaires de Marché peuvent télécharger et obtenir du matériel promotionnel approuvé par le biais de leurs bureaux virtuels.

### 3.2.2 – CONDUITE EN LIGNE

#### A. Pas de site internet indépendant

Aucun Partenaire de Marché ne peut concevoir indépendamment un site internet en utilisant les noms, logos ou descriptions de produits de MONAT ou autrement promouvoir (directement ou indirectement) les produits de MONAT ou l'opportunité de MONAT. Un Partenaire de Marché ne peut également pas utiliser des annonces « aveugles » sur internet faisant référence aux produits ou à la réclamation de revenus qui sont ultimement associés aux produits de MONAT, à l'opportunité de MONAT ou au plan de compensation de MONAT. L'utilisation de n'importe quel autre site en ligne sur internet ou n'importe quelle autre page sur internet (incluant, sans limites, les sites d'enchères, par exemple eBay) pour promouvoir d'une quelconque façon la vente des produits de MONAT, de l'opportunité de MONAT ou du plan de compensation est une violation de cette Entente et peut avoir comme résultat la mise en place d'une des sanctions prévues dans la section 8.1.

#### B. Sites internet répliqués

Si un Partenaire de Marché désire utiliser une page en ligne sur internet pour promouvoir son entreprise, il est possible de le faire par le biais du programme de la Compagnie de site internet répliqué seulement.

Ce programme permet aux Partenaires de Marché de faire de la publicité sur internet et cela peut être personnalisé avec le message du Partenaire de Marché et les informations de contact du Partenaire de Marché. Ces sites internet sont liés de façon transparente directement au site internet officiel de MONAT, donnant au Partenaire de Marché une présence professionnelle et approuvée par la Compagnie sur internet. Il n'y a pas de frais supplémentaires pour le site internet répliqué. Les Partenaires de Marché sont uniquement responsables et assujettis au contenu qu'ils ajoutent sur leur site internet répliqué et doivent régulièrement réviser leur contenu pour s'assurer qu'il est adéquat et pertinent. Les Partenaires de Marché ne doivent pas modifier l'image de la marque, l'œuvre, l'apparence, ou la composition de leur site internet répliqué, et ne doivent pas utiliser leur site internet répliqué pour promouvoir, mettre en marché ou vendre des produits, des services ou des opportunités d'affaires qui ne sont pas de MONAT.

Spécifiquement, un Partenaire de Marché ne doit pas changer l'apparence (emplacement, grandeur, etc.) ou la fonctionnalité des choses suivantes :

- Le logo du Partenaire de Marché indépendant de MONAT
- Le nom du Partenaire de Marché
- Le bouton redirigeant vers le site internet de MONAT
- Les oeuvres, logos, ou graphiques
- Le texte original.

Puisque les sites internet répliqués résident sur le domaine mymonat.com, MONAT se réserve le droit de recevoir des analytiques ou des informations concernant l'usage de votre site internet répliqué.

Par défaut, l'URL d'un site internet répliqué d'un Partenaire de Marché MONAT est [www.mymonat.com/<#ID Partenaire de Marché>](http://www.mymonat.com/<#ID Partenaire de Marché>). Le Partenaire de Marché doit changer cet identifiant par défaut et choisir un nom de site internet identifiable de façon unique qui ne peut pas :

- Être confondu avec d'autres parties du site internet de l'entreprise MONAT;
- Embrouiller une personne raisonnable à penser qu'ils sont sur une page de l'entreprise MONAT;
- Être confondu avec tout nom de MONAT;
- Contenir des mots ou des phrases discourtoises, trompeuses ou de mauvais goût qui pourraient salir l'image de MONAT.

Les Partenaires de Marché ne doivent pas monétiser leur site internet répliqué par le biais de programmes affiliés, adSense ou des programmes similaires.

#### C. Noms de domaine et adresses de courriel



Les Partenaires de Marché ne doivent pas utiliser ou tenter d'inscrire des noms de marque, des marques déposées, des noms de service, des marques de service, des noms de produits, le nom de la compagnie, ou tout dérivé de ceux-ci, pour tout nom de domaine internet. Les Partenaires de Marché ne peuvent également pas incorporer ou tenter d'incorporer des noms de marque, des marques déposées, des noms de service, des marques de service, des noms de produits, le nom de la compagnie, ou tout dérivé de ceux-ci, dans une adresse de courriel sauf d'une façon qui est approuvée par la compagnie.

#### D. Mise en relation

Lors de la direction du trafic en ligne vers un site internet répliqué de MONAT, il doit être évident de la combinaison du lien et du contexte qui l'entoure que le lien va mener à la connexion du site internet d'un Partenaire de Marché indépendant de MONAT. Tenter de tromper le trafic en ligne pour faire croire à des gens qu'ils se rendent sur le site officiel de l'entreprise MONAT, alors qu'en fait, ils vont sur le site internet répliqué d'un Partenaire de Marché, ne sera pas permis. Déterminer ce qui est trompeur pour un lecteur raisonnable ou un utilisateur du site internet sera fait par MONAT à son entière discrétion.

#### E. Petites annonces en ligne

Les Partenaires de Marché ne doivent pas utiliser les petites annonces en ligne (incluant Craigslist) pour étaler, vendre ou vendre au détail des produits ou des groupes de produits spécifiques de MONAT. Les Partenaires de Marché peuvent utiliser les petites annonces en ligne (incluant Craigslist) pour la prospection, le recrutement, le parrainage et informer le public à propos de l'opportunité d'affaire de MONAT, à condition que les modèles et les images utilisées soient approuvés par MONAT. Ces modèles vont identifier le Partenaire de Marché en tant que Partenaire de Marché indépendant de MONAT. Si un lien ou une URL est fourni, il doit lier au site internet répliqué du Partenaire de Marché.

#### F. eBay / Enchères en ligne

Les produits de MONAT ne peuvent pas être mis sur eBay ou d'autres enchères en ligne, et les Partenaires de Marché ne doivent pas mettre en ligne ou permettre en toute connaissance de cause à une tierce personne de vendre les produits de MONAT sur eBay ou sur d'autres enchères en ligne.

#### G. Sites internet de ventes et d'achats

MONAT interdit la publication ou la vente de produits de MONAT sur des sites de ventes et d'achats comme Amazon, eBay, les groupes Facebook, Walmart.com et d'autres pages de ventes/échanges ou les plateformes de réseaux sociaux. La vente de tout produit de MONAT par le biais de ces sites ou ces plateformes est une violation sérieuse et peut avoir comme résultat une sanction allant à la suspension ou à la résiliation de votre compte MONAT. MONAT permet l'utilisation de certains forums pour aider à promouvoir ou faire la publicité des disponibilités d'un Partenaire de Marché indépendant, de l'opportunité de MONAT et des produits de MONAT (veuillez vous référer aux sections 3.6.2 et 3.6.3. pour plus d'indications).

#### H. Bannière publicitaire

Les Partenaires de Marché peuvent mettre des bannières publicitaires sur un site internet, pourvu que le Partenaire de Marché utilise des modèles et images approuvés par MONAT. Toutes les bannières publicitaires doivent lier au site internet répliqué d'un Partenaire de Marché. Les Partenaires de Marché ne doivent pas utiliser d'annonces aveugles (des annonces qui ne divulguent pas l'identité de la Compagnie) ou des pages internet qui font des revendications de produits ou de revenus qui sont ultimement associées aux produits de MONAT ou à l'opportunité de MONAT.

#### I. Mise en relation à grande échelle (« SPAM »)

La mise en relation à grande échelle est définie par la soumission consécutive multiple du même contenu ou d'un contenu similaire sur les blogues, les wikis, les livres d'or, les sites internet ou d'autres plateformes ou forums de discussion accessibles en ligne et cela n'est pas permis. Ceci inclut la surdiffusion sur les blogues, les commentaires surdiffusés sur les blogues et/ou le référencement abusif « spamdexing ». Tout commentaire fait par un Partenaire de Marché sur des blogues, des forums, des livres d'or, etc. doit être unique, informatif et pertinent.

#### J. Soumission des médias numériques

Les Partenaires de Marché peuvent télécharger, soumettre ou publier un contenu vidéo, audio ou photo lié

à MONAT qu'ils peuvent développer et créer pourvu que ce soit en accord avec les valeurs de MONAT, que cela contribue au bien commun de la communauté de MONAT et que ce soit conforme avec ces politiques et procédures. Toutes les soumissions doivent clairement identifier le créateur à titre de Partenaire de Marché indépendant de MONAT dans le contenu même et dans l'onglet de la description du contenu, doivent se conformer à toutes les exigences légales/de droits d'auteur, et doivent déclarer que le créateur est le seul responsable de ce contenu. Les Partenaires de Marché ne peuvent pas télécharger, soumettre ou publier tout contenu (vidéo, audio, présentations ou tout fichier d'ordinateur) reçu de MONAT ou tiré des événements officiels de MONAT ou des bâtiments possédés de ou dirigés par MONAT sans avoir une permission écrite au préalable.

#### K. Liens commandités / Annonces coût par clic (CPC)

Les liens commandités ou les annonces coût par clic (CPC) sont acceptables. L'URL de destination doit être au site internet répliqué du Partenaire de Marché qui a pris l'initiative. L'URL affichée doit également être au site internet répliqué du Partenaire de Marché qui a pris l'initiative, et ne doit pas représenter toute URL qui pourrait laisser croire à l'utilisateur qu'ils sont dirigés vers le Site officiel de MONAT, ou être inapproprié ou trompeur en toute façon.

#### L. Réseaux sociaux

En plus de se conformer à toutes les autres exigences spécifiées dans ces politiques et procédures, si un Partenaire de Marché utilise toute forme de réseau social, incluant mais sans y être limité, à Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Instagram, ou Pinterest, le Partenaire de Marché se conforme aux énoncés suivants :

- La vente de produit ou du recrutement ne peut pas se faire sur aucun site de réseau social. Pour générer des ventes, un site de réseau social doit seulement pouvoir lier au site internet répliqué du Partenaire de Marché MONAT.
  - Il est de la responsabilité de chaque Partenaire de Marché de se conformer aux conditions d'utilisation d'un site de réseau social. Si un site de réseau social n'autorise pas son site à être utilisé pour des activités commerciales, vous devez vous conformer aux conditions d'utilisation du site.
  - Tout site de réseau social qui est directement ou indirectement géré ou contrôlé par un Partenaire de Marché qui est utilisé pour discuter ou promouvoir les produits de MONAT ou l'opportunité de MONAT ne peut pas lier à tout site internet, site de réseau social, ou site de nature quelconque, autre qu'au site internet répliqué du Partenaire de Marché MONAT.
  - Durant le terme de cette Entente et pour une période de 12 mois suite à cela, les Partenaires de Marché ne peuvent pas utiliser tout site de réseau social sur lequel ils discutent ou font la promotion, ou ont discuté et ont fait la promotion, de l'entreprise MONAT ou des produits de MONAT pour directement ou indirectement solliciter les Partenaires de Marché MONAT vers un autre programme de marketing de réseau ou de vente en direct (collectivement, la « vente en direct »).
- Dans la poursuite de cette disposition, un Partenaire de Marché ne doit pas tenter toute action qui pourrait raisonnablement prévoir comme résultat de tirer une enquête d'autres Partenaires de Marché en lien avec les activités de vente en direct d'une autre entreprise du Partenaire de Marché. La violation de cette disposition constitue une violation de la disposition de la non-sollicitation dans la section 3.10 ci-dessous.
- Un Partenaire de Marché peut publier, accrocher ou identifier des photographies de produits MONAT sur un site de réseau social, mais seulement les photos fournies par MONAT et les photos téléchargées du bureau virtuel du Partenaire de Marché peuvent être utilisées.

#### M. Incitations pour l'inscription

MONAT ne tolère pas l'utilisation de tout incitatif partagé publiquement qui a pour but d'encourager ou d'inciter l'inscription chez MONAT ou d'inciter à acheter des produits de MONAT. Des incitatifs inacceptables de ce genre incluent des tirages au sort, des cadeaux, des rachats ou toute forme d'incitatif similaire. Toute annonce ou publication partagée publiquement sur les réseaux sociaux est inacceptable et est une tentative « d'acheter l'entreprise » et ce n'est pas toléré par MONAT ou ses Leaders sur le terrain. MONAT, cependant, permet des offres de négociation personnelles (comme l'offre d'échantillons de produits) entre un Partenaire de Marché et des personnes potentielles. MONAT permet également les incitatifs gagnés offerts par un Partenaire de Marché à un des membres de l'équipe de ce Partenaire de Marché en tant que bonus mérité ou récompense pour des choses comme l'avancement de rang, les promotions et la reconnaissance. Cette interdiction d'incitation s'applique non seulement aux Partenaires de Marché, mais aussi aux clients VIP qui tenteraient d'utiliser des incitatifs interdits dans le but d'atteindre les objectifs de

certains programmes comme dans le cadre du « 3 & Thank You ».

Si un Partenaire de Marché crée une page de profil d'entreprise sur tout site de réseau social qui promeut ou touche à MONAT, ses produits, ou son opportunité, cette page de profil d'entreprise doit toucher exclusivement le commerce du Partenaire de Marché MONAT et les produits de MONAT. Si l'entreprise du Partenaire de Marché MONAT est annulée pour toute raison ou si le Partenaire de Marché devient inactif, le Partenaire de Marché doit désactiver sa page de profil d'entreprise.

### **3.2.3 – INSCRIPTION AUX RÉPERTOIRES TÉLÉPHONIQUES ET RÉPONDEUR TÉLÉPHONIQUE**

Les Partenaires de Marché peuvent s'enregistrer eux-mêmes à titre de « Partenaires de Marché indépendant de MONAT » dans les pages blanches ou jaunes du répertoire téléphonique, ou avec les répertoires en lignes, sous leur propre nom. Aucun Partenaire de Marché ne peut placer des annonces de téléphone ou de répertoire en ligne en utilisant le nom ou le logo de MONAT. Les Partenaires de Marché ne peuvent pas répondre au téléphone en disant « MONAT », « MONAT incorporé » ou toute autre annonce pouvant laisser croire à l'interlocuteur qu'il a rejoint les bureaux de l'entreprise de MONAT. Un Partenaire de Marché peut utiliser la phrase « Partenaire de Marché indépendant de MONAT » dans ses salutations au téléphone ou sur une machine à réponse ou un système de répondeur pour clairement séparer le commerce du Partenaire de Marché indépendant de MONAT, de MONAT.

Si un Partenaire de Marché souhaite inscrire son nom dans un répertoire téléphonique ou répertoire téléphonique en ligne, il doit être enregistré dans le format suivant :

Nom du Partenaire de Marché  
Partenaire de Marché indépendant de MONAT

### **3.2.4 – MARQUES DE COMMERCE ET DROITS D'AUTEUR**

Le nom de MONAT et les autres noms pouvant être adoptés par MONAT sont des noms de marque de commerce, des marques et des marques de service de MONAT (collectivement les « marques »). En tant que telles, ces marques sont d'une grande valeur pour MONAT et sont fournies aux Partenaires de Marché pour leur usage unique de manière expressément autorisée. MONAT ne permettra pas l'utilisation de ses noms de commerce, marques de commerce, concepts ou symboles à personne, incluant les Partenaires de Marché de MONAT, sans avoir au préalable émis une autorisation écrite. En tant que Partenaire de Marché indépendant, vous pouvez utiliser le nom de MONAT de la façon suivante :

Nom du Partenaire de Marché  
Partenaire de Marché indépendant de MONAT

Exemple:  
Alice Smith  
Partenaire de Marché indépendante de MONAT

Le contenu de tous les événements commandités par la Compagnie est du matériel protégé. Les Partenaires de Marché ne peuvent pas produire pour la vente ou la distribution tout événement enregistré de la Compagnie et des discours sans l'autorisation écrite de MONAT; les Partenaires de Marché ne peuvent également pas reproduire pour la vente ou pour l'utilisation personnelle tout enregistrement de bande audio ou vidéo produit par la Compagnie.

### **3.2.5 – MÉDIAS ET DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS DES MÉDIAS**

Les Partenaires de Marché ne doivent pas tenter de répondre aux demandes faites par les médias sur MONAT, ses produits, ou leur commerce indépendant de MONAT. Toutes les demandes de renseignements de tout type des médias doivent être immédiatement transmises au bureau de MONAT. Cette politique est produite pour assurer que des informations justes et constantes soient données au public en plus d'avoir une image publique appropriée.

### **3.2.6 – PUBLICITÉS RADIOS ET TÉLÉVISÉES**

Les Partenaires de Marché ne doivent pas utiliser les médias de la radio ou de la télévision pour la publicité, la distribution ou la promotion des produits ou de l'opportunité de MONAT sans l'autorisation expressément écrite de MONAT. Dans l'éventualité où MONAT accorderait sa permission pour l'utilisation

d'un tel média, MONAT doit avoir une autorité finale sur chaque étape lors du processus de production avec l'entièreté des droits pour tous les enregistrements.

### 3.2.7 – COURRIELS NON SOLLICITÉS

MONAT ne permet pas aux Partenaires de Marché d'envoyer des courriels commerciaux non sollicités à moins que ces courriels se conforment strictement aux lois et règlements applicables incluant, sans limites, la loi fédérale canadienne antipourriel (« LCAP »). Tout courriel envoyé par un Partenaire de Marché qui fait la promotion de MONAT, de l'opportunité de MONAT, ou des produits de MONAT doit se conformer avec les énoncés suivants:

- a) Le Partenaire de Marché doit avoir le consentement explicite ou implicite du récipiendaire qui recevra le courriel. Le consentement explicite vient d'un choix (« opt-in ») de recevoir les courriels. Le consentement implicite émane des relations familiales ou professionnelles existant aux préalables telles que définies dans la LCAP.
- b) Il doit y avoir une adresse courriel de retour fonctionnelle à l'expéditeur, qui demeure valide pour un minimum de 60 jours après l'envoi du message.
- c) Il doit y avoir une notification dans le courriel qui avise le receveur qu'il peut répondre au courriel par le biais de l'adresse courriel de retour, pour demander que les futurs courriels de sollicitation ou de correspondance ne lui soient plus envoyés (une notification de « retrait » fonctionnant).
- d) Le courriel doit inclure le nom du Partenaire de Marché, une adresse physique d'envoi de courrier et une adresse courriel.
- e) Le courriel doit clairement et ostensiblement divulguer que le message est une publicité ou de la sollicitation.
- f) L'utilisation de lignes d'objet trompeuses et/ou d'entêtes de fausses informations est interdite.
- g) Toutes les demandes de « retrait », qu'elles soient reçues par courriel ou par courrier régulier, doivent être honorées au plus tard 10 jours après la réception de la demande. Si un Partenaire de Marché reçoit une demande de « retrait » de la part d'un récipiendaire de courriel, le Partenaire de Marché doit transférer une copie de la demande de « retrait » à la Compagnie. MONAT peut de façon périodique envoyer des courriels commerciaux de la part des Partenaires de Marché.

En entrant dans l'Entente du Partenaire de Marché, le Partenaire de Marché est d'accord que la Compagnie envoie de tels courriels et que l'adresse physique et l'adresse courriel du Partenaire de Marché seront incluses dans de tels courriels comme il l'est décrit ci-dessus. Les Partenaires de Marché doivent honorer les demandes de « retrait » générées à la suite de tels courriels envoyés par la Compagnie.

### 3.2.8 – TÉLÉCOPIES NON SOLLICITÉES ET APPELS TÉLÉPHONIQUES NON SOLLICITÉS

À l'exception de ce qui est fourni dans cette section, les Partenaires de Marché ne peuvent pas utiliser ou transmettre des télécopies non sollicitées ou utiliser un système d'appel téléphonique automatisé en liaison avec la gestion de leur entreprise MONAT. Le terme « télécopies non sollicitées » signifie la transmission par le fax de tout matériel ou toute publicité d'information ou de promotion de MONAT, ses produits, le plan de compensation ou tout autre aspect de la compagnie à toute personne, à l'exception de toute personne qui entretient avec le Partenaire de Marché une relation personnelle ou professionnelle établie. Le terme « relation personnelle ou professionnelle établie » signifie une relation antérieure ou existante formée par la communication volontaire à deux sens entre un Partenaire de Marché et une personne, sur les bases de : (a) la demande, l'application, l'achat ou la transaction de la personne en ce qui concerne les produits offerts par le Partenaire de Marché en question; ou (b) la relation personnelle ou familiale, qui n'a pas été terminée par aucune des parties. Le terme « système d'appel téléphonique automatisé » signifie un équipement qui a la capacité: (a) de stocker ou produire des numéros de téléphones à appeler, utilisant un générateur de numéros au hasard ou séquentiel; (b) d'appeler de tels numéros.

### 3.3 – INTERDICTION D'ACHAT DE BONUS

Acheter un bonus est strictement et absolument interdit. « L'achat de bonus » inclut : (a) l'inscription d'individus ou d'entités sans la connaissance et/ou l'exécution d'une application de Partenaire de Marché indépendant et l'Entente par ces individus ou entités; (b) l'inscription frauduleuse d'un individu ou d'une entité à titre de Partenaire de Marché;

(c) la « superposition », ou le fait de placer un client VIP ou partenaire de marché sous une personne dans votre lignée descendante au lieu de sous la personne qui leur a présenté MONAT afin de vous rendre admissible, ou rendre une autre personne admissible, à une promotion, un incitatif, un prix, une commission ou des primes; (d) l'achat de produits MONAT au nom d'un autre Partenaire de Marché ou sous le numéro d'identification (ID) d'un autre Partenaire de Marché, pour se qualifier pour les commissions et les bonus; (e) l'achat excessif de produits MONAT qui ne peuvent pas être raisonnablement vendus en 1 mois; et (f) tout autre mécanisme ou artifice pour se qualifier pour un avancement de rang, des incitatifs, des prix, des commissions ou des bonus qui ne sont pas engendrés par des achats faits en bonne foi par des clients. Un Partenaire de Marché MONAT ne peut pas personnellement acheter pour plus de 1000\$ de produits par mois à moins de pouvoir certifier, par écrit, à MONAT qu'ils ont des commandes au détail en attente qui excèdent ce montant, ou de procurer à MONAT d'autres raisons écrites pour expliquer les raisons pour lesquelles un tel achat est nécessaire. Dans cette éventualité, le Partenaire de Marché va devoir être en mesure de montrer des archives écrites de telles ventes au détail par demande écrite de MONAT. De plus, les Partenaires de Marché doivent certifier avec chaque nouvelle commande de produit qu'ils ont vendu ou utilisé un minimum de 70% de tous les produits achetés dans les commandes précédentes. MONAT se réserve le droit de vérifier la revente des produits de l'inventaire et de vérifier la documentation des ventes des clients. Les Partenaires de Marché ne sont pas tenus de tenir un inventaire de produits ou de la documentation de vente.

Les violations de la section 3.3 sont expressément interdites et peuvent entraîner n'importe quelle des sanctions disciplinaires énumérées dans la section 8.1.

### **3.4 - ENTITÉS COMMERCIALES**

Une corporation, une compagnie à responsabilité limitée (LLC), un partenariat ou une fiducie (collectivement référés dans cette section en tant qu'« entité commerciale ») peut appliquer pour être un Partenaire de Marché MONAT en soumettant une application du Partenaire de Marché et l'Entente adéquatement complétées ainsi qu'un formulaire d'inscription d'entité commerciale adéquatement complété. Si un Partenaire de Marché s'inscrit en ligne, les documents d'entité et le formulaire d'inscription d'entité commerciale doivent être soumis à MONAT à l'intérieur des 30 jours suivant l'inscription en ligne (si ce n'est pas reçu d'ici la période de 30 jours, l'Entente sera automatiquement résiliée). Le formulaire d'inscription d'entité commerciale doit être signé par tous les actionnaires, les membres, les partenaires ou les curateurs.

L'entité commerciale et ses actionnaires, membres, gérants, partenaires, curateurs ou autres parties ayant un intérêt de propriété, ou de responsabilités de gestion (collectivement les « parties affiliées ») sont individuellement, conjointement et solidairement responsables pour tout endettement à l'égard de MONAT, conformément aux politiques et procédures de MONAT à l'Entente du Partenaire de Marché, et toute autre obligation mentionnée ci-dessous envers MONAT.

Pour prévenir le contournement de la section 3.28 (qui interdit la vente, le transfert ou l'attribution d'une entreprise MONAT), les partenaires additionnels, les actionnaires, les membres ou les autres parties affiliées peuvent être ajoutés à une entité commerciale seulement sur la base d'une approbation écrite par la Compagnie. Si un partenaire, un actionnaire, un membre ou une autre partie affiliée qui s'ajoute, sans l'approbation de la Compagnie, l'Entente du Partenaire de Marché peut être résiliée à la discrétion de la Compagnie. Il y a un frais de 50,00\$ pour chaque demande de changement, qui doit être inclus avec la demande écrite et l'application du Partenaire de Marché et l'Entente complétées. MONAT peut, à sa discrétion, exiger des documents certifiés avant d'apporter tout changement à une entreprise MONAT. S'il-vous-plait, veuillez accorder trente (30) jours après la réception de la demande par MONAT pour son traitement. Notez que les changements permis dans le cadre de cette section n'incluent pas le changement de parrainage. Les changements de parrainage sont adressés à la section 3.5 ci-dessous.

#### **3.4.1 – CHANGEMENT VERS UNE ENTITÉ COMMERCIALE**

Un Partenaire de Marché peut changer son statut sous le même parrain d'un individu à une entité commerciale ou d'un type d'entité commerciale à un autre. Il y a un frais de 50,00\$ pour chaque demande de changement, qui doit être inclus avec la demande écrite et l'application du Partenaire de Marché et l'Entente complétées. De tels changements doivent être traités seulement une fois par année et doivent être soumis d'ici le 1er décembre pour entrer en vigueur le 1er janvier de l'année suivante. De plus, les Partenaires de Marché organisant leurs entreprises MONAT en utilisant une entité commerciale doivent

avertir MONAT à l'intérieur de 10 jours pour toute addition ou retrait de tout officier, directeur, actionnaire, gérante, membre ou autre partie affiliée de l'entité commerciale.

### **3.5 – CHANGEMENT DE PARRAIN**

Pour protéger l'intégrité de toutes les organisations de marketing et sauvegarder le dur travail de tous les Partenaires de Marché, MONAT interdit fortement les changements de parrainage. Maintenir l'intégrité de parrainage est critique pour le succès de chaque Partenaire de Marché et de MONAT. En conséquence, le transfert d'une entreprise MONAT d'un parrain à un autre n'est pas permis sauf dans les cas où une erreur survient lors du choix du parrain lorsque le formulaire de demande électronique MONAT est complété. Toute erreur doit être signalée au cours des 30 premiers jours suivant la date d'inscription d'un partenaire de marché ou d'un VIP. Les changements de parrain ne sont pas permis après cette période initiale de (30) jours. Les changements de parrain permis sont limités aux instances où un Partenaire de Marché ou un client VIP a fait une erreur lorsqu'il devait choisir le bon parrain en complétant l'application en ligne de MONAT. Tous les changements de parrain doivent être approuvés non seulement par la compagnie, mais également par le parrain affecté par cette demande de changement. Pour demander une demande de changement de parrain, un Partenaire de Marché ou un client VIP doit compléter le formulaire de demande de changement de parrain et l'envoyer par courriel au département de conformité de la compagnie au : [Compliance@MonatGlobal.com](mailto:Compliance@MonatGlobal.com).

#### **3.5.1 – ANNULATION ET APPLIQUER À NOUVEAU**

Un Partenaire de Marché peut légitimement changer d'organisation en annulant volontairement son entreprise MONAT et en demeurant inactif (ex. pas d'achat de produits de MONAT, pas de vente de produits MONAT, pas de parrainage, ne pas être présent à toute fonction de MONAT, et ne pas participer à aucune forme d'activité de Partenaire de Marché, ou l'organisation de toute autre entreprise MONAT) pour six (6) mois entiers de calendrier. Suivant la période de six mois d'inactivité, l'ancien Partenaire de Marché peut réappliquer sous un nouveau parrain, cependant, l'organisation de marketing de l'ancien Partenaire de Marché demeurera sous la ligne de parrainage d'origine. MONAT considérera l'annulation de la période d'attente d'une durée de six mois dans des circonstances exceptionnelles. De telles requêtes pour une renonciation doivent être soumises à MONAT par écrit.

#### **3.5.2 – NON-DÉTOURNEMENT; RENONCIATION AUX RÉCLAMATIONS**

Dans l'éventualité où un Partenaire de Marché contourne les politiques ci-dessus concernant le changement de parrain et les changements à l'entité commerciale, ou la descendance d'une autre organisation a été développée sous une seconde entreprise développée par un Partenaire de Marché, MONAT se réserve le droit exclusif et unique de déterminer la disposition finale de la descendance de l'organisation. Résoudre des conflits sur le placement approprié d'une lignée de descendance qui s'est développée sous une organisation qui a changé de parrain d'une mauvaise façon est souvent très difficile. De ce fait, LES PARTENAIRES DE MARCHÉ RENONCENT À TOUTE ET TOUTES LES RÉCLAMATIONS CONTRE MONAT, SES OFFICIERS, DIRECTEURS, PROPRIÉTAIRES, EMPLOYÉS ET AGENTS QUI SONT LIÉS OU QUI SURVIENNENT D'UNE DÉCISION DE MONAT PORTANT SUR LA DISPOSITION DE TOUTE ORGANISATION DE LIGNÉE DE DESCENDANCE QUI SE DÉVELOPPE SOUS UNE ORGANISATION QUI A CHANGÉ DE LIGNÉE DE PARRAINAGE DE FAÇON INCORRECTE.

### **3.6 – RÉCLAMATION ET ACTIONS NON AUTORISÉES**

#### **3.6.1 – INDEMNITÉ**

Un Partenaire de Marché est entièrement responsable de toutes ses déclarations verbales et écrites faites concernant les produits et le plan de compensation de MONAT qui ne sont pas expressément contenues dans la documentation officielle de MONAT. Ceci inclut les déclarations et les représentations faites par toutes les sources de communication médiatique, que ce soit de personne à personne, en réunions, en ligne, par le biais des réseaux sociaux, de manière imprimée ou tout autre moyen de communication. Les Partenaires de Marché acceptent d'indemniser MONAT et ses directeurs, officiers, employés et agents, et de les tenir pour innocents et non-responsables, incluant pour les jugements, les pénalités civiles, les remboursements, les frais d'avocat, les frais de Cour, ou la perte d'entreprise encourus par MONAT, en conséquence des actions et des représentations non autorisées à un Partenaire de Marché. Cette disposition survivra à la résiliation de l'Entente.

#### **3.6.2 – RÉCLAMATION DE PRODUITS**

Aucune revendication (ce qui inclut les témoignages personnels) sur des propriétés thérapeutiques, curatives ou bénéfiques de tout produit offert par MONAT ne doit être faite à l'exception des revendications qui sont contenues dans la documentation officielle de MONAT. En particulier, les Partenaires de Marché ne doivent pas faire de réclamations impliquant que les produits de MONAT sont utiles à la guérison, au traitement, au diagnostic, à l'atténuation ou à la prévention de toute maladie. De telles déclarations doivent être perçues comme des réclamations médicales ou de médicaments, et elles peuvent manquer de justifications adéquates. Non seulement de telles déclarations sont des violations de l'Entente, mais elles peuvent également violer les lois et les règlements du Canada.

### **3.6.2 A – COMPARAISONS DE PRODUITS**

MONAT encourage fortement tous ses Partenaires de Marché à promouvoir les bienfaits des produits révolutionnaires de MONAT ainsi que son opportunité de marché exceptionnelle. Les Partenaires de Marché ne doivent pas faire des comparaisons de produits contre les autres compagnies, à l'exception de la façon expliquée dans la documentation de marketing officielle de MONAT. Toute autre comparaison de produit est interdite et est une violation de ces politiques et procédures et peut entraîner des réclamations légales pour contrefaçon ou diffamation contre un Partenaire de Marché qui fait de telles comparaisons, ainsi que des réclamations contre MONAT.

### **3.6.3 – RÉCLAMATION DE REVENUS**

Avec leur enthousiasme à l'idée de recruter d'éventuels Partenaires de Marché, certains Partenaires de Marché sont occasionnellement tentés de faire des réclamations de revenus ou des représentations de gains pour démontrer le pouvoir inhérent de la vente en direct. Ceci est contreproductif, parce que les nouveaux Partenaires de Marché peuvent être déçus très rapidement si leurs résultats ne sont pas aussi extensifs ou aussi rapides que les résultats atteints par d'autres. Chez MONAT, nous croyons fermement que le potentiel de revenu de MONAT est assez grand pour être hautement séduisant, sans avoir à signaler les revenus des autres. De plus, la section 55 de la loi fédérale sur la concurrence régule les représentations liées à la compensation ou au mode de vie, incluant les témoignages. Malgré le fait que les Partenaires de Marché peuvent croire qu'il est bénéfique de mettre à la disposition des copies des dossiers de paiement, ou de divulguer les propres gains ou ceux des autres, une telle approche a des conséquences légales qui peuvent avoir un impact négatif sur MONAT ainsi que sur le Partenaire de Marché qui fait une réclamation à moins que ce soit accompagné par la divulgation équitable, raisonnable et opportune de l'état des gains des participants typiques de MONAT. Parce que les Partenaires de Marché MONAT n'ont pas les données nécessaires pour se conformer aux exigences légales pour faire des réclamations de revenu, un Partenaire de Marché, lorsqu'il présente ou qu'il discute l'opportunité ou le plan de compensation de MONAT à un éventuel Partenaire de Marché, ne doit pas faire de projection de revenu, de réclamation de revenu, ou divulguer son revenu avec MONAT (ceci inclut la démonstration de leurs dossiers de cartes de paiement MONAT, les dossiers du bureau virtuel, les relevés bancaires, ou les dossiers fiscaux). Les Partenaires de Marché de MONAT vont divulguer l'état des gains des participants typiques qui peut être trouvé dans le plan de compensation Monat pour tous les éventuels Partenaires de Marché MONAT.

### **3.6.4 – RÉCLAMATION DU PLAN DE COMPENSATION**

Lors de la présentation ou de la discussion du plan de compensation de MONAT, les Partenaires de Marché doivent mettre au clair pour les éventuels Partenaires de Marché que le succès financier avec MONAT demande de l'engagement, des efforts et des aptitudes de vente. Inversement, les Partenaires de Marché ne doivent jamais représenter que quelqu'un peut avoir du succès sans s'appliquer diligemment. Des exemples de mauvaises représentations dans ce domaine incluent :

- C'est un système clé en main;
- Le système fera le travail pour vous;
- Venez et votre lignée de descendance va se construire par débordement;
- Joignez-vous et je vais construire votre lignée de descendance pour vous;
- La Compagnie fait tout le travail pour vous;
- Vous n'avez pas à vendre quoi que ce soit; ou
- Tout ce que vous avez à faire est d'acheter vos produits chaque mois.

Ci-dessus ne se trouvent que quelques exemples de représentations incorrectes faites sur le plan de compensation. Il est important que les Partenaires de Marché ne fassent pas ces représentations ou des représentations de tout genre pouvant laisser croire à un éventuel Partenaire de Marché qu'il puisse avoir du succès à titre de Partenaire de Marché MONAT sans engagement, efforts ou aptitudes de vente.

### **3.7 – INTERDICTION DE REMBALLAGE ET DE RÉÉTIQUETAGE**

Les produits de MONAT peuvent être vendus seulement dans leur emballage original. Les Partenaires de



Marché ne peuvent pas remballer, réétiqueter ou changer l'étiquetage sur les produits de MONAT. La falsification des étiquettes/emballages pourrait être une violation des lois fédérales et provinciales, et peut résulter en une responsabilité civile ou pénale. Les Partenaires de Marché peuvent apposer un autocollant personnalisé avec les informations personnelles/de contact du Partenaire de Marché sur chaque produit ou conteneur de produits, pourvu que ceci soit fait sans que les étiquettes existantes ne soient enlevées ou que tout texte, graphique ou autre matériel sur l'étiquette du produit ne soit caché.

### **3.8 – MAGASINS COMMERCIAUX**

Les Partenaires de Marché peuvent vendre des produits de MONAT d'un magasin commercial, ou peut exposer ou vendre les produits de MONAT ou la documentation dans un établissement de vente au détail ou de services, mais seulement tel que décrit ci-dessous.

Les Partenaires de Marché peuvent vendre des produits MONAT dans des établissements de service qui sont ouverts au public sur la base de rendez-vous et les produits de MONAT (ou la documentation) ne sont pas exposés dans des lieux qui sont accessibles au grand public (exemple : un présentoir dans une section individuelle ou l'ère de réception est acceptable, mais la vitrine ou l'ère de réception d'un salon n'est pas acceptable).

Les enchères en ligne et/ou les sites internet de facilitation de ventes, incluant, mais sans être limité à eBay ou Craig's List, constituent des magasins commerciaux, et ils ne doivent pas être utilisés pour vendre les produits MONAT.

### **3.9 – SALONS, EXPOSITIONS ET AUTRES FORUMS DE VENTE**

Les Partenaires de Marché peuvent afficher et/ou vendre les produits MONAT à des salons et à des expositions professionnelles. Avant de soumettre un dépôt à un promoteur d'évènement, les Partenaires de Marché doivent contacter le bureau de MONAT et obtenir la permission écrite pour approbation conditionnelle, puisque la politique de MONAT est d'autoriser seulement une entreprise MONAT par évènement. L'approbation finale sera donnée au premier Partenaire de Marché à soumettre une annonce officielle de l'évènement, une copie du contrat signé par le Partenaire de Marché et l'évènement officiel, et une facture indiquant qu'un dépôt pour son kiosque a été payé. L'approbation est donnée seulement pour l'évènement spécifié. Toute demande pour participer à des évènements futurs doit également être soumise au service de soutien du Partenaire de Marché. MONAT se réserve le droit de refuser l'autorisation de participer à toute fonction qui ne semble pas être d'un forum approprié pour la promotion de ses produits ou de l'opportunité de MONAT. L'approbation ne sera pas donnée pour les rencontres de trocs (« swap meets »), les ventes de garage (bric-à-brac), les marchés aux puces ou les marchés de producteurs puisque ces évènements ne sont pas propices à l'entretien de l'image professionnelle que MONAT souhaite représenter.

### **3.10 – CONFLITS D'INTÉRÊTS**

#### **3.10.1 – NON-SOLLICITATION**

Les Partenaires de Marché MONAT sont libres de participer à d'autres entreprises de ventes en direct ou d'opportunités de marketing (incluant le plan de présentation, le marketing de réseau et le marketing multiniveaux), pourvu que vous conserviez vos descendances et vos organisations séparées. La période lors de laquelle un Partenaire de Marché de MONAT a une entreprise indépendante MONAT et continue de recevoir des commissions ou des paiements de bonus de MONAT en lien avec cette entreprise indépendante MONAT (les « Conditions de l'Entente ») les Partenaires de Marché ne peuvent pas directement ou indirectement recruter d'autres Partenaires de Marché MONAT ou de clients VIP pour toute autre entreprise de vente en direct. Considérant tous les avantages que MONAT offre à tous ses Partenaires de Marché, incluant sans limites, les sites internet, l'assistance de marketing et la formation, les paiements de commission et les autres incitatifs, et pour les avantages ajoutés offerts aux rangs plus élevés de Partenaires de Marché, pour une période de (i) 6 mois pour tous les Partenaires de Marché sous le rang de Mentor de Marché; et (ii) 12 mois pour tous les Partenaires de Marché qui sont Mentor de Marché ou plus haut, suivant le terme de cette Entente, les Partenaires de Marché ne peuvent pas recruter, directement ou indirectement, des Partenaires de Marché de MONAT ou des clients VIP pour toute autre compagnie de vente en direct, paliers multiples, marketing de réseau ou de marketing social. Le terme « recruter » signifie le parrainage, actuel ou intenté, la sollicitation, le recrutement, l'encouragement, ou l'effort d'influencer dans une autre direction, que ce soit directement, indirectement, ou par le biais d'une tierce personne, un autre Partenaire de Marché ou client VIP de MONAT à s'inscrire ou à participer à une autre opportunité de marketing à paliers multiples, de marketing de réseau ou de vente en direct. Les Partenaires de Marché et la compagnie reconnaissent que puisque le marketing de réseau est conduit à travers des réseaux d'entrepreneurs indépendants dispersés à travers les États-Unis et internationalement, et que l'entreprise et souvent conduite par internet et par téléphone, qu'un effort de limiter la géographie de cette clause de non-sollicitation serait inefficace. De ce fait, les Partenaires de Marché et MONAT acceptent que cette



clause de non-sollicitation prévue dans la section 3.10.1 doit s'appliquer aux marchés nationaux et internationaux dans lesquels les Partenaires de Marché sont localisés. Les points de cette section 3.10.1 survivent au terme de l'Entente, et l'annulation de l'association d'un Partenaire de Marché avec MONAT, pour une période de (i) 6 mois pour les Partenaires de Marché sous le rang de Mentor de Marché; ou (ii) 12 mois pour les Partenaires de Marché au niveau de Mentor de Marché ou plus haut.

### **3.10.2 – VENTE DE PRODUITS DE CONCURRENCE**

Les Partenaires de Marché ne doivent pas vendre, ou tenter de vendre, tout produit concurrent qui n'est pas de MONAT à d'autres Partenaires de Marché ou à des clients VIP. Tout produit de même catégorie générique que les produits de MONAT est considéré comme concurrent (exemple : tout produit pour cheveux ou de beauté similaire à MONAT est donc un produit concurrent, peu importe la différence de coût, de qualité, d'ingrédients ou d'autres facteurs distinctifs).

### **3.10.3 – PARTICIPATION DU PARTENAIRE DE MARCHÉ À D'AUTRES PROGRAMMES DE VENTE EN DIRECT**

Si un Partenaire de Marché est impliqué dans un autre programme de vente en direct qui n'est pas MONAT, il est de la responsabilité du Partenaire de Marché de s'assurer que son entreprise MONAT est dirigée d'une façon entièrement séparée et à part de tout autre programme auquel le Partenaire de Marché participe. À cette fin :

- a) Le Partenaire de Marché ne doit pas afficher le matériel promotionnel de MONAT, les aides à la vente, ou les produits avec ou au même endroit que tout matériel promotionnel, aide à la vente, service ou produit qui n'est pas de MONAT.
- b) Le Partenaire de Marché ne peut pas offrir l'opportunité MONAT ou les produits à des éventuels ou existants clients VIP ou Partenaires de Marché en conjonction avec tout programme, opportunité, produit ou service qui ne sont pas de MONAT.
- c) Le Partenaire de Marché ne peut pas offrir tout produit, service ou opportunité qui n'est pas de MONAT à tout séminaire, réunion, convention, webinaire, téléconférence ou autre fonction en lien avec MONAT.
- d) Le Partenaire de Marché ne peut pas cibler ou partager des opportunités ou des produits qui ne sont pas de MONAT à des Partenaires de Marché ou des clients VIP via des pages Facebook actuelles ou nouvelles ou toute autre page sur les réseaux sociaux.
- e) Le Partenaire de Marché ne peut pas transférer son entreprise ou utiliser d'autres noms ou numéros d'identification (incluant celui d'un époux, d'un proche, d'un membre de la maisonnée, d'entité d'affaires ou d'une autre entité légale comme une corporation ou autre) pour contrer ces politiques.
- f) Le Partenaire de Marché ne peut pas étaler ou afficher les produits ou les services de MONAT dans la littérature de vente, sur un site internet, sur les réseaux sociaux ou dans une réunion ou rencontre de vente, avec tout autre produit ou service.

La force de vente se tourne vers les fondateurs de MONAT qui reçoivent des primes du bassin des fondateurs ou des paiements, les membres, actuels ou anciens, du Motor Club, les mentors de marché gestionnaires, directeurs exécutifs associés, directeurs exécutifs et directeurs exécutifs séniors pour des conseils et un encadrement, et MONAT exige qu'ils satisfassent à de hauts standards. De ce fait, tous ces individus sont interdits de participer à tout autre programme de vente en direct, de marketing à niveaux multiples ou de marketing relationnel en tant que représentant indépendant ou employé. La violation d'une de ces clauses de la section 3.10.3 constitue une interférence contractuelle injustifiée entre MONAT et ses Partenaires de Marché et peut causer du dommage irréparable à MONAT. Dans une telle éventualité, MONAT peut, à son entière discrétion, imposer toute sanction jugée nécessaire ou appropriée à un Partenaire de Marché ou un distributeur du Partenaire de Marché indépendant, ou demander une injonction immédiate sans obligation de publier un cautionnement. Une telle sanction peut être constituée de, mais sans limites, à la suspension des bonus et des commissions, à la restriction de participer à des événements de MONAT et à la résiliation de la distribution indépendante d'un Partenaire de Marché.

### **3.10.4 – RAPPORT D'ACTIVITÉS (GÉNÉALOGIE) DU PARTENAIRE DE MARCHÉ – INFORMATIONS CONFIDENTIELLES**

Les « informations confidentielles » incluent, mais ne sont pas limitées, au rapport d'activités du Partenaire de Marché, les identités des clients VIP et des Partenaires de Marché de MONAT, les informations de contact des clients VIP et des Partenaires de Marché de MONAT, les informations du volume des ventes des Partenaires de Marché. Les informations confidentielles sont, ou peuvent être, disponibles pour l'accès et la visualisation du Partenaire de Marché sur le bureau virtuel sur le site internet répliqué de chaque Partenaire de Marché MONAT. L'accès du Partenaire de Marché à de telles informations confidentielles est protégé par un mot de passe. Tout rapport d'activités du Partenaire de Marché et les informations contenues à cet égard sont confidentielles et constituent des renseignements exclusifs et des secrets

d'entreprise d'affaire appartenant à MONAT. Les rapports d'activités du Partenaire de Marché sont fournis aux Partenaires de Marché en toute confidentialité et sont rendus accessibles aux Partenaires de Marché pour l'unique raison d'aider les Partenaires de Marché à travailler avec leurs organisations de marché respectives dans le développement de leurs entreprises MONAT. Les Partenaires de Marché ne peuvent pas utiliser toute information confidentielle pour toute raison autre que le développement de leurs entreprises indépendantes de MONAT. Lorsqu'un Partenaire de Marché participe à d'autres entreprises de vente en direct ou de marketing de paliers multiples, le Partenaire de Marché n'est pas éligible à avoir accès à certaines informations confidentielles, incluant, mais sans y être limité, aux rapports de la généalogie de la lignée de descendance. Les Partenaires de Marché doivent utiliser les informations confidentielles pour assister, motiver et former les Partenaires de Marché de leur lignée de descendance, et pour aucun autre objectif. En faisant cela, le Partenaire de Marché ne peut pas révéler les informations confidentielles à une tierce personne, incluant, sans limites, les Partenaires de Marché de sa lignée de descendance. Le Partenaire de Marché et MONAT acceptent cela, mais pour cette entente de confidentialité et de non-divulgaration, MONAT ne fournirait pas d'informations confidentielles (incluant les rapports d'activités de Partenaire de Marché) au Partenaire de Marché.

Pour protéger les informations confidentielles, un Partenaire de Marché ne doit pas, en son nom, ou au nom de toute autre personne, partenariat, association, corporation ou autre entité :

- a) Directement ou indirectement utiliser ou divulguer toute information confidentielle à toute tierce personne;
- b) Directement ou indirectement divulguer, à toute personne, partenariat, association, corporation ou autre entité, le mot de passe ou autre code d'accès à son bureau virtuel;
- c) Utiliser toute information confidentielle pour faire la compétition à MONAT ou pour toute raison autre que la promotion ou le support de son entreprise MONAT; ou
- d) Recruter ou solliciter tout Partenaire de Marché ou client VIP de MONAT enregistré sur un rapport d'activité d'un Partenaire de Marché ou tout autre rapport dans le bureau virtuel du Partenaire de Marché, ou de tenter d'influencer ou d'induire de toute manière un tel Partenaire de Marché ou client VIP à changer sa relation d'affaires avec MONAT.

L'obligation d'un Partenaire de Marché de ne divulguer aucune information confidentielle survivra à l'annulation ou à la résiliation de l'Entente, et doit demeurer effective et obligatoire telle qu'elle est, que l'Entente du Partenaire de Marché ait été résiliée, ou que le Partenaire de Marché soit ou ne soit plus autrement affilié à la Compagnie.

Sur la demande de la compagnie, tout Partenaire de Marché, ancien ou actuel, va retourner l'ensemble des copies originales des rapports d'activités du Partenaire de Marché à la Compagnie.

### **3.11 – CIBLER D'AUTRES VENDEURS EN DIRECT**

MONAT ne tolère pas les Partenaires de Marché qui ciblent spécifiquement ou consciemment les forces de ventes des autres compagnies de vente en direct pour vendre les produits de MONAT ou pour devenir des Partenaires de Marché pour MONAT et MONAT ne tolère pas non plus la sollicitation ou l'attraction des Partenaires de Marché à des membres des forces de vendre des autres compagnies de vente en direct de violer les termes de leurs contrats avec de telles autres compagnies. Ces pratiques violeraient clairement le code d'éthique que nous acceptons à titre de membres de l'association de vente en direct du Canada si des Partenaires de Marché participent à de telles activités, ils portent le risque d'être poursuivis par l'autre compagnie de vente en direct. Si tout procès, arbitration ou médiation est intenté contre un Partenaire de Marché, alléguant qu'il participe à des activités de recrutement inappropriées de ses forces de vente ou de ses clients, MONAT ne paiera aucun des coûts de défense du Partenaire de Marché ou des frais légaux, et MONAT ne va pas indemniser le Partenaire de Marché pour tout jugement, attribution ou décision.

### **3.12 – PARRAINAGE CROISÉ**

Le parrainage croisé actuel ou intenté est strictement interdit. Le « parrainage croisé » est défini comme étant le recrutement d'un individu ou d'une entité qui a déjà une Entente du Partenaire de Marché courante enregistrée dans les fichiers de MONAT, ou qui a déjà eu une telle entente dans les 6 mois de calendrier précédents, à l'intérieur d'une autre lignée de parrainage. L'utilisation du nom d'un époux ou d'un parent, nom de marque, « DBA », nom d'emprunt, corporation, partenariat, administration, numéros d'identification (ID) fédéraux, numéros d'identification (ID) fictifs, ou tout homme de paille ou autre artifice pour circonvenir à cette politique est interdit. Les Partenaires de Marché ne doivent pas dégrader, discréditer ou diffamer d'autres Partenaires de Marché MONAT en tentant d'attirer un autre Partenaire de Marché à faire partie de l'organisation de marketing du premier Partenaire de Marché. Si un parrainage croisé est découvert, il doit être porté à l'attention de la Compagnie immédiatement. MONAT peut prendre des mesures disciplinaires contre le Partenaire de Marché qui a changé d'organisation et/ou les Partenaires

de Marché qui ont encouragé ou participé au parrainage croisé. MONAT peut également déplacer toute ou une partie de l'organisation de marketing du Partenaire de Marché incriminé si la Compagnie trouve que c'est équitable et faisable de le faire.

Cependant, MONAT n'a aucune obligation de déplacer l'organisation de marketing de parrainage croisé du Partenaire de Marché, et la disposition ultime de l'organisation demeure à l'entière discrétion de MONAT. Les Partenaires de Marché renoncent à toutes les revendications et actions tentées contre MONAT émanant de ou liées à la disposition de l'organisation de marketing de parrainage croisé du Partenaire de Marché.

### **3.13 – ERREURS OU QUESTIONS**

Si un Partenaire de Marché a des questions ou croit qu'il y a eu toute erreur faite en ce qui attrait aux commissions, aux bonus, aux rapports d'activités du Partenaire de Marché, ou aux charges, le Partenaire de Marché doit avertir MONAT par écrit dans l'espace de 60 jours depuis la date de la prétendue erreur ou l'incident en question. MONAT ne sera pas tenu responsable pour tout problème, omission ou erreur qui n'est pas rapporté à la Compagnie à l'intérieur de 60 jours.

### **3.14 – APPROBATION GOUVERNEMENTALE**

Tandis que MONAT peut avoir la licence pour diriger une entreprise dans une province en particulier à titre de vendeur en direct, les Partenaires de Marché ne doivent pas représenter ou impliquer que MONAT ou son plan de compensation a été « approuvé », « ratifié » ou d'une autre façon sanctionnée par toute agence gouvernementale.

### **3.15 – TENIR DES APPLICATIONS OU DES COMMANDES**

Les Partenaires de Marché ne doivent pas manipuler les inscriptions des nouveaux postulants et les commandes de produits. Toutes les applications et les Ententes de Partenaire de Marché doivent être envoyées à MONAT dans les 72 heures suivant le temps où elles ont été signées par l'appliquant. Également, toutes les commandes de produits doivent être soumises à MONAT dans les 72 heures suivant le temps où les commandes ont été passées par les clients.

### **3.16 – IDENTIFICATION**

Tous les Partenaires de Marché doivent fournir leur numéro d'assurance sociale ou un numéro d'entreprise à MONAT sur l'application et l'Entente du Partenaire de Marché. Suite à l'inscription, la Compagnie va fournir un numéro d'identification unique au Partenaire de Marché avec lequel il sera identifié. Ce numéro sera utilisé pour passer les commandes, suivre les commissions et les bonus.

### **3.17 – IMPÔTS SUR LE REVENU**

Les Partenaires de Marché sont tenus responsables pour le paiement et/ou la suspension de tous les impôts sur le revenu fédéral, provincial et/ou municipal, les taxes d'auto-emploi, et toute et toutes les autres taxes requises en lien avec leur entreprise, leurs achats, sous les lois fiscales applicables fédérales, provinciales ou autres. Les Partenaires de Marché reconnaissent qu'à titre d'entrepreneurs indépendants, ils ne seront pas traités à titre d'employés aux fins, mais n'y étant pas limité, des exigences de sources de retenues d'impôt sur le revenu fédéral et provincial, aux règles provinciales standards de l'emploi, des déductions de rémunération des travailleurs provinciaux de l'assurance-emploi et de RPC retenue et que MONAT n'est pas responsable pour toute retenue et qu'il n'y aura pas de retenue ou de déduction de mes bonus ou commissions, de taxes de toute sorte. Plutôt, tous les Partenaires de Marché sont responsables de payer les taxes municipales, provinciales et fédérales dues et toute la compensation gagnée à titre de distributeur MONAT, et pour toutes les autres taxes fédérales ou provinciales conformes aux obligations imposées à leur entreprise. Des exceptions peuvent exister, et MONAT se réserve le droit d'émettre des bordereaux de retour (exemple : bordereau T4A) et de retenir tout montant requis par la loi.

MONAT ne peut pas fournir aux Partenaires de Marché des conseils d'impôt personnel. Étant des entrepreneurs indépendants responsables de la conformité légale de leur propre entreprise, les Partenaires de Marché devraient consulter leur propre comptable fiscal, leur procureur fiscal ou tout autre professionnel de l'impôt.

Chaque partenaire de marché accepte la responsabilité totale et accepte de payer les impôts fédéraux, provinciaux et municipaux sur la valeur de voyages, des prix ou des récompenses offertes par MONAT, en conformité avec les lois du pays dans lequel réside le partenaire de marché.

### **3.18 – STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT**

La relation légale entre MONAT et le Partenaire de Marché indépendant est prévue comme étant une

relation d'entrepreneur indépendant, avec les spécificités que cette relation légale accepte d'être selon ce qui suit :

Contrôle – Sous la réserve des termes de cette Entente, et les autres lois applicables, les Partenaires de Marché doivent avoir un contrôle total et la discrétion sur les opérations de leurs entreprises indépendantes incluant, sans limiter la nature de ce qui précède, combien de temps ou combien peu de temps ils désirent consacrer à leurs entreprises, et doivent avoir le pouvoir d'établir leurs propres objectifs d'affaires, les heures de leurs entreprises, les méthodes de leurs entreprises, les politiques et les procédures.

Propriété des outils – Le Partenaire de Marché est responsable de sa propriété et acquisition de tout outil, équipement, atout, dépense d'entreprise et tout gain, service et bien immatériel d'affaire que le Partenaire de Marché, à sa discrétion, croit nécessaire aux opérations de son entreprise indépendante incluant, sans limiter à la généralité de ce qui précède, la location et la nomination de son bureau d'affaires, les cartes professionnelles, l'entête, l'équipement informatique, les véhicules motorisés ou tout autre outil et équipement (exemple : téléphone, fourniture de bureau, etc.) qu'il juge nécessaires pour l'opération de son commerce, et tout cela doit être établi et/ou acquis par le Partenaire de Marché à ses frais. Le Partenaire de Marché doit également obtenir des assurances telles que la responsabilité, l'assurance incendie et vol, lors du terme de cette Entente au bénéfice de son entreprise, en quantité qu'il juge appropriée, et à ses frais.

Possibilité de profit/risque de perte – MONAT et le Partenaire de Marché acceptent que toutes les dépenses faites par le Partenaire de Marché dans l'opération de son entreprise doivent être engagées à son propre compte, et qu'elles relèvent de sa responsabilité. MONAT et le Partenaire de Marché acceptent également que les termes de la compensation du Partenaire de Marché sous le plan de compensation soient entièrement étalés dans le plan de compensation, et en conséquence, la possibilité de profit et le risque de perte sont inhérents dans le plan de compensation, et inhérents à l'opération de l'entreprise indépendante du Partenaire de Marché, ce qui repose entièrement sur le Partenaire de Marché, et aucun « remboursement de dépense » et aucune « compensation minimum » que ce soit n'est offert ou garanti par MONAT.

Aucun pouvoir de lier – Tandis qu'un Partenaire de Marché a le droit d'informer d'autres personnes qu'il est un Partenaire de Marché engagé par MONAT avec un statut indépendant, il ne doit en aucun temps se présenter comme étant un employé de MONAT, et doit clarifier avec les autres, lorsque cela est nécessaire, son statut d'entrepreneur indépendant de MONAT. Le Partenaire de Marché n'a aucune autorité (expresse ou implicite) à lier MONAT à toute obligation, et ne doit pas être perçu comme l'acheteur d'une franchise ou d'une opportunité d'affaires. Pas de création de relation d'emploi, d'agence, de partenariat, de franchise ou de coentreprise – La relation légale entre MONAT et ses Partenaires de Marché ne prévoit pas créer, et ne crée pas, une relation employeur/employé, une agence, un partenariat, une franchise ou une relation de coentreprise entre MONAT et les Partenaires de Marché.

Traitement d'entrepreneur indépendant pour les taxes et autres buts – En conséquence, le Partenaire de Marché ne sera pas traité comme un employé de MONAT pour les taxes provinciales et fédérales canadiennes (incluant, mais n'y étant pas limité : les exigences de déclaration sur le revenu et la retenue des impôts au fédéral, l'assurance-chômage fédérale et les déductions du RPC, la TPS/TVQ, et toutes les autres taxes semblables, et les règles provinciales des normes d'emploi et la législation sur l'indemnisation des fins des travailleurs).

### **3.19 – ASSURANCE**

Tel que noté ci-dessus, un Partenaire de Marché peut vouloir obtenir des assurances pour couvrir son entreprise. Les polices d'assurance des propriétaires ne couvrent habituellement pas les blessures liées à l'entreprise ou le vol ou les dommages de l'équipement ou de l'inventaire de l'entreprise. Les Partenaires de Marché sont invités à contacter leurs agents d'assurance pour être certains que leurs propriétés d'entreprises soient protégées.

### **3.20 – MARKÉTING INTERNATIONAL**

À cause de considérations légales et fiscales critiques, MONAT doit limiter la revente des produits MONAT et la présentation de l'entreprise de MONAT à d'éventuels clients VIP et Partenaires de Marché localisés aux États-Unis, à l'intérieur des États américains, au Canada et aux autres pays que la Compagnie à annoncer comme étant officiellement ouverts pour l'entreprise. De plus, permettre à quelques Partenaires de Marché de faire du commerce dans les marchés qui ne sont pas déjà ouverts par MONAT violerait le concept d'accorder à chaque Partenaire de Marché une opportunité égale de s'expanser à l'échelle internationale. En conséquence, les Partenaires de Marché sont autorisés à vendre les produits de MONAT, d'inscrire des clients VIP et des Partenaires de Marché seulement dans les pays où MONAT a le droit de faire du commerce, tel qu'annoncé dans la documentation officielle de la Compagnie. Les produits de MONAT

ou les aides à la vente ne peuvent pas être envoyés ou vendus dans tout pays étranger. Les Partenaires de Marché peuvent vendre, donner, transférer ou distribuer des produits ou des aides à la vente de MONAT seulement dans leur pays natal.

De plus, aucun Partenaire de Marché ne peut, dans aucun pays qui n'est pas autorisé;

(a) conduire des ventes, des inscriptions ou des réunions de formation; à (b) inscrire ou tenter d'inscrire des Partenaires de Marché potentiels; ou (c) conduire toute autre activité ayant pour objectif la vente de produits MONAT, établir une organisation de marketing, ou promouvoir l'opportunité de MONAT.

### **3.21 – CHARGEMENT D'INVENTAIRE**

Les Partenaires de Marché ne doivent jamais acheter tout produit en quantité commercialement déraisonnable, et ne doivent pas inclure ou tenter d'influencer d'autres Partenaires de Marché à acheter plus de produits que ce qu'ils peuvent raisonnablement utiliser ou vendre à des clients en un mois.

Les Partenaires de Marché n'ont pas l'obligation de tenir un inventaire des produits ou des aides à la vente. MONAT interdit strictement l'achat de produits, de services ou d'aides à la vente principalement dans l'objectif de se qualifier pour des commissions, bonus ou avancement dans le plan de compensation.

Les Partenaires de Marché qui violent cette interdiction seront en violation fondamentale de cette Entente, et dans cette éventualité, l'Entente peut être résiliée par MONAT sans préavis.

### **3.22 – LE RESPECT DES LOIS ET DES ORDONNANCES**

Les Partenaires de Marché doivent se conformer avec l'ensemble des lois et règlements fédéral, provincial et municipal dans la direction de leurs entreprises. Plusieurs villes ont des lois régulant certaines entreprises conduites à domicile. Dans la plupart des cas, ces ordonnances ne sont pas applicables aux Partenaires de Marché à cause de la nature de leur entreprise. Cependant, les Partenaires de Marché doivent obéir à ces lois qui s'appliquent à eux. Si un fonctionnaire de la ville dit à un Partenaire de Marché qu'une ordonnance s'applique à lui, le Partenaire de Marché doit être poli, coopérer et immédiatement envoyer une copie de l'ordonnance au service de conformité.

### **3.23 – MINEURS**

Une personne qui est reconnue comme étant mineure dans sa province de résidence ne peut pas être un Partenaire de Marché. Les Partenaires de Marché ne peuvent pas inscrire ou recruter des mineurs dans le programme de MONAT.

### **3.24 – UNE ENTREPRISE MONAT PAR PARTENAIRE DE MARCHÉ ET PAR MÉNAGE**

Un Partenaire de Marché peut opérer ou avoir un intérêt de propriété, légal ou équitable, comme unique propriétaire, partenaire, actionnaire, fiduciaire ou bénéficiaire, d'une seule entreprise MONAT. Aucun individu ne peut avoir, opérer ou recevoir de la compensation de plus d'une entreprise de MONAT. Les individus d'un même ménage ne peuvent pas entrer dans ou avoir de l'intérêt pour plus d'une entreprise MONAT.

Un « ménage » est défini par tous les individus qui vivent ou font affaire à la même adresse, et qui sont liés par le sang, le mariage, le partenariat domestique ou l'adoption, ou qui vivent ensemble telle une unité familiale ou un cadre de type familial. Pour être en mesure de maintenir l'intégrité du plan de compensation MONAT, les maris et les femmes, les compagnons domestiques, les couples en union libre (collectivement référé comme les « conjoints ») qui souhaitent devenir des Partenaires de Marché doivent être parrainés conjointement à une entreprise MONAT. Les époux, peu importe si l'un ou les deux sont signataires de l'application et de l'Entente du Partenaire de Marché, ne doivent pas posséder ou opérer toute autre entreprise MONAT, que ce soit individuellement ou conjointement, et ils ne peuvent également pas participer directement ou indirectement (à titre d'actionnaire, partenaire, curateur, bénéficiaire de fiducie ou avoir toute autre propriété légale ou équitable) dans la propriété ou la gestion d'une autre entreprise MONAT de toute forme.

Une exception à la règle d'une entreprise par Partenaire de Marché/ménage sera considérée sur une base de cas par cas si deux Partenaires de Marché se marient ou déménagent ensemble, ou advenant le cas où un Partenaire de Marché recevrait la participation à une autre entreprise par le biais d'un héritage. Les requêtes pour les exceptions à la politique doivent être soumises par écrit au service de conformité.

### **3.25 – ACTIONS DES MEMBRES DU MÉNAGE OU DES INDIVIDUS AFFILIÉS**

Si tout membre du ménage immédiat d'un Partenaire de Marché participe à toute activité qui, si performée

par le Partenaire de Marché, violerait toute disposition de l'Entente, une telle activité sera perçue comme une violation par le Partenaire de Marché et MONAT pourra prendre des mesures contre le Partenaire de Marché en vertu de ces politiques et procédures. De façon similaire, si tout individu associé de toute façon à une entité commerciale (collectivement les individus affiliés) viole cette Entente, une telle action sera perçue comme la violation par l'entité, et MONAT peut prendre des mesures disciplinaires contre une entité commerciale.

### **3.26 – DEMANDES DE DOSSIERS**

Toute demande d'un Partenaire de Marché pour des copies de factures, d'applications, de rapports d'activités du Partenaire de Marché, ou tout autre dossier va devoir déboursier 2,00\$ de frais par page par copie. Ce frais couvre les frais de courrier et le temps requis pour chercher les fichiers et faire les copies des dossiers.

### **3.27 – LA COMPRESSION D'UNE ORGANISATION DE MARKÉTING**

Lorsqu'il y a un poste vacant dans une organisation de marketing à cause de la résiliation d'une entreprise MONAT, l'organisation de marketing peut être compressée tel que prévu dans cette section 3.27.

#### **3.27.1 – COMPRESSION (GÉNÉRALITÉS)**

Lorsqu'il y a un poste vacant dans une organisation de marketing à cause de la résiliation d'une Entente du Partenaire de Marché MONAT, chaque Partenaire de Marché dans le premier niveau immédiatement sous le Partenaire de Marché résilié à la date de l'annulation sera déplacé au premier niveau (« lignée directe ») du parrain du Partenaire de Marché résilié. Par exemple, si A parraine B, et que B parraine C1, C2 et C3, si B résilie son entreprise, C1, C2 et C3 vont se « compresser » sous A et faire partie du premier niveau de A.

#### **3.27.2 – COMPRESSION (MENTOR DE MARCHÉ ET AU-DESSUS)**

Si un Partenaire de Marché était payé à titre de Mentor de Marché ou plus haut dans les quatre dernières périodes de paie précédant immédiatement la résiliation de son Entente du Partenaire de Marché (que ce soit volontaire ou involontaire), l'organisation de marketing de l'ancien Partenaire de Marché sera seulement compressée (tel que décrit ci-dessus) sous les conditions suivantes :

1. Si l'ancien parrain du Partenaire de Marché a été payé à titre de Mentor de Marché ou plus au moins une fois dans les quatre dernières périodes de paie, à ce moment l'organisation de marketing sera automatiquement compressée.
2. Si le parrain n'a pas été payé à titre de Mentor de Marché ou plus au moins une fois dans les quatre dernières périodes précédant la date de l'annulation, à ce moment le parrain aura les six prochaines périodes pour être payé à titre de Mentor de Marché ou plus haut au moins deux fois à l'intérieur des 6 périodes. Si le parrain est promu à Mentor de Marché dans le dernier mois de la période de 6 mois, alors le parrain aura droit à la période suivante pour se qualifier à titre de Mentor de Marché ou plus haut encore (pour remplir les 2 périodes payé à titre de Mentor de Marché ou plus haut).
  - a. Si le parrain se qualifie sous ces conditions, à ce moment l'organisation de marketing du partenaire de Marché annulé sera compressée lors de l'achèvement des qualifications.
  - b. Si le parrain ne se qualifie pas sous ces conditions, alors la position du Partenaire de Marché annulé demeurera vacante de façon permanente.

### **3.28 – VENTE, TRANSFERT OU ASSIGNATION D'UNE ENTREPRISE MONAT**

Malgré le fait qu'une entreprise MONAT est une propriété privée et une entreprise indépendamment gérée, la vente, le transfert ou l'assignation d'une entreprise MONAT, et la vente, le transfert ou l'assignation d'un intérêt dans une entité commerciale qui possède ou gère une entreprise MONAT, sont sujets à certaines limites. Si un Partenaire de Marché souhaite vendre son entreprise MONAT, ou un intérêt dans une entité commerciale qui possède ou qui gère une entreprise MONAT, les critères suivants doivent être remplis :

- a) Le Partenaire de Marché vendeur doit offrir le droit à MONAT, par écrit, de premier refus de l'achat de l'entreprise selon les mêmes modalités qui sont acceptées avec une personne tierce en tant qu'acheteur. MONAT doit avoir 15 jours à partir de la date de la réception de l'offre écrite du vendeur pour exercer son droit de premier refus.
- b) L'acheteur ou le cessionnaire doit devenir un Partenaire de Marché MONAT qualifié. L'acheteur ou le cessionnaire doit accepter l'Entente du Partenaire de Marché ainsi que les politiques et procédures. Si l'acheteur est un Partenaire de Marché MONAT actif, il doit en premier résilier son entreprise MONAT et attendre une période de 6 mois de calendrier avant d'acquiescer tout intérêt d'une entreprise différente de MONAT.

- c) Avant que la vente, le transfert ou l'assignation puisse être finalisé et approuvé par MONAT, toute obligation de dette de la partie qui vend envers MONAT doit être satisfaite.
- d) La partie qui vend doit en être en bons termes et non en violation avec tout terme de l'entente et des politiques et procédures pour être en mesure d'être éligible à vendre, transférer ou assigner une entreprise de MONAT.
- e) L'acheteur ou le cessionnaire doit payer des frais de transfert de compte de 150\$ à MONAT.
- f) Si le vendeur a un compte MONAT avec un titre de « Fondateur », le titre de Fondateur et tous les bonus ou paiements du bassin des fondateurs liés au titre de fondateur ne sont pas transférables à l'acheteur ou au cessionnaire.

Avant de vendre une entreprise MONAT ou un intérêt d'une entité commerciale, le Partenaire de Marché qui vend doit notifier le service de conformité de MONAT par écrit et aviser de son intention de vendre son entreprise MONAT ou son intérêt d'entité de commerce. Le Partenaire de Marché qui vend doit également recevoir une approbation écrite du département de conformité avant de procéder à la vente. Aucun changement de ligne de parrainage ne peut résulter d'une vente ou d'un transfert d'une entreprise MONAT.

### 3.29 – SÉPARATION D'UNE ENTREPRISE MONAT

Les Partenaires de Marché MONAT peuvent parfois diriger leur entreprise MONAT en tant que mari et femme, en partenariat, en partenariats réguliers, en corporation, en compagnie à responsabilités limitées (LLC), en administrations ou en entités commerciales. Advenant le cas où un mariage se termine en divorce ou qu'une corporation, LLC, partenariat, administration ou entité commerciale peut se dissoudre, les arrangements doivent être faits pour assurer que toute séparation ou division de l'entreprise soit accomplie dans le but de ne pas affecter les intérêts adverses et les revenus des autres entreprises dans les lignées de parrainage ascendante et descendante.

Lors du divorce ou du processus de la dissolution de l'entité, les parties doivent adopter une des méthodes d'opération suivantes :

- a) Une des parties peut, avec le consentement de l'autre, organiser l'entreprise de MONAT, conformément à une cession par écrit par lequel l'époux, les actionnaires, les partenaires ou les administrateurs autorisent MONAT à traiter directement et uniquement avec l'autre époux ou l'actionnaire, le partenaire ou l'administrateur n'étant pas dans la cession.
- b) Les parties peuvent continuer d'organiser leur entreprise MONAT ensemble sur une base d'« affaires à l'habitude », dans un tel cas, toutes les compensations payées par MONAT vont être payées conformément au statu quo tel qu'il existait avant la demande de divorce ou les procédures de dissolution. Ceci est la procédure par défaut si les parties n'ont pas accepté le format défini ci-dessus. Sous aucune circonstance l'organisation de marketing des époux divorcés ou une dissolution d'entité commerciale ne sera divisée. De façon similaire, en aucune circonstance MONAT ne va séparer les paiements de commissions et de bonus entre les époux divorcés pour les membres d'entités dissoutes. MONAT va reconnaître une seule organisation de marketing et va seulement émettre un paiement de commission par entreprise MONAT par cycle de commission. Les paiements de commission doivent toujours être émis au même individu ou à la même entité.

Dans l'éventualité où les parties en divorce ou en procédures de dissolution ne sont pas en mesure de résoudre une dispute portant sur la disposition des commissions et sur la propriété de l'entreprise dans un temps opportun tel que déterminé par la Compagnie, l'Entente du Partenaire de Marché sera involontairement annulée. Si un ancien époux a renoncé complètement à tous ses droits sur l'entreprise originale de MONAT suivant un divorce, il est à partir de ce moment libre de s'inscrire sous tout parrain de son choix sans avoir à attendre la période de 6 mois de calendrier. Dans le cas des dissolutions d'entités commerciales, l'ancien partenaire, actionnaire, membre ou autre entité affiliée qui ne conserve aucun intérêt dans l'entreprise doit attendre une période de 6 mois de calendrier à partir de la date de la dissolution finale avant de se réinscrire à titre de Partenaire de Marché. Dans les deux cas, cependant, l'ancien époux ou entreprise affiliée ne doit avoir aucun droit sur tout Partenaire de Marché dans leur ancienne organisation ou tout ancien client VIP ou client au détail. Ils doivent développer leur nouvelle entreprise de la même manière que l'aurait fait tout autre nouveau Partenaire de Marché.

### 3.30 – PARRAINAGE

Tous les Partenaires de Marchés actifs en règle ont le droit de parrainer et de recruter d'autres personnes dans MONAT. Chaque Partenaire de Marché éventuel a le droit ultime de choisir son parrain. Chaque partenaire de marché accepte toute la responsabilité et accepte de payer les impôts fédéraux, provinciaux et municipaux sur la valeur des voyages, des prix et des récompenses offertes par MONAT, en conformité avec les lois du pays dans lequel réside le partenaire de marché. Si deux Partenaires de Marché proclament être le parrain d'un même nouveau Partenaire de Marché, la Compagnie doit prendre en considération la première application reçue par la Compagnie comme étant dominante. Lors du parrainage d'un nouveau



Partenaire de Marché à travers le processus d'inscription en ligne, le parrain doit assister le nouveau postulant en remplissant le matériel d'inscription.

Cependant, le postulant doit réviser personnellement et accepter l'application et l'entente en ligne, les politiques et procédures de MONAT, et le plan de compensation MONAT. Le parrain ne peut pas remplir les applications et l'entente en ligne au nom du postulant et accepter à toutes ces dispositions au nom du postulant.

### **3.31 – SUCCESSION**

Suivant la mort ou l'incapacité d'un partenaire de marché, son entreprise doit être rendue à ses héritiers. Lorsqu'une entreprise MONAT est transférée par testament ou tout autre processus testamentaire, le bénéficiaire acquiert le droit de recueillir toutes les primes et les commissions de l'organisation de marketing du partenaire de marché à condition que les exigences suivantes soient satisfaites. La documentation légale appropriée doit être soumise à la compagnie pour assurer que le transfert soit fait en bonne et due forme, dont :

- I. Une copie certifiée du certificat de décès
- II. Une copie notariée du testament ou toute autre documentation légale établissant le droit de l'héritier de gérer l'entreprise
- III. Une copie d'une pièce d'identification émise par le gouvernement, de l'héritier

En conséquence, le partenaire de marché doit consulter un avocat pour l'assister dans la préparation de son testament ou tout autre instrument testamentaire. Si l'héritier décide d'exploiter l'entreprise MONAT du défunt, il doit se soumettre aux dispositions suivantes :

- I. Remplir et signer une Entente de partenaire de marché;
- II. Se conformer aux termes et dispositions de l'Entente; et
- III. Satisfaire à toutes les exigences liées au statut de partenaire de marché du défunt.

Si une entreprise est léguée à des légataires conjoints, ils doivent former une entité commerciale et acquérir un numéro d'entreprise. MONAT va délivrer tous les paiements de bonus et de commission et toute déclaration de taxe applicable à l'entité commerciale. Les primes et les commissions d'une entreprise MONAT transférée selon cette section seront payés conjointement aux légataires. Les légataires doivent fournir à MONAT une « adresse d'enregistrement ».

### **3.32 – TRANSFERT AU DÉCÈS D'UN PARTENAIRE DE MARCHÉ**

Pour exécuter un transfert testamentaire d'une entreprise MONAT, le représentant personnel ou l'exécuteur de la succession du Partenaire de Marché décédé doit fournir toute la documentation nécessaire pour établir le droit du successeur ou des successeurs au sujet d'une entreprise MONAT. Le successeur ou les successeurs doivent compléter et exécuter une Entente du Partenaire de Marché et remplir les autres qualifications établies à la section 3.31.

### **3.33 – TRANSFERT LORS DE L'INCAPACITÉ D'UN PARTENAIRE DE MARCHÉ**

Pour effectuer le transfert d'une entreprise MONAT à cause d'une incapacité, l'administrateur du Partenaire de Marché incapable doit fournir toute la documentation nécessaire pour établir le droit du sujet de fiducie ou de fiduciaire à l'entreprise sous réserve de MONAT. Le curateur doit, au nom du cartel, compléter et exécuter l'Entente du Partenaire de Marché et remplir toutes les autres exigences prévues à la section 3.31.

### **3.34 – TECHNIQUES DE TÉLÉMARKETING**

La loi canadienne restreint les pratiques de télémarketing et inclut une stricte liste des dispositions de la « liste nationale de numéros de télécommunication exclus (LNTE) ». Malgré le fait que MONAT ne considère pas les Partenaires de Marché comme étant des « télévendeurs » selon le sens du mot traditionnel, les règles gouvernementales définissent au sens large le terme « télévendeur » ou « télémarketing » de sorte que votre action, par inadvertance, d'appeler quelqu'un qui a son numéro de téléphone listé sur le registre fédéral de la « liste nationale de numéros de télécommunication exclus (LNTE) » pourrait vous faire violer la loi. De plus, ces règles ne doivent pas être prises à la légère, puisqu'elles apportent des pénalités significatives (jusqu'à 15 000,00\$ par violation pour les corporations et 1 500,00\$ pour les individus).

De ce fait, les Partenaires de Marché ne doivent pas s'engager dans le télémarketing dans l'organisation de leur entreprise MONAT. Le terme « télémarketing » signifie de faire des appels téléphoniques ou des fax non sollicités à un individu ou à une entité pour les inciter à acheter un produit de MONAT, ou à les recruter pour l'opportunité de MONAT. Les « appels froids » faits à des potentiels clients ou Partenaires de Marché qui font la promotion des produits de MONAT ou de l'opportunité de MONAT constituent du télémarketing et



ils sont interdits. Cependant, un appel téléphonique fait à un client ou à un Partenaire de Marché potentiel (une « personnelle potentielle ») avec qui le Partenaire de Marché a déjà une « relation professionnelle existante » est permis à condition que le Partenaire de Marché se conforme à toutes les lois et les règlements applicables de même, incluant (1) les lois canadiennes fédérales et provinciales sur le droit à la vie privée; (2) les enregistrements dans l'acte de la liste nationale de numéros de télécommunication exclus (LNNTE) et ses règlements et (3) la divulgation des informations suivante au début de tout appel ou fax : l'objet de l'appel ou du fax, un numéro de téléphone sans frais pour les questions ou commentaires sur l'appel ou le fax, la nature des produits ou de l'intérêt d'entreprise étant en promotion, l'identité de la personne ou de l'organisation au nom de qui l'appel a été fait, si c'est le cas, le prix de tout produit étant en promotion et toute restriction de matériel, les termes et les conditions applicables à sa livraison.

Pour poursuivre l'objectif de cette section, une relation professionnelle existante doit émaner d'une communication à deux sens volontaires entre le Partenaire de Marché et la personne que le Partenaire de Marché appelle seulement dans les cas suivants : (1) un produit ou service a été acheté par la personne du distributeur à l'intérieur de 18 mois précédant

(2) une enquête ou application a été faite par la personne du distributeur à l'intérieur des 6 mois précédents, ou (3) il y a effectivement un contrat actuel écrit ou qui a expiré à l'intérieur des 18 mois précédents entre la personne et le distributeur.

Les distributeurs qui violent cette section peuvent voir leur Entente être résiliée par la Compagnie, sans avertissement. De plus, les Partenaires de Marché ne peuvent pas utiliser des systèmes de composition de numéros de téléphone automatique ou un logiciel relatif à l'opération de leurs entreprises MONAT. Les Partenaires de Marché ne peuvent pas passer ou initier tout appel téléphonique sortant à toute personne à l'aide de tout message pré-enregistré (un « robocall ») sur ou lié aux produits ou à l'opportunité de MONAT.

### **3.35 – ACCÈS AU BUREAU VIRTUEL**

MONAT rend des bureaux virtuels en ligne accessibles à ses Partenaires de Marché. Le bureau virtuel donne aux Partenaires de Marché accès à des informations confidentielles et de propriété qui peuvent être utilisées seulement et exclusivement pour promouvoir le développement d'une entreprise d'un Partenaire de Marché MONAT et pour augmenter la vente des produits de MONAT. L'accès au bureau virtuel est protégé par un mot de passe.

Les Partenaires de Marché ne peuvent pas en aucune circonstance fournir leurs informations d'identification de connexion à leur bureau virtuel à toute autre personne ou entité. L'accès au bureau virtuel est un privilège et non un droit. MONAT se réserve, à son entière discrétion, le droit d'interdire l'accès d'un Partenaire de Marché à son bureau virtuel.

## **SECTION 4 – LES RESPONSABILITÉS DES PARTENAIRES DE MARCHÉ**

### **4.1 – CHANGEMENT D'ADRESSE ET DE TÉLÉPHONE**

Pour assurer la livraison à temps des produits et du matériel de support, il est important que les fichiers de MONAT soient en ordre. Les adresses de rue sont requises pour la livraison. Les Partenaires de Marché qui prévoient déménager doivent mettre à jour leurs informations comme leur adresse de livraison, leur adresse courriel et leur numéro de téléphone par le biais du Service à la Clientèle/Partenaire de Marché ou par le biais du bureau virtuel du site internet répliqué de MONAT du Partenaire de Marché. Pour garantir une livraison correcte, une notification deux semaines à l'avance doit être faite à MONAT pour tout changement.

### **4.2 – OBLIGATIONS DE DÉVELOPPEMENT EN COURS**

#### **4.2.1 – FORMATION EN COURS**

Tout Partenaire de Marché qui parraine un autre Partenaire de Marché dans MONAT doit offrir une assistance authentique et une fonction de formation pour s'assurer que sa lignée de descendance de Partenaires de Marché dirige correctement leurs entreprises MONAT respectives. Les Partenaires de Marché doivent prendre contact et communiquer avec les Partenaires de Marché de leurs organisations de marketing. Des exemples de tels contacts et communications peuvent inclure, mais n'y sont pas limités : des infolettres, de la correspondance écrite, des réunions personnelles, des contacts téléphoniques, des messages sur les répondeurs, des courriels électroniques et l'accompagnement des Partenaires de Marché de la lignée de descendance à des réunions MONAT, des sessions de formations, et d'autres fonctions. Les Partenaires de Marché ayant parrainé sont aussi responsables de motiver et former les nouveaux Partenaires de Marché sur les connaissances des produits MONAT, les techniques de vente effectives, le plan de compensation MONAT et à être en conformité avec les politiques et les procédures de la Compagnie. La communication et

la formation des Partenaires de Marché de la descendance ne doivent pas, cependant, violer la section 3.2.

Les Partenaires de Marché doivent surveiller les Partenaires de Marché dans leurs organisations de marketing pour s'assurer que les Partenaires de Marché de la descendance ne se conduisent pas de façon incorrecte ou ne font pas toute réclamation d'entreprise/de revenus, ou ont toute conduite inappropriée ou illégale.

#### **4.2.2 – LES RESPONSABILITÉS DE FORMATIONS ACCRUES**

Alors que les Partenaires de Marché progressent à travers les nombreuses étapes du leadership, ils vont devenir plus expérimentés en techniques de vente, la connaissance du produit et la compréhension du programme d'entreprise de MONAT. Ils peuvent être appelés par MONAT de temps en temps pour partager cette connaissance avec des Partenaires de Marché moins expérimentés au sein de leur organisation.

#### **4.2.3 – RESPONSABILITÉS DE VENTE EN COURS**

Indépendamment de leur niveau d'accomplissement, les Partenaires de Marché ont une obligation continue de continuer de faire la promotion personnelle des ventes par la génération des nouveaux clients au détail et VIP et à travers le service de leurs clients déjà existants.

#### **4.3 – NON-DÉNIGREMENT**

MONAT veut offrir aux Partenaires de Marché les meilleurs produits, le meilleur plan de compensation et le meilleur service dans l'industrie. En conséquence, nous valorisons les commentaires et les critiques constructives. Tous les commentaires de ce genre devraient être soumis par écrit au département du Service à la Clientèle. Alors que MONAT accueille la contribution constructive, les propos et les commentaires négatifs faits sur le terrain par les Partenaires de Marché à propos de la Compagnie, ses produits ou son plan de compensation n'aident en aucun cas, autre que de démotiver les autres Partenaires de Marché MONAT. Pour cette raison, et pour donner un bon exemple de leurs organisations de marketing, les Partenaires de Marché ne doivent pas dénigrer, rabaisser ou faire de remarques négatives à l'égard de MONAT, des autres Partenaires de Marché MONAT, des produits de MONAT, du plan de compensation, ou des directeurs, officiers et employés de MONAT.

#### **4.4 – FOURNIR LA DOCUMENTATION AUX APPLICANTS**

Les Partenaires de Marché doivent fournir la plus récente version des politiques et procédures et le plan de compensation aux individus qu'ils parrainent pour devenir Partenaires de Marché avant que l'applicant signe une Entente du Partenaire de Marché (ou s'assurer que ces individus ont accès à cette documentation). De plus, les copies des politiques et procédures et du plan de compensation peuvent être téléchargées du site internet de MONAT.

#### **4.5 – RAPPORTER LA VIOLATION DE POLITIQUE**

Les Partenaires de Marché observant la violation d'une politique par un autre Partenaire de Marché doivent soumettre un rapport écrit de la violation à l'attention du service de conformité. Les détails des incidents comme les dates, le nombre d'occurrences, les personnes impliquées, et toute documentation supportant ces faits doivent être inclus dans ce rapport.

### **SECTION 5 – EXIGENCES DE VENTE**

#### **5.1 – VENTE DE PRODUITS**

Le plan de compensation MONAT est basé sur la vente des produits MONAT à des clients. Les Partenaires de Marché doivent remplir les exigences de vente au détail personnelles et de l'organisation de marketing (en plus de remplir d'autres exigences mentionnées dans l'Entente) pour être en mesure d'être éligibles aux bonus, commissions, et avancement à des niveaux de succès supérieurs.

Les exigences de vente suivantes doivent être atteintes pour que les Partenaires de Marché soient éligibles aux commissions :

- a) Les Partenaires de Marché doivent satisfaire les exigences du volume personnel pour remplir les exigences associées à leur rang tel qu'il est établi dans le plan de compensation MONAT
- b) Les Partenaires de Marché doivent satisfaire les exigences du volume de groupe pour remplir les exigences associées à leur rang tel qu'il est établi dans le plan de compensation MONAT

## 5.2 – PAS DE RESTRICTIONS TERRITORIALES

Il n'y a pas de territoire exclusif accordé à quelqu'un. Aucun frais de franchise n'est requis.

## 5.3 – PROGRAMME FLEXSHIP POUR LES CLIENTS VIP

Pour la convenance de ses clients VIP et Partenaires de Marché, MONAT offre un programme de livraison Flexship avec une livraison automatique mensuelle des produits de MONAT à l'adresse principale. Pour participer, en tant que VIP, un client doit s'inscrire pour le programme Flexship de MONAT sur le site internet MONAT de son Partenaire de Marché ou sur le site internet de la compagnie pourvu que le client ait le numéro d'identification de son Partenaire de Marché. En vous inscrivant au programme VIP vous acceptez 3 livraisons Flexship – la commande d'inscription, ainsi que deux Flexship additionnelles, chacune ayant une valeur au détail de 110 \$ CA ou plus. Les deux commandes additionnelles peuvent être « repoussées » par le client VIP par le biais de son site VIP. Les commandes Flexship seront seulement traitées du 1er au 25e jour de chaque mois. Les clients VIP ont également droit à 15 % de rabais sur tous leurs achats ainsi que la livraison gratuite pour les commandes qualifiées. Si un client VIP annule sa participation au programme Flexship avant de recevoir ses trois commandes, ou qu'il ne paie pas pour ses trois commandes Flexship, le client VIP paiera les frais fixes suivants les frais d'annulation après une commande sont de trente-trois dollars (33 \$ CA), et les frais d'annulation après deux commandes sont de vingt-cinq dollars (25 \$ CA). Sachez que les frais d'inscription ne sont pas remboursables si le compte est résilié suivant la garantie de 30 jours (veuillez vous référer à la section 7 pour les détails sur les remboursements). Les Partenaires de Marché peuvent également participer au programme Flexship par le biais de leur bureau virtuel. Les Partenaires de Marché ont droit à un rabais de 30% et la livraison gratuite pour les commandes qualifiées, sur les produits qu'ils achètent par le biais du programme Flexship.

## 5.4 – REÇUS DE VENTE

Puisque toutes les ventes seront faites en ligne : l'enregistrement de la documentation des achats en ligne faits par les clients sera maintenu par MONAT.

Les copies des factures seront envoyées par courriel aux clients au moment où le contrat entrera en effet.

## 5.5. – MISE À JOUR AUTOMATIQUE DES CARTES DE CRÉDIT/DÉBIT

MONAT participe aux services de mise à jour de compte proposés par certaines banques pour vous aider à mettre à jour les informations de votre carte de crédit dans notre système. Si votre banque y participe, ce service mettra automatiquement à jour le numéro de votre carte et sa date d'expiration dans notre système. Si vous ne souhaitez pas que les informations de votre carte de crédit / débit soient automatiquement mises à jour, vous pouvez vous désinscrire de ces services en contactant votre banque émettrice de la carte de crédit. Les frais automatiques pouvant s'appliquer à votre compte en raison de l'absence de désinscription de ce service ne seront pas remboursés. MONAT ne sera pas responsable de ces frais.

## SECTION 6 – BONUS ET COMMISSIONS

### 6.1 – QUALIFICATION DES BONUS ET DE LA COMMISSION

Un Partenaire de Marché doit être actif et en conformité avec l'Entente pour être en mesure de se qualifier pour les bonus et les commissions. Tant et aussi longtemps qu'un Partenaire de Marché se conforme aux termes de l'Entente, MONAT doit payer les commissions à ce même Partenaire de Marché selon le plan de compensation. Le fait d'accepter toute commission, prime ou tout voyage incitatif de MONAT constitue l'acceptation du partenaire de marché de consentir aux politiques et procédures de MONAT. Le montant minimal pour lequel MONAT effectuera un paiement est de 25,00\$. Si les commissions ou les bonus d'un Partenaire de Marché n'égalent pas ou ne dépassent pas 25,00\$, la Compagnie va accumuler les bonus et les commissions jusqu'à ce qu'ils atteignent 25,00\$. Le paiement sera effectué lorsque le 25,00\$ aura été atteint.

Nonobstant ce qui précède, toutes les commissions, bonus ou autres compensations dues à un Partenaire de Marché, peu importe le montant accumulé, seront payés à la fin de chaque année fiscale ou advenant la résiliation d'une Entente du Partenaire de Marché d'un Partenaire de Marché.

### 6.2 – AJUSTEMENT DES BONUS ET DES COMMISSIONS

#### 6.2.1 – AJUSTEMENT POUR UN PRODUIT RETOURNÉ

Les Partenaires de Marché reçoivent des bonus et des commissions selon l'organisation de leurs ventes de produits actuels à des clients. Lorsqu'un produit est retourné à MONAT pour un remboursement ou pour un rachat par la Compagnie, les bonus et les commissions attribuées pour ce produit retourné ou racheté

seront déduits, lors du mois où le remboursement est fait, et continueront de l'être pour chaque période de paie par la suite jusqu'à ce que les bonus et les commissions soient rétablis, du Partenaire de Marché qui reçoit des bonus et des commissions des ventes sur les produits remboursés. Dans l'éventualité où tout Partenaire de Marché de ce genre met fin à son Entente du Partenaire de Marché, et que des montants de bonus ou de commissions attribuables à des produits retournés n'ont pas déjà été pleinement rétablis par la Compagnie, le reste impayé de la balance peut être déduit de tout montant dû au Partenaire de Marché résilié.

### **6.2.2 – FRAIS DE PAIEMENT DE CARTE**

En ce moment, MONAT paie les bonus et les commissions par MoMoney, ce qui inclut une carte de débit de marque MONAT et un portail en ligne. Actuellement, la compagnie paie tous les frais associés à ce mode de paiement. La compagnie se réserve le droit de déduire les frais y étant associés comme résultat du programme de paiement ou du programme de dépôt direct à partir des bonus et des commissions payables aux Partenaires de Marché. Dans cette éventualité, MONAT doit donner une notification au moins 30 jours à l'avance à tous les Partenaires de Marché.

### **6.3 – RAPPORTS**

Toutes les informations données par MONAT dans tout rapport d'activités du Partenaire de Marché, incluant, mais sans y être limité, au volume personnel et au volume de groupe (ou une partie de celui-ci) et l'activité du parrainage de sa descendance sont perçues comme étant précises et fiables. Néanmoins, à cause de plusieurs facteurs incluant, mais sans y être limité, la possibilité inhérente d'une erreur humaine, digitale, électronique ou mécanique, la précision, l'entière et l'opportunité des commandes; le refus d'une carte de crédit ou d'un paiement par chèque électronique; les produits retournés; un retour de fonds de carte de crédit ou de chèque électronique; l'information n'est pas garantie par MONAT ou toute personne créant ou transmettant l'information.

TOUTE INFORMATION DU VOLUME PERSONNEL OU DE GROUPE EST FOURNIT « COMME SI » SANS GARANTIE, EXPRESSE OU IMPLICITE, OU REPRÉSENTATION DE TOUTE NATURE. EN PARTICULIER, MAIS SANS LIMITES, IL NE DOIT PAS Y AVOIR DE GARANTIE DE COMMERCIALISATION, D'ADAPTATION À UN USAGE PARTICULIER, OU DE NON-VIOLATION.

DANS LA MESURE AUTORISÉE EN VERTU DE LA LOI APPLICABLE, MONAT ET/OU LES AUTRES PERSONNES CRÉANT OU TRANSMETTANT L'INFORMATION NE SERONT EN AUCUN TEMPS TENUS RESPONSABLES ENVERS TOUT PARTENAIRE DE MARCHÉ OU N'IMPORTE QUI POUR TOUTE CONSÉQUENCE DIRECTE, INDIRECTE, CONSÉCUTIVE, ACCESSOIRE, SPÉCIALE OU PUNITIVE QUI PEUT SURVENIR DE L'USAGE OU DE L'ACCÈS AUX INFORMATIONS DU VOLUME PERSONNEL ET DE GROUPE (INCLUANT, MAIS SANS Y ÊTRE LIMITÉ, AUX PERTES DE PROFITS, DE BONUS OU DE COMMISSION, PERTE D'OPPORTUNITÉ ET DOMMAGES QUI PEUT RÉSULTER EN DE L'INEXACTITUDE, DÉSAGRÈMENT INCOMPLET, DÉLAIS OU PERTE DE L'UTILISATION DE L'INFORMATION) MÊME SI MONAT OU D'AUTRES PERSONNES CRÉANT OU TRANSMETTANT L'INFORMATION DOIVENT AVOIR ÉTÉ MIS AU COURANT DE LA POSSIBILITÉ DE TELS DÉGÂTS, DANS LE MESURE PERMISE PAR LA LOI, MONAT OU LES AUTRES PERSONNES CRÉANT OU TRANSMETTANT LES INFORMATIONS NE DOIVENT AVOIR AUCUNE RESPONSABILITÉ OU DETTE ENVERS VOUS OU QUICONQUE SOUS TOUT DÉLIT, ACCORD, NÉGLIGENCE, STRICTE RESPONSABILITÉ, RESPONSABILITÉ DE PRODUITS ET AUTRE THÉORIE EN RESPECT DE TOUT OBJET DE LA PRÉSENTE ENTENTE OU LES TERMES ET CONDITIONS EN RELATION AVEC LA PRÉSENTE.

L'accès aux et l'utilisation des services d'information en ligne de MONAT et votre dépendance à de telles informations est à vos propres risques. Toute information qui vous est fournie est « comme si ». Si vous êtes mécontent avec la précision ou la qualité de l'information, votre seul et unique recours et d'arrêter d'utiliser et d'accéder aux services d'information en ligne et téléphonique de MONAT et votre confiance pour ces informations.

## **SECTION 7 – GARANTIE DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT D'INVENTAIRE**

### **7.1 – GARANTIE DE PRODUIT**

MONAT offre une garantie de satisfaction à 100% de 30 ou jours argent remis (moins les frais de livraison) à tous les clients au détail, les clients VIP et les Partenaires de Marché.

### **7.2 – RETOURS PAR LES CLIENTS AU DÉTAIL**

MONAT offre, par le biais de ses Partenaires de Marché, une garantie à 100% de 30 jours ou argent remis à tous ses clients. Chaque Partenaire de Marché est lié à l'honneur de la garantie du client. Si, pour toute raison, un client n'est pas satisfait d'un produit MONAT, le client peut retourner la portion non utilisée du produit au Partenaire de Marché à travers qui l'achat a été fait, ou à la compagnie directement à l'intérieur de 30 jours, pour un remplacement, un échange ou un remboursement complet du prix d'achat (moins les

frais de livraison).

Si un client retourne un produit à un Partenaire de Marché à travers qui l'achat a été fait, le Partenaire de Marché peut le retourner à la Compagnie pour un échange ou un remboursement (moins la livraison).

#### **7.2.1 – DROIT D'ANNULATION DU CLIENT**

Un client qui fait un achat a 10 (dix) jours après la vente ou l'exécution du contrat pour annuler sa commande et recevoir un remboursement complet conforme à l'avis d'annulation sur le formulaire de commande ou le reçu de vente. Lorsqu'un Partenaire de Marché fait une vente ou prend une commande d'un client qui annule ou demande un remboursement à l'intérieur de la période applicable, le Partenaire de Marché doit promptement rembourser l'argent déboursé par le client pourvu que les produits soient retournés au Partenaire de Marché substantiellement en aussi bonne condition que lorsqu'ils ont été reçus. Les Partenaires de Marché doivent oralement informer les clients de leur droit d'annuler un achat ou une commande à l'intérieur de la période de temps applicable, et d'assurer que la date de la commande ou de l'achat est mentionnée sur le formulaire de commande ou le reçu de vente. Tous les clients doivent recevoir une copie de leur reçu de vente officiel de MONAT au moment de la vente. L'endos du reçu donne aux clients une notification écrite de ses droits d'annuler la transaction de vente.

#### **7.3 – RETOUR D'INVENTAIRE ET D'AIDES À LA VENTE PAR LES PARTENAIRES DE MARCHÉ SUITE À L'ANNULATION**

Suivant l'annulation de l'Entente d'un Partenaire de Marché, le Partenaire de Marché peut retourner sa trousse de départ et tout produit et aide à la vente qu'ils peuvent avoir dans leur inventaire pour un remboursement. Dans le but de recevoir un remboursement de MONAT conformément à cette politique, les exigences suivantes doivent être remplies :

- a) Les items qui sont retournés doivent avoir été achetés personnellement de MONAT par le Partenaire de Marché (les achats d'autres Partenaires de Marché ou de tierces personnes ne sont pas sujets à un remboursement);
- b) Les items doivent être en condition revendable (voir la définition de « revendable » ci-dessous); et
- c) Les items doivent avoir été achetés de MONAT à l'intérieur de 1 an précédant la date de l'annulation.

Suite à la réception d'une trousse de départ revendable et/ou des produits revendables et aides à la vente, le Partenaire de Marché sera remboursé à 90% du prix net du prix original de l'achat. Les frais de livraison encourus par un Partenaire de Marché lorsque les items ont été achetés, et les frais de retour de livraison ne seront pas remboursés. Si les achats ont été faits par le biais d'une carte de crédit, le remboursement sera crédité sur le même compte. Si un Partenaire de Marché a été payé un bonus ou une commission sur un produit qu'il a acheté, et qu'un tel produit est ensuite retourné pour un remboursement, le bonus et/ou la commission qui a été payé au Partenaire de Marché basé sur l'achat de ce produit sera déduit du montant du remboursement.

Les produits et les aides à la vente seront considérés comme « revendables » si chacun des éléments suivants est satisfait :

- 1) ils ne sont pas ouverts et ils ne sont pas utilisés; 2) l'emballage et l'étiquette n'ont pas été modifiés ou endommagés;
  - 3) ils sont en condition que ce soit une pratique commercialement raisonnable dans le commerce de vendre la marchandise au plein prix; et 4) ils sont retournés à MONAT dans l'espace d'un an depuis la date d'achat.
- Toute marchandise qui est clairement identifiée au moment de la vente comme non retournable, discontinuée, ou saisonnière, ne sera pas revendable.

#### **7.4 – PROCÉDURE DE TOUS LES RETOURS**

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

##### **7.4.1 – RETOURS DE CLIENT VIP ET DE CLIENT AU DÉTAIL**

Les clients VIP et les clients au détail peuvent retourner un produit pour un remboursement ou un échange conformément à la section 7.2. ci-dessus. Les clients VIP retournent leurs produits directement à la Compagnie. Les clients retournent leurs produits directement à la Compagnie ou au Partenaire de Marché par qui les produits ont été achetés. Si un client VIP ou un client au détail retournent les produits directement à la Compagnie, le Partenaire de Marché doit aider le client VIP ou le client au détail pour s'assurer que les procédures suivantes sont suivies :

- a) Le client VIP ou au détail doit d'abord obtenir un numéro d'autorisation de retour en appelant le Service à la Clientèle/au Partenaire de Marché. Le numéro d'autorisation de retour doit être écrit sur chaque boîte retournée.
- b) Si un échange est demandé, un formulaire de demande complété avec les produits de l'échange doit être inclus dans le retour
- c) Des boîtes de livraison correctes et les matériaux d'emballage doivent être utilisés dans l'emballage des produits étant retournés pour être remplacés, et le moyen de livraison qui est le meilleur et le plus économique est suggéré. Tous les retours doivent être envoyés à MONAT avec une livraison prépayée. MONAT n'accepte pas les livraisons de colis à aller chercher. Le risque de perte dans la livraison pour les produits retournés doit être sous la responsabilité des clients VIP ou des clients au détail qui retournent le produit. Si un produit retourné n'est pas reçu par le centre de distribution de la Compagnie, il est de la responsabilité du client VIP ou au détail de retracer la livraison.

#### **7.4.2 – RETOURS DE PARTENAIRE DE MARCHÉ**

Les procédures suivantes s'appliquent à tous les retours par un Partenaire de Marché, que le retour soit un retour de produits par un client conformément à la section 7.2, un retour de produits par un Partenaire de Marché conformément à la section 7.1, ou un retour de produits et/ou d'aides à la vente suite à l'annulation d'une entreprise MONAT d'un Partenaire de Marché selon la section 7.3.

- a) Toute la marchandise doit être retournée par le Partenaire de Marché qui l'a achetée directement de MONAT, ou qui a organisé la vente de marchandise à un client de MONAT.
- b) Le retour doit être accompagné par la facture originale et par un formulaire de retour de produits complété et signé.
- c) Les bonnes boîtes d'expédition et les bons emballages doivent être utilisés dans l'emballage des produits étant retournés pour être remplacés, et la méthode de livraison qui est la meilleure et la plus économique est suggérée. Tous les retours doivent être des livraisons prépayées à MONAT. MONAT n'accepte pas les ensembles contre remboursement. Le risque de perte d'une livraison de produits retournés doit être assuré par le Partenaire de Marché. Si le produit retourné n'est pas reçu par le centre de distribution de la compagnie, il est de la responsabilité du Partenaire de Marché de retracer la livraison.
- d) Si un Partenaire de Marché retourne de la marchandise à MONAT qui lui a été retournée par un client personnel, le produit doit être reçu par MONAT à l'intérieur de dix (10) jours à partir de la date que le client a retourné la marchandise au Partenaire de Marché.

Aucun remboursement ou crédit ne sera donné, ou échange de produit ne sera fait, si les conditions de ces règles ne sont pas remplies.

### **SECTION 8 – RÉOLUTION DE DISPUTES ET RECOURS CONTRACTUELS**

#### **8.1 – RECOURS CONTRACTUELS**

La violation de l'Entente, ces politiques et procédures, la violation de toute loi, incluant, mais sans y être limité à tout droit de loyauté applicable, toute conduite d'entreprise illégale, frauduleuse, trompeuse ou non éthique, ou tout acte ou omission par un Partenaire de Marché qui, selon l'entière discrétion de la compagnie, peut endommager sa réputation ou sa bonne volonté (un tel acte ou une telle omission ne doit pas être lié à l'entreprise du Partenaire de Marché), peut avoir pour conséquence, à la discrétion de MONAT, une ou plusieurs des mesures correctives suivantes :

- a) Émission d'un avertissement écrit;
- b) Exiger que le Partenaire de Marché de prendre immédiatement des mesures correctives;
- c) MONAT peut retenir d'un Partenaire de Marché l'entièreté ou une partie des bonus et des commissions du Partenaire de Marché lors de la période que MONAT fait enquête sur toute conduite qui viole prétendument l'Entente (Si l'entreprise d'un Partenaire de Marché est annulée en raison de mesures disciplinaires, le Partenaire de Marché n'aura pas le droit de récupérer tout bonus ou commission retenu lors de cette période);
- d) La suspension de l'Entente du Partenaire de Marché pour une ou plusieurs périodes de paie;
- e) Résiliation involontaire de l'Entente du Partenaire de Marché du délinquant; ou
- g) Toute autre mesure expressément permise dans toute disposition de l'Entente ou que MONAT juge possible de mettre en œuvre et appropriée pour résoudre les torts causés partiellement ou exclusivement par la violation contractuelle ou de la politique par le Partenaire de Marché.

Dans les situations jugées appropriées, la Compagnie peut entamer une poursuite judiciaire pour un soulagement monétaire et/ou équitable.

## 8.2 – PLAINTES

Lorsqu'un Partenaire de Marché a une plainte avec un autre Partenaire de Marché concernant toute pratique ou conduite en relation avec leurs propres entreprises de MONAT, le Partenaire de Marché qui porte plainte doit en premier lieu rapporter le problème à son parrain ou sa marraine qui devra examiner la question et tenter de la résoudre avec le parrain ou la marraine de l'autre partie. Si la question implique l'interprétation ou la violation de toute politique de la Compagnie, cela doit être rapporté par écrit au service de soutien des Partenaires de Marché. Le service de soutien des Partenaires de Marché fera enquête sur les faits et tentera de résoudre le problème.

## 8.3 - RENONCIATION AU RECOURS COLLECTIF

Aucune partie ne doit faire une revendication en tant que classe, collectivité ou action représentative si le montant de la revendication individuelle excède 1000\$. Ce paragraphe doit être exécuté où la loi applicable permet une raisonnable renonciation au recours collectif, et ne doit pas avoir aucun effet autrement. Dans tous les cas cette disposition de renonciation au recours collectif, et également de toute autre disposition, est dissociable dans l'éventualité où elle est trouvée inapplicable dans un cas particulier.

Les parties acceptent que les réclamations de recours collectif ne sont pas arbitrables sous aucune circonstance; mais dans l'éventualité où un tribunal compétent décline à certifier un groupe, tous les individus plaignants doivent résoudre tout et l'ensemble des réclamations restantes de la loi par la voie de l'arbitration individuelle.

## 8.4 –MÉDIATION

Avant l'établissement de tout arbitrage tel que prévu par la section 8.5 plus bas, les parties doivent se rencontrer en bonne foi et tenter de résoudre toute dispute qui émane de ou qui est liée à l'Entente par le biais d'une médiation non contraignante. Un individu qui est mutuellement acceptable des parties doit être nommé comme médiateur. La médiation doit avoir lieu à l'intérieur de 60 jours à partir de la date où le médiateur est nommé. Les frais et coûts du médiateur, ainsi que les coûts pour la tenue et la conduite de la médiation, doivent être divisés également entre les parties. Chaque partie doit payer sa portion des frais et coûts anticipés au moins 10 jours avant la médiation. Chaque partie doit payer ses propres frais d'avocat, les coûts et les dépenses individuelles associées à la conduite et à la présence à la médiation. La médiation doit être tenue à Toronto, en Ontario, ou à une autre ville au Canada que MONAT peut déterminer comme étant praticable considérant la localisation du Partenaire de Marché et ne doit pas se tenir plus longtemps que deux journées ouvrables.

Si la médiation n'a pas de succès, les deux parties acceptent que toute dispute soit réglée par un arbitrage exécutoire plutôt qu'une poursuite judiciaire.

## 8.5 – ARBITRAGE

Si la médiation n'a pas de succès, toute controverse ou réclamation éminente de ou reliée à l'Entente, ou la violation de celle-ci, doit être réglée par un arbitrage exécutoire administrée par l'association de l'arbitrage canadienne (« AAC ») sous ses règles d'arbitrage (disponibles pour consultation au [www.canadianarbitrationassociation.ca](http://www.canadianarbitrationassociation.ca)), et le jugement sur la sentence rendue par l'arbitre peut être entrée dans toute cour ayant une juridiction. Les parties renoncent à tous les droits de procès par un jury ou par toute Cour. Malgré les règles de la AAC, les énoncés suivants doivent être appliqués à toutes les procédures d'arbitrage :

- a) Les règles de la preuve de l'Ontario doivent être appliquées à tous les cas ;
- b) Les parties doivent avoir le droit à tous les droits de découverte autorisés par les règles de procédures civiles de l'Ontario;
- c) Les parties doivent avoir droit de présenter les motions sous la règle 19 et/ou la règle 20 des règles de procédures civiles de l'Ontario;
- d) L'arbitrage doit avoir lieu à l'intérieur de 180 jours à partir de la date où l'arbitre est nommé, et ne doit pas durer plus de cinq jours ouvrables; et
- e) Les parties doivent être allouées un temps égal pour présenter leurs cas respectifs, incluant les interrogatoires. Toutes les procédures d'arbitrage doivent être tenues dans la ville de Toronto, en Ontario, ou toute autre ville que MONAT et le Partenaire de Marché peuvent accepter mutuellement. La langue de l'arbitrage doit être l'anglais.

Il doit y avoir un arbitre, un avocat, qui doit avoir une expertise dans les transactions légales d'entreprise et de forte préférence, que ce soit un avocat connaissant les lois de l'industrie de la vente en direct, sélectionné de la liste fournie par l'AAC en accord avec les règles d'arbitrage de l'AAC. Il n'y aura pas d'appel à la décision de l'arbitre, ou de questions de faits, droit ou mélange entre faits et droit. Chaque Partie de l'arbitrage doit être responsable de ses propres coûts et dépenses lors de l'arbitrage incluant les frais

légaux et de dépôt. La décision de l'arbitre doit être finale et lie les parties et elle peut, si nécessaire, être réduite à un jugement dans toute Cour ou toute juridiction compétente. Cette entente d'arbitrage doit survivre à toute annulation ou expiration de l'Entente. L'arbitrage doit seulement être conduit sous une base individuelle, et si c'est déterminé, peu importe l'intention claire et non ambiguë des parties telle que mentionnée dans l'Entente, de permettre l'arbitrage autre que sur une base individuelle, l'arbitrage doit immédiatement être annulé et aucune des parties ne sera sous l'obligation de continuer l'arbitrage.

Dans le cas d'une telle annulation, si la clause de l'arbitrage est jugée comme invalide ou inapplicable, ou est d'une autre façon jugée de permettre un litige ou une discorde à la Cour, les deux parties renoncent, dans l'entière mesure accordée par la loi, à tout droit de poursuivre une réclamation, ou de participer en tant que plaignif ou membre d'un groupe pour toute revendication sur un groupe, une collectivité, ou une base consolidée, ou dans une capacité de représentant.

Les parties et l'arbitre doivent conserver la confidentialité du processus de l'arbitrage en entier et ne doivent pas divulguer à toute personne qui n'est pas directement impliquée dans le processus d'arbitrage :

- a) La substance de, ou la base de, la controverse, dispute ou revendication;
- b) Le contenu de tout témoignage ou autre évidence présentée dans une audience d'arbitrage ou découverte obtenue lors de l'arbitrage;
- c) Les termes ou le montant d'une sentence arbitrale; ou
- d) Les décisions de l'arbitre sur les questions de procédure et/ou de fond impliquées dans le cas.

Les poursuites limitées

Nonobstant ce qui précède, rien dans ces politiques et procédures ne doit prévenir toute partie d'appliquer à ou d'obtenir de toute Cour ayant juridiction un bref de saisie, une injonction temporaire, une injonction préliminaire, une injonction permanente ou une autre assistance disponible pour sauvegarder et protéger ses droits de propriété intellectuelle et/ou d'imposer ses droits sous une disposition de non-sollicitation de l'Entente.

Chaque partie peut, si cela est nécessaire, entamer des procédures judiciaires dans un tribunal compétent pour imposer la décision finale d'un arbitre.

Dans toute procédure légale liée à l'Entente, les deux parties acceptent de renoncer à tous les droits de procès par jury.

## **8.6 – DROIT APPLICABLE, COMPÉTENCE ET LIEU**

La juridiction et le lieu de toute matière non soumise à l'arbitrage doivent se faire exclusivement à Toronto, en Ontario. La loi sur l'arbitrage de l'Ontario doit gouverner toutes les matières liées à l'arbitrage. La loi de la province de l'Ontario doit gouverner toutes les autres matières liées à ou émanant de l'Entente.

## **SECTION 9 – PAIEMENT ET LIVRAISON**

### **9.1 – RESTRICTIONS SUR L'UTILISATION D'UNE TIERCE PERSONNE DES CARTES DE CRÉDIT ET L'ACCÈS AUX COMPTES CHÈQUES**

Un Partenaire de Marché ne doit pas permettre à une autre Partenaire de Marché ou à des clients au détail ou des clients VIP d'utiliser ses cartes de crédit, ou permettre des débits à ses comptes chèques, pour recruter ou faire des achats de la Compagnie.

### **9.2 – TAXES DE VENTE**

Les Partenaires de Marché ne doivent également pas être traités comme des employés à des fins de taxes TPS/TVH, TPQ, et toute autre taxe de vente de ce genre (incluant les futures taxes de vente harmonisées). Si MONAT doit charger toute taxe de ce genre en fonction de ses biens ou de ses services aux Partenaires de Marché ou aux clients au détail directs de MONAT, MONAT va recueillir et remettre ces taxes en fonction de ses ventes et comme cela est approprié. Cependant, MONAT n'est pas responsable de recueillir ou de remettre toute taxe de vente de la part d'un Partenaire de Marché. Plutôt, tous les Partenaires de Marché sont responsables de recueillir et de remettre toute taxe de vente applicable locale, provinciale et fédérale, et pour toutes les autres obligations de conformité de taxe fédérale ou provinciale imposées sur leur entreprise, bien que, tel qu'exposé ci-dessous, MONAT peut à sa discrétion entrer dans des ententes de collecte d'impôt avec les autorités fiscales fédérales et provinciales. En créant l'opportunité MONAT, une de nos philosophies a été de libérer nos Partenaires de Marché du plus grand nombre de tâches administratives, opérationnelles et logistiques possibles. En faisant cela, le Partenaire de Marché est libre de se concentrer sur ses activités qui affectent directement son revenu, à savoir la vente de produits et les



activités de recrutement. À ces fins, MONAT libère le Partenaire de Marché de recueillir et remettre les taxes de vente, de remplir les rapports de taxes et de tenir des dossiers liés aux taxes de vente.

En conséquence, MONAT se réserve le droit d'entrer dans des ententes de collecte d'impôt avec les autorités fiscales fédérales et provinciales, ce qui pourrait libérer le Partenaire de Marché de devoir recueillir et remettre les taxes de vente (incluant l'application de TPS et TVH, TVQ et autre). Où c'est applicable, MONAT avertira les Partenaires de Marché de l'implantation de telles ententes, et va charger et recueillir les taxes en conséquence.

Où la COMPAGNIE choisit d'entrer dans une entente de collecte d'impôt, les Partenaires de Marché acceptent que MONAT puisse élire conjointement au nom du Partenaire de Marché d'avoir des procédures applicables, incluant la section 178 de la loi sur la taxe d'accise, appliquée où l'approbation a été donnée par l'autorité fiscale applicable. Où MONAT a été permis d'opérer selon de telles ententes, les Partenaires de Marché doivent suivre les procédures appropriées.

En vertu des opérations d'entreprise, MONAT est requis de charger les taxes de vente sur tous les achats faits par les Partenaires de Marché, les clients VIP et les clients au détail, et remettre les taxes chargées aux états respectifs. En conséquence, toutes les commandes soumises à la Compagnie doivent inclure les taxes de vente appropriées.

### **9.3 – POLITIQUE DE LIVRAISON**

MONAT va normalement envoyer les produits à l'intérieur de 2-3 semaines à partir de la date où elle a reçu la commande. MONAT va envoyer la partie de la commande qui est disponible en inventaire. Cependant, lorsqu'un item commandé n'est pas disponible, il sera en mis en attente et sera envoyé lorsque MONAT le recevra en inventaire.

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

### **10.1 – EFFET DE L'ANNULATION**

Aussi longtemps que le Partenaire de Marché demeure actif et se conforme aux termes de l'Entente, MONAT doit payer les commissions et les bonus à un tel Partenaire de Marché en accord avec le plan de compensation. Les bonus et les commissions d'une Partenaire de Marché constituent l'entière considération des efforts du Partenaire de Marché à générer des ventes et toutes les activités reliées à la génération de ventes (incluant la construction d'une organisation de marketing) doivent être considérées comme accessoires à celles-ci. Suivant le non-renouveau d'un Partenaire de Marché de son Entente du Partenaire de Marché, ou l'annulation volontaire ou involontaire de son Entente du Partenaire de Marché (toutes ces méthodes sont collectivement référées comme « l'annulation »), l'ancien Partenaire de Marché ne doit avoir aucun droit, titre, revendication ou intérêt sur l'organisation de marketing qu'il a opéré, ou sur toute commission ou bonus des ventes générées par l'organisation.

Un Partenaire de Marché qui a une entreprise annulée va perdre tous ses droits de Partenaire de Marché. Ceci inclut le droit de vendre des produits de MONAT et le droit de recevoir des futures commissions, bonus ou autre revenu résultant des ventes et des autres activités de l'organisation de marketing de l'ancien Partenaire de Marché. Dans l'éventualité d'une annulation, les Partenaires de Marché acceptent de renoncer à tous les droits qu'ils peuvent avoir, incluant, mais sans y être limités, aux; droits de propriété sur leur ancienne organisation de marketing et tout bonus, commission ou autre rémunération dérivée des ventes et des autres activités de son ancienne organisation de marketing. Suivant l'annulation de l'Entente de Partenaire de Marché d'un Partenaire de Marché, l'ancien Partenaire de Marché ne doit pas se présenter comme étant un Partenaire de Marché MONAT et ne doit pas avoir le droit de vendre des produits de MONAT.

Un Partenaire de Marché dont son Entente du Partenaire de Marché est annulée doit recevoir les commissions et les bonus pour seulement la dernière période de paie entière qu'il a été actif avant l'annulation (moins tout montant retenu durant l'enquête précédant l'annulation involontaire).

### **10.2 – ANNULATION DUE À UN NON-RENOUÈLEMENT**

Les Partenaires de Marché qui produisent personnellement moins de 200,00\$ de Volume Personnel pour toute période de paie ne recevront pas de commission pour les ventes générées par le biais de leur organisation de marketing pour cette période de paie. Si un Partenaire de Marché ne parvient pas à renouveler son Entente chaque année en payant le frais annuel, à ce moment son compte sera annulé et toute la descendance et les clients qu'il avait seront compressés à la prochaine lignée ascendante du Partenaire de Marché annulé.

### **10.2.1 – RECLASSIFICATION SUIVANT L'ANNULATION DUE À L'INACTIVITÉ**

Si l'Entente d'un Partenaire de Marché est annulée à cause de toute raison mentionnée précédemment, et qu'il est sur le programme de commande à livraison flexible du Partenaire de Marché de la Compagnie, l'Entente de la commande à livraison flexible doit demeurer en vigueur et l'ancien Partenaire de Marché sera reclassifié à titre de client VIP.

### **10.3 – ANNULATION NON VOLONTAIRE**

La violation faite par un Partenaire de Marché de tout terme de l'Entente, incluant tout amendement qui peut être fait par MONAT à son entière discrétion, peut résulter en une des sanctions mentionnées au 8.1, incluant une annulation non volontaire de son Entente du Partenaire de Marché. L'annulation doit être effective à partir de la date à laquelle une notification écrite est postée, envoyée par courriel, faxée ou délivrée par courrier express à la dernière adresse connue du Partenaire de Marché, l'adresse courrielle ou le numéro de faxe, ou à son avocat, ou lorsque le Partenaire de Marché reçoit la notification d'annulation actuelle, celui qui arrive en premier.

MONAT se réserve le droit de résilier toutes les Ententes de Partenaire de Marché d'ici trente (30) jours en notification écrite dans l'éventualité où il choisit de :

- a) Cesser les opérations de l'entreprise;
- b) Se dissoudre en tant qu'entité morale; ou
- c) Terminer la distribution de ses produits par le biais de la vente en direct.

### **10.4 – ANNULATION VOLONTAIRE**

Un participant de ce programme de vente en direct a le droit d'annuler à n'importe quel moment, quelle que soit la raison.

L'annulation doit être soumise par écrit à la Compagnie à son adresse d'entreprise principale. La notification écrite doit inclure la signature du Partenaire de Marché, le nom imprimé, l'adresse et le numéro d'identité du Partenaire de Marché. Si un Partenaire de Marché est sur le programme de commande à livraison flexible du Partenaire de Marché de la Compagnie, l'entente de la livraison flexible du Partenaire de Marché doit continuer d'être en vigueur et l'ancien Partenaire de Marché doit être reclassifié en tant que client VIP, à moins que le Partenaire de Marché ne spécifie dans ses demandes que son entente de commande à livraison flexible soit également annulée.

### **10.5 –NON-RENOUÈLEMENT**

Un Partenaire de Marché peut aussi volontairement annuler son Entente du Partenaire de Marché en manquant à renouveler son Entente lors de la journée de son anniversaire. La Compagnie peut également choisir de ne pas renouveler l'Entente du Partenaire de Marché lors de la journée de son anniversaire.

## **SECTION 11 – GLOSSAIRE DES TERMES**

### **PARTENAIRE DE MARCHÉ ACTIF**

Un Partenaire de Marché qui remplit les exigences minimales personnelles au détail, comme prévues dans le plan de compensation de MONAT, pour assurer qu'il soit éligible à recevoir les bonus et les commissions pour un mois en particulier.

### **RANG ACTIF**

Le terme « rang actif » réfère au rang actuel d'un Partenaire de Marché, tel que déterminé par le plan de compensation MONAT, pour toute période de paie. Pour être considéré comme « actif » par rapport à un rang en particulier, un Partenaire de Marché doit remplir les critères prévus dans le plan de compensation MONAT pour son rang. (voir la définition de « rang » plus bas)

### **BONUS D'AVANCEMENT**

Les bonus réussis pour atteindre des rangs prédéterminés dans le plan de compensation. Ces bonus peuvent être sujets à des délais requis et à certains moments vont inclure des bonus correspondants à ceux des parrains.

## **PARTIE AFFILIÉE**

Un actionnaire, membre, partenaire, directeur, curateur ou toute autre partie avec tout intérêt de propriété pour, ou des responsabilités de gestion pour, une entité commerciale.

## **ENTENTE**

Le contrat entre la Compagnie et chaque Partenaire de Marché inclut l'application et l'Entente du Partenaire de Marché, les politiques et procédures de MONAT, le plan de compensation de MONAT et le formulaire d'inscription de l'entité commerciale (lorsque c'est approprié), dans toutes leurs formes courantes et telles que modifiées par MONAT à son entière discrétion. Ces documents sont collectivement référés comme étant l'Entente.

## **ENTITÉ COMMERCIALE**

Une corporation, un partenariat, une administration, une compagnie, une société à responsabilité limitée, ou tout autre type d'entité qui s'inscrit à titre de Partenaire de Marché.

## **ANNULATION**

La résiliation d'une entreprise d'un Partenaire de Marché. L'annulation peut être volontaire ou involontaire par le biais de l'inactivité ou du non-renouvellement.

## **COMMISSIONABLE PRODUCTS/PRODUITS COMMISSIONNABLES**

Tous les produits MONAT sur lesquels des commissions et bonus sont payés. Les trousseaux de départ et les aides (accessoires) à la vente ne sont pas des produits commissionnables.

## **VOLUME COMMISSIONABLE**

Ceci est le volume sur lequel les commissions sont payées.

## **COMPAGNIE**

Le terme « compagnie » tel qu'il est utilisé tout au long de l'Entente réfère à MONAT Global Canada.

## **CLIENT AU DÉTAIL**

Un individu qui achète des produits de MONAT de MONAT tel qu'organisé par un Partenaire de Marché, mais qui n'est pas un participant dans le plan de compensation de MONAT. Un client au détail peut participer à un programme de commande à livraison flexible de MONAT en s'inscrivant en tant que client VIP sur le site internet MONAT de son Partenaire de Marché.

## **RAPPORT D'ACTIVITÉ DU PARTENAIRE DE MARCHÉ**

Le rapport en ligne généré par MONAT qui procure les données critiques relatives aux identités des Partenaires de Marché, les informations de vente, et l'activité de l'inscription de chaque organisation de marketing d'un Partenaire de Marché. Ce rapport contient des informations confidentielles et de secrets d'entreprise qui sont propriétés de MONAT et sont accessibles au Partenaire de Marché par le biais du bureau virtuel.

## **LIGNÉE DE DESCENDANCE**

Chacun des individus recrutés immédiatement sous leur organisation de marketing représente respectivement une « lignée » dans votre organisation de marketing.

## **DESCENDANCE**

Voir « organisation de marketing » plus bas.

## **CLUB DES FONDATEURS**

Les Partenaires de Marché qui sont promus à Mentor de Marché à l'intérieur d'une année après s'être inscrit, tant qu'ils ont été inscrits dans la première année de l'entreprise de la compagnie, seront reconnus comme des membres du club des fondateurs.

## **GÉNÉRATION**

La relation entre un Bâisseur de Marché Administrateur ou plus haut et un autre Bâisseur de Marché Administrateur ou plus haut, basé sur les titres de carrière.

## **GROUPE**

Tous les Partenaires de Marché parrainés en dessous d'un Partenaire de Marché en particulier, jusqu'au premier Partenaire de Marché du rang de Partenaire de Marché Associé (PMA) ou plus dans chaque lignée de descendance.

## **VOLUME DE GROUPE**

Le volume personnel d'un Partenaire de Marché et de chacun des Partenaires de Marché dans le groupe du Partenaire de Marché. Voir la définition de « volume » et « groupe » plus haut et « volume personnel » plus bas (trousses de départ et aides (accessoires) à la vente n'ont pas de bonus de volume)

## **MÉNAGE IMMÉDIAT**

Tous les individus qui vivent ou qui font des pratiques d'entreprises à la même adresse résidentielle, et qui sont liés par le sang ou le mariage, ou qui vivent ensemble en tant qu'unité familiale ou que paramètre de type familial. Un ménage inclut, mais sans y être limité, aux époux, chefs de ménage, et membres de famille dépendante résidant à la même résidence.

## **NIVEAU**

Les couches de la descendance des Partenaires de Marché dans une organisation de marketing particulière d'un Partenaire de Marché. Ce terme réfère à la relation d'un Partenaire de Marché, relié à l'ascendance particulière d'un Partenaire de Marché, déterminé par le nombre de Partenaires de Marché entre eux qui sont liés par le parrainage. Par exemple si A parraine B, qui parraine C, qui parraine D, qui parraine E; à ce moment E est au 4e niveau de A.

## **ORGANISATION DE MARKÉTING**

Les Partenaires de Marché parrainés en dessous d'un Partenaire de Marché en particulier.

## **MATÉRIEL OFFICIEL MONAT**

Documentation, présentation audio ou vidéo, et d'autres matériaux développés, imprimés, publiés et distribués par MONAT aux Partenaires de Marché.

## **PARRAIN PERSONNEL**

Le Partenaire de Marché directement au-dessous d'un autre Partenaire de Marché dans la généalogie est considéré comme étant le parrain personnel.

## **VOLUME PERSONNEL**

Le volume total des produits vendus dans un mois du calendrier :

- a) Par la compagnie à un Partenaire de Marché
- b) Par la compagnie aux clients au détail du Partenaire de Marché
- c) Par la compagnie aux clients VIP du Partenaire de Marché

## **RANG**

Le titre qu'un Partenaire de Marché a atteint en suivant le plan de compensation MONAT. « Titre de rang » réfère au plus haut rang que le Partenaire de Marché a atteint du plan de compensation de MONAT à tout moment. « Payé à titre de » réfère au rang auquel le Partenaire de Marché s'est qualifié pour gagner des commissions et des bonus durant la période de paie actuelle.

## **RECRUE**

Aux fins de la politique sur les conflits d'intérêts de MONAT (3.9), le terme recrue signifie le parrainage actuel ou intenté, la sollicitation, le recrutement, l'encouragement ou l'effort d'influencer en toute façon, que ce soit directement, indirectement ou par le biais d'une tierce personne, un autre Partenaire de Marché ou client VIP MONAT de s'inscrire ou de participer à une autre opportunité de marketing à paliers multiples, de marketing de réseau ou de vente en direct.

## **SITE INTERNET RÉPLIQUÉ**

Un site internet fourni par MONAT aux Partenaires de Marché qui utilisent les modèles de sites internet développés par MONAT. Le coût du site internet répliqué est inclus dans l'achat de la trousse de départ.

## **REVENDBABLE**

Des produits et des aides à la vente peuvent être qualifiés de revendables si chacun des éléments suivants est satisfait:

- a) Ils ne sont pas ouverts et ne sont pas utilisés
- b) L'emballage et l'étiquetage n'ont pas été modifiés ou endommagés
- c) Ils sont dans une condition dans laquelle c'est une pratique commercialement raisonnable, avec l'échange, de vendre la marchandise au prix entier et
- d) Ils sont retournés à MONAT à l'intérieur d'une année après la date de l'achat

Toute marchandise qui n'est pas clairement identifiée au moment de la vente comme non remboursable, discontinuée ou saisonnière n'est pas revendable

## **VENTES AU DÉTAIL**

Les ventes aux clients VIP et aux clients au détail. Si une vente est faite à un client VIP ou un client au détail qui soumet ensuite une Entente du Partenaire de Marché MONAT à l'intérieur de 30 jours à partir de la date de la vente ou si un membre de la famille du ménage immédiat du client VIP ou du client au détail soumet une Entente du Partenaire de Marché MONAT à l'intérieur de 30 jours suivant la date de la vente, une telle vente ne doit pas constituer une vente au détail.

## **COMPRESSION**

La méthode par laquelle un poste vacant dans une organisation de marketing quittée par un Partenaire de Marché que son Entente du Partenaire de Marché qui a été annulée est remplie.

## **BONUS DE VENTE**

Les bonus reçus qui sont le résultat de l'organisation des ventes de produits à d'autres.

## **MÉDIAS SOCIAUX**

Tout type de média en ligne qui invite, accélère et permet la conversation, le commentaire, l'évaluation et/ou le contenu généré par l'utilisateur, à l'opposition des médias traditionnels, qui livre du contenu, mais qui ne permet pas les lecteurs/spectateurs/auditeurs de participer à la création ou au développement du contenu, ou de commenter ou de répondre au contenu. Des exemples de médias sociaux incluent, mais n'y sont pas limités, au blogue, chambre de clavardage, Facebook, Myspace, Twitter, LinkedIn, Instagram, Pinterest, Delicious, et YouTube.

## **PARRAIN**

Un Partenaire de Marché qui recrute un autre Partenaire de Marché dans la Compagnie et qui est enregistré comme étant le parrain sur l'application et l'Entente du Partenaire de Marché. L'action de recruter d'autres personnes et de les former à devenir des Partenaires de Marché s'appelle le « parrainage ».

## **TROUSSE DE DÉPART**

Une sélection de matériel de formation de MONAT, échantillons de produits et de documentation de support pour l'entreprise que chaque nouveau Partenaire de Marché doit acheter.

## **BONUS UNI-NIVEAU**

Ce sont les bonus payés sur les ventes des Partenaires de Marché sous vous. Le pourcentage que vous êtes payé et le nombre de niveaux que vous êtes payés sont basés sur le titre auquel vous êtes payé, peu importe quels sont les titres des personnes sous vous.

## **LIGNÉE ASCENDANTE**

Ce terme réfère au Partenaire de Marché ou aux Partenaires de Marché au-dessus d'un Partenaire de Marché en particulier dans une lignée de parrainage dans la Compagnie. Inversement déclaré, c'est la ligne de parrains qui lie tout Partenaire de Marché en particulier à la Compagnie.

\* Afin de ne pas surcharger ce texte, le masculin est utilisé à titre de genre neutre et il désigne les hommes et les femmes. \*