

# GUIDE D'AFFAIRES

CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR POUR GÉRER  
VOTRE ENTREPRISE IMMUNOTEC



# Table des matières

<b>1. Le Guide d'affaires</b> .....	<b>4</b>	3.03	Formulaires d'exemption de taxe
1.01	Bienvenue chez Immunotec	3.04	Autres formulaires
1.02	Votre entente avec Immunotec		
1.03	Statut d'entrepreneur indépendant	<b>4. Représenter Immunotec</b> .....	<b>14</b>
1.04	Consultant indépendant	4.01	Cartes de visite, papeterie, répertoires téléphoniques
1.05	Modifications au Guide d'affaires	4.02	Allégations et témoignages sur les produits
1.06	Politiques de confidentialité	4.03	Déclarations relatives aux produits et utilisation de témoignages
1.07	Renseignements confidentiels exclusifs à l'Entreprise/Rapports fournis aux consultants	4.04	Fausse déclarations concernant le plan de rémunération et le revenu
1.08	Avis	4.05	Lois gouvernementales
1.09	Dissociabilité	4.06	Approbation ou cautionnement des autorités gouvernementales
1.10	Cession	4.07	Contacts avec les autorités de réglementation gouvernementale
<b>2. Adhésion, forme d'entreprise et renouvellement</b> .....	<b>7</b>	4.08	Respect envers Immunotec et son équipe de direction
2.01	Exigences relatives à l'adhésion	4.09	Présentation inexacte de l'Entreprise
2.02	Numéros d'identification de taxe	4.10	Indemnisation
2.03	Réception des demandes d'adhésion et des commandes en temps opportun	<b>5. Publicité</b> .....	<b>18</b>
2.04	Ajout de corequérants	5.01	Utilisation des médias électroniques
2.05	Résidents des états américains de Géorgie, de Louisiane et du Montana	5.02	Internet et médias électroniques
2.06	Admissibilité	5.03	Courriels et télécopies
2.07	Mise sur pied d'une société, d'un partenariat ou d'une fiducie	5.04	Correspondance par courriel
2.08	Décès ou incapacité	5.05	Diffusion générale par télécopieur
2.09	Héritage d'une concession de consultant	5.06	Messagerie texte
2.10	Divorce, séparation ou dissolution d'un partenariat	5.07	Lignes directrices du Centre d'affaires des consultants
2.11	Vente, transfert ou cession d'une entreprise Immunotec	5.08	Marques de commerce, logos, noms et droits d'auteur
2.12	Frais de renouvellement	5.09	Requêtes des médias
2.13	Changement d'adresse, de numéro de téléphone, d'adresse courriel et de nom	5.10	Apparitions personnelles
2.14	Personnel militaire (États-Unis seulement)	5.11	Télémarketing
<b>3. Impôt sur le revenu et taxe de vente</b> ....	<b>12</b>	5.12	Salons professionnels et foires
3.01	Impôt sur le revenu	5.13	Exposition de produits
3.02	Taxe sur les ventes au détail	5.14	Publicité dans les annuaires téléphoniques
		5.15	Répondre au téléphone

<b>6. Éthique relative au parrainage.....</b>	<b>26</b>	10.04 Confirmation de commande	
6.01 Parrainage		10.05 Provisions insuffisantes	
6.02 Droit de choisir un parrain		10.06 Renseignements relatifs à la carte de crédit	
6.03 Changement de parrain		10.07 Paiement par chèque	
6.04 Membres du foyer et comptes en double		<b>11. Garantie de satisfaction et politique de</b>	
6.05 Parrainage croisé		<b>remboursement d'Immunotec.....</b>	<b>37</b>
6.06 Ventes croisées		11.01 Politique de retour pour les clients inscrits à la	
6.07 Responsabilités du parrain et de la lignée en		livraison automatique et les clients au détail	
amont		11.02 Politique de retour de produits pour les clients	
6.08 Parrainage éthique		au détail par l'entremise des consultants	
6.09 Responsabilités envers votre organisation en aval		indépendants	
6.10 Associer une entente avec une tierce partie à		11.03 Politique de retour de produits par le consultant	
votre entreprise Immunotec		11.04 Retour de produits et d'outils de vente à la suite	
6.11 Assignation des recommandations		de la résiliation de l'entente ou de la dissolution	
		de la concession de distribution	
<b>7. Pratiques de vente professionnelles....</b>	<b>30</b>	<b>12. Respect du Guide d'affaires, inactivité</b>	
7.01 Marchés disponibles		<b>et résiliation.....</b>	<b>39</b>
7.02 Vente de produits		12.01 Infractions au Guide d'affaires	
7.03 Étiquetage et emballage		12.02 Signalement des infractions	
7.04 Assurance		12.03 Résiliation motivée	
7.05 Aucune restriction de prix ou de territoire		12.04 Résiliation par l'Entreprise	
7.06 Factures de vente		12.05 Démission	
7.07 Surveillance des réunions		12.06 Dissolution en raison d'une omission de	
7.08 Achat de bonis		renouvellement	
7.09 Cumul		12.07 Conséquence de la dissolution	
7.10 Stockage de produits en grandes quantités		12.08 Regroupement de l'organisation de marketing	
<b>8. Politiques internationales.....</b>	<b>33</b>	<b>13. Procédure d'appel disciplinaire.....</b>	<b>42</b>
8.01 Faire des affaires à l'échelle internationale		13.01 Règlement des différends	
<b>9. Commissions et bonis.....</b>	<b>34</b>	13.02 Procédure disciplinaire	
9.01 Admissibilité aux commissions et aux bonis		13.03 Infraction pour allégation relative à une maladie	
9.02 Dépôt direct		13.04 Résiliation de l'Entente par l'Entreprise	
9.03 Ajustements aux commissions et aux bonis		13.05 Effet de la résiliation et de la dissolution	
9.04 Erreurs ou questions		13.06 Sanctions	
<b>10. Commande et paiement.....</b>	<b>35</b>	13.07 Rétablissement à la suite d'une résiliation par	
10.01 Livraison automatique et programmes de		l'Entreprise	
livraison automatique aux clients		13.08 Arbitrage et loi applicable	
10.02 Politiques générales relatives aux commandes		<b>14. AVD.....</b>	<b>45</b>
10.03 Politiques relatives à l'expédition et aux		<b>15. Définitions.....</b>	<b>46</b>
commandes en souffrance		<b>16. Coordonnées importantes.....</b>	<b>47</b>

*Veillez noter qu'aux fins de concision, l'usage du masculin inclut le féminin dans le présent document.*

# 1. Le Guide d'affaires

## 1.01 Bienvenue chez Immunotec

Immunotec est une entreprise de marketing de réseau qui distribue ses produits de santé et de mieux-être par le biais d'un vaste réseau de consultants indépendants. Depuis sa création, Immunotec a établi son succès sur un engagement ferme relativement à l'intégrité de ses produits et de ses pratiques commerciales, doublé d'une détermination inébranlable à protéger les entreprises de ses consultants indépendants.

Malgré le fait qu'Immunotec soit constituée de plusieurs équipes d'affaires diversifiées et de dizaines de milliers de consultants indépendants, l'Entreprise fait tout en son pouvoir afin de s'assurer que tous les membres de l'organisation travaillent à l'unisson pour préserver et protéger cette exceptionnelle occasion d'affaires, qui représente pour tous une source de grande fierté.

## 1.02 Votre entente avec Immunotec

Le présent Guide d'affaires fait partie intégrante de l'Inscription et contrat du consultant indépendant (« Contrat d'adhésion », collectivement désigné sous le nom de « l'Entente »). À titre de consultant indépendant, vous devez vous conformer aux modalités établies par Immunotec inc., et ses filiales et sociétés affiliées (ci-après désignée comme « l'Entreprise ») dans le présent Guide d'affaires, dans le contrat d'adhésion et dans le plan de rémunération, à toutes les dispositions indiquées sur les formulaires créés par Immunotec et à toutes les annonces effectuées dans le Système d'affaires, de même que respecter l'ensemble des lois et règlements en vigueur dans l'état, la province, le pays ou toute autre subdivision politique dans lequel vous habitez et dans lequel vous exploitez votre entreprise Immunotec. Veuillez étudier le présent document attentivement. Tous les consultants indépendants Immunotec (le « consultant ») ont la responsabilité de respecter l'Entente et le Guide d'affaires. Le Guide d'affaires s'applique à tous les consultants et sera appliqué comme tel.

Toute infraction entraînera une mesure disciplinaire pour cause de non-conformité comme qu'il est indiqué à la section 13 du présent Guide et une sanction imposée en vertu de la procédure disciplinaire. Le conseil d'administration se réserve le droit de déroger à l'une ou l'autre des règles énoncées aux présentes s'il le juge approprié et sans explication.

L'Entente Immunotec que vous avez signée ou que vous avez acceptée sur le site Web de l'Entreprise lorsque vous vous êtes inscrit comme consultant indépendant constitue un contrat au sens de la loi entre vous et Immunotec. Le présent Guide d'affaires ainsi que les documents relatifs au plan de rémunération font partie de l'Entente et peuvent être modifiés en tout temps par Immunotec. Il vous incombe de lire, de comprendre et d'adhérer à la plus récente version de ces politiques et de fournir une version à jour, aussi bien du Guide d'affaires que du plan de rémunération d'Immunotec, aux nouveaux candidats avant la signature de leur Entente. Vous trouverez la version la plus récente du Guide d'affaires dans votre Centre d'affaires en ligne. (Voir la section 1.05)

L'octroi d'une concession de distribution à un consultant indépendant est conditionnel au respect des règles prescrites au présent Guide d'affaires. Afin de protéger l'intégrité de son entreprise, Immunotec peut prendre toutes les mesures qu'elle juge nécessaires pour assurer l'application des pratiques commerciales requises.

## 1.03 Statut d'entrepreneur indépendant

À titre de consultant indépendant Immunotec, vous êtes un entrepreneur indépendant et non un employé d'Immunotec, et ce à toutes fins et intentions, incluant la fiscalité. Vous n'êtes pas considéré comme un acheteur de franchise, de licence ou d'une occasion d'affaires. Aucune relation d'employeur-employé, d'agence, de partenariat ou de coentreprise n'existe entre l'Entreprise et le consultant.

Immunotec accorde une très grande valeur à son nom, ses marques de commerce et ses marques de service. Les consultants peuvent utiliser ces derniers afin de promouvoir leur entreprise, mais seulement selon les dispositions expressément autorisées. Quel que soit l'occasion pour laquelle le nom d'Immunotec est utilisé, il est important que vous indiquiez votre nom et la mention : « Consultant indépendant (niveau) Immunotec ». L'inclusion du niveau est facultative.

## 1.04 Consultant indépendant

Le terme « consultant indépendant » est utilisé pour désigner un distributeur indépendant. Un distributeur indépendant est un consultant qui achète des produits de l'Entreprise pour sa consommation personnelle et pour les vendre au détail à des clients (à l'exception des sites d'enchères en ligne) et qui gagne des commissions dans le cadre du plan de rémunération en satisfaisant à certaines exigences relatives au volume. À titre de consultant indépendant, vous avez les droits et les responsabilités suivants :

1. Gagner des commissions et des bonis sur la vente de produits de l'Entreprise dans tout pays où l'Entreprise exerce des activités commerciales (« pays d'exploitation »).
2. Vous êtes un entrepreneur indépendant à toutes fins et intentions, y compris aux fins juridiques et fiscales. Aucune relation d'employeur-employé, de partenariat, d'agence ou de coentreprise n'existe entre le consultant et l'Entreprise.
3. Les consultants sont libres d'établir leurs propres heures de travail et leurs méthodes de recherche de commandes.
4. Il incombe aux consultants de payer toutes les taxes et tous les droits exigés par la loi, y compris l'impôt sur le revenu, les contributions à la sécurité sociale, ainsi que de présenter les rapports, les déclarations et d'effectuer les paiements de taxes requis sur les ventes, les bonis, les commissions et les primes incitatives.
5. Vous devez conserver des dossiers en règle pour faciliter l'évaluation et le paiement de toute taxe et de tout droit.
6. Vous n'êtes pas autorisé à engager l'Entreprise, à contracter de dettes, à engager de dépenses au nom de l'Entreprise ni à ouvrir de compte d'épargne pour le compte de l'Entreprise, pour l'Entreprise ou en son nom.
7. Le consultant indépendant dispose d'une grande liberté pour mettre sur pied une entreprise qui repose sur sa personnalité, ses talents, ses buts et ses objectifs uniques.

## 1.05 Modifications au Guide d'affaires

L'Entreprise se réserve le droit d'apporter toute modification qu'elle juge nécessaire au présent Guide d'affaires et au plan de rémunération (prix et/ou caractéristiques de l'Entreprise), à la suite d'un avis effectué de la manière suivante : Toute révision au Guide d'affaires et au plan de rémunération aura force obligatoire pour tous les consultants dès sa publication dans les documents en ligne d'Immunotec ou dès son annonce officielle dans tout communiqué de l'Entreprise.

Étant donné que le contexte commercial et les lois peuvent changer, Immunotec se réserve le droit de modifier à la fois les prix de ses produits et l'Entente, et ce en tout temps. Lorsqu'un consultant indépendant signe l'Entente, il accepte également de se conformer à tous les amendements ou à toutes les modifications qu'Immunotec choisit d'apporter. Il incombe à Immunotec d'aviser ses consultants lorsque l'Entente ou d'autres documents importants sont modifiés. Immunotec mettra à la disposition de tous les consultants une copie complète des dispositions modifiées relatives aux documents en question en utilisant l'une des méthodes suivantes :

- Affichage sur le site Web d'Immunotec
- Courriel
- Inclusion dans les périodiques d'Immunotec
- Inclusion dans les commandes de produits ou avec les chèques
- Par envoi spécial

Le fait d'encaisser les chèques ou de continuer d'effectuer des transactions commerciales dans le cadre de son entreprise Immunotec constitue, pour le consultant indépendant, l'acceptation de ces changements.

## 1.06 Politiques de confidentialité

Immunotec est fermement engagée à défendre les droits des individus à la vie privée; si un consultant indépendant devait être trouvé coupable d'avoir fait un usage abusif de renseignements privilégiés à l'Entreprise, ce dernier pourrait faire l'objet de mesures disciplinaires et d'une action en justice.

Veuillez consulter la politique de confidentialité d'Immunotec que vous trouverez à l'adresse [http://www.immunotec.com/IRL/PDF/PrivacyPolicy\\_FR.pdf](http://www.immunotec.com/IRL/PDF/PrivacyPolicy_FR.pdf) pour de plus amples renseignements.

## **1.07 Renseignements confidentiels exclusifs à l'Entreprise/Rapports fournis aux consultants**

Les généalogies de l'Entreprise (c'est-à-dire l'information détenue par l'Entreprise au sujet de ses consultants, notamment, mais sans s'y limiter, sa relation avec chaque consultant, le parrain de chaque consultant, sa lignée en amont et en aval, les tableaux, rapports et autres documents, ainsi que l'historique d'achat [collectivement « Renseignements confidentiels »]) appartiennent à l'Entreprise, sont de nature très sensible et ont une grande valeur pour l'Entreprise. Elles vous sont transmises de façon strictement confidentielle. Les intérêts commerciaux légitimes de l'Entreprise exigent que ces renseignements (entre autres) ne soient pas divulgués aux concurrents de l'Entreprise.

Si l'Entreprise devait vous divulguer de l'information relative à l'une ou l'autre de ses généalogies pendant la durée de votre Entente :

- Vous devez en tout temps et sans limite de temps considérer cette information comme des Renseignements confidentiels au même titre qu'un secret commercial et ne les divulguer à personne (y compris à toute entreprise ou tout particulier faisant concurrence à l'Entreprise).
- Vous devez prendre toutes les mesures raisonnables pour protéger et assurer la sécurité de l'information, vous devrez l'utiliser uniquement au profit des affaires de l'Entreprise et seulement dans le but pour lequel elle vous a été fournie.

Vous reconnaissez que toute violation de la présente clause pourrait causer un tort irréparable à l'Entreprise et acceptez que l'Entreprise prenne toutes les mesures disciplinaires ou actions en justice nécessaires, y compris un recours en injonction ou une dissolution immédiate, sans avis ni délai, afin de protéger ses renseignements confidentiels, vous protéger ainsi que protéger votre entreprise.

## **1.08 Avis**

À l'occasion, Immunotec peut avoir à envoyer des avis importants à ses consultants indépendants. Ces avis seront considérés comme ayant été expédiés de façon appropriée s'ils sont envoyés à la dernière adresse inscrite à votre dossier Immunotec, et expédiés par la poste, par service de messagerie, par télécopieur ou par courriel.

## **1.09 Dissociabilité**

Si toute partie du présent Guide d'affaires devenait invalide ou inexécutable pour quelque raison que ce soit, cette partie pourrait être disjointe du document, sans modifier les dispositions restantes qui demeureraient pleinement en vigueur. La disposition invalide sera généralement remplacée par une disposition similaire, mais valide.

## **1.10 Cession**

Aucune disposition aux présentes n'empêche l'Entreprise de céder ses droits et obligations envers ses consultants à toute autre personne, société ou entreprise. Les consultants ne sont pas autorisés à céder leurs droits ou obligations en vertu de la présente entente sans le consentement écrit préalable d'Immunotec.

## 2. Adhésion, forme d'entreprise et renouvellement

Un candidat devient un consultant indépendant Immunotec au moment où Immunotec reçoit et accepte l'Entente dûment remplie et signée par le candidat, ou une fois qu'Immunotec reçoit et accepte les formulaires remplis en ligne par le candidat. Les formulaires d'Entente peuvent être télécopiés ou postés à Immunotec ou remplis en ligne avec une signature électronique. Les demandes d'adhésion téléphoniques sont également acceptées si elles sont suivies par l'envoi de la demande signée à l'Entreprise. La Demande d'adhésion est un document de deux pages. Les deux côtés du document doivent être remplis et transmis. La demande d'adhésion ne sera considérée comme valide qu'au moment où Immunotec recevra la copie signée par le candidat. Afin de faciliter le processus d'adhésion, les demandes téléphoniques seront également acceptées durant les heures normales d'ouverture.

Dès que l'Entente signée est reçue et acceptée par Immunotec, elle est valide pour une année complète à compter de la date de réception. La Trousse de bienvenue pour consultants est un élément essentiel de la nouvelle entreprise du consultant et devrait être commandée dans le cadre de la demande d'adhésion initiale.

Votre date anniversaire Immunotec correspond à votre date d'inscription auprès d'Immunotec. Les dates de réception sont enregistrées par Immunotec et deviennent les dates officielles aux fins de renseignements ultérieurs, de divergences ou de réclamations éventuelles. Immunotec se réserve le droit de refuser toute Entente de façon arbitraire et à son entière discrétion.

### 2.01 Exigences relatives à l'adhésion

Tout candidat doit être résident d'un pays dans lequel l'Entreprise est autorisée à faire des affaires et avoir l'âge de la majorité. À l'exception des résidents de l'État du Dakota du Nord aux États-Unis, tous les nouveaux consultants doivent acheter une Trousse de bienvenue à l'intention des consultants au moment de leur adhésion. Si votre pays, état, province ou municipalité exige une licence de démarcheur ou un autre type de permis, c'est à vous qu'il incombe d'obtenir cette licence en tant que consultant indépendant.

### 2.02 Numéros d'identification de taxe

Tout consultant indépendant qui fait une Demande d'adhésion en tant qu'individu doit fournir à Immunotec son numéro de sécurité sociale (SSN) et son numéro d'identification fiscale (TIN) aux États-Unis, son numéro d'assurance sociale (NAS) ou son numéro d'entreprise (NE) au Canada, son numéro du Registro Federal de Contribuyentes (RFC) et son numéro de contribuable au Mexique, une Cedula en République dominicaine et/ou tout autre numéro d'identification particulier à un pays d'exploitation donné.

Tout consultant indépendant qui fait une Demande d'adhésion en tant qu'entité commerciale doit fournir à Immunotec son numéro d'identification de taxe fédérale aux États-Unis, son numéro de taxe sur les produits et services (TPS), son numéro de taxe de vente provinciale (TVP) et son numéro de taxe de vente harmonisée (TVH) au Canada, son numéro du Registro Federal de Contribuyentes (RFC) au Mexique et sa Cedula en République dominicaine, ou tout autre numéro d'identification requis dans son pays d'exploitation, notamment au Royaume-Uni et en Irlande. Les chèques de commissions ne peuvent être versés si ces numéros ne sont pas en dossier.

Dans toutes les juridictions, si vous soumettez de faux numéros d'identification à l'Entreprise, votre concession est sujette à dissolution immédiate. Les numéros d'identification ne peuvent pas être utilisés dans le cadre d'une Demande d'adhésion de consultant ou d'une commande sans le consentement préalable de la personne. Si vous soumettez des signatures contrefaites ou de faux renseignements à Immunotec, en votre nom ou au nom d'un autre consultant, votre Entente Immunotec sera résiliée sans avis ni délai.

### 2.03 Réception des demandes d'adhésion et des commandes en temps opportun

Tout formulaire d'Inscription et contrat du consultant indépendant doit parvenir à Immunotec dans un délai de 72 heures après sa signature par un nouveau candidat. Les commandes passées par un consultant doivent également respecter cette échéance.

## 2.04 Ajout de corequérants

Des corequérants (qu'il s'agisse d'un individu ou d'une entité commerciale) peuvent être ajoutés à une entreprise Immunotec existante en envoyant un avis écrit à Immunotec accompagné d'un formulaire d'Entente signé, à condition qu'ils soient acceptés par l'Entreprise. Le requérant original (consultant indépendant) doit demeurer partie à la concession de distribution. Les corequérants ne sont pas autorisés à avoir leur propre concession de distribution Immunotec.

Si le consultant indépendant original désire mettre fin à sa relation avec Immunotec, son entreprise doit être transférée ou cédée conformément à la section « Vente, transfert ou cession d'une entreprise Immunotec ».

Si les procédures prescrites ne sont pas appliquées, la concession de distribution sera dissoute dès la démission du consultant indépendant original. Tous les chèques de commission seront envoyés à l'adresse d'enregistrement du consultant indépendant original. La présente section se rapporte à l'ajout d'un corequérant et non pas à un changement de parrainage.

Dans certains cas, un document notarié peut être requis avant que les changements soient finalisés. Veuillez prévoir un délai de traitement d'au moins trente (30) jours après la réception de la demande.

## 2.05 Résidents des états américains de Géorgie, de Louisiane et du Montana

Les consultants indépendants qui habitent dans les états américains de Géorgie ou de Louisiane peuvent annuler leur Entente Immunotec en tout temps, quelle qu'en soit la raison. L'avis d'annulation doit être fait par écrit et livré à l'Entreprise à sa principale adresse commerciale. Une « Résiliation de l'Entente » officielle doit être obtenue, remplie et retournée à l'Entreprise à son adresse principale :

**300, rue Joseph-Carrier, Vaudreuil, Québec, Canada J7V 5V5**

La loi de l'État du Montana permet à ses résidents d'annuler toute Entente de consultant dans les quinze (15) jours suivant la date d'adhésion et de retourner leur Trousse de bienvenue à l'intention des consultants pour remboursement complet dans ce même délai.

## 2.06 Admissibilité

Un consultant indépendant peut détenir un seul compte avec un seul parrain. Une personne ne peut faire partie de plus d'une Entente de consultant ou détenir, directement ou indirectement, des intérêts dans d'autres concessions de distribution, y compris les concessions de distribution exploitées par une entité commerciale. Aucun consultant indépendant n'est autorisé à payer d'autres personnes pour mettre en marché et vendre des produits Immunotec. Chaque consultant doit posséder un numéro d'identification de taxe valide dans le pays où il exploite son entreprise.

## 2.07 Mise sur pied d'une société, d'un partenariat ou d'une fiducie

Pour qu'une entité commerciale soit autorisée à détenir une concession de distribution Immunotec, un formulaire d'inscription d'entité commerciale, que vous trouverez dans le Centre d'affaires, doit être rempli et soumis au Service à la clientèle, accompagné de documents émis par le gouvernement pour identifier les actionnaires, les dirigeants et les administrateurs de la société, du partenariat ou de la fiducie. Les actionnaires, les dirigeants et les administrateurs de toute entité commerciale ne sont pas autorisés à avoir leur propre concession de distribution Immunotec.

L'Entreprise ne peut traiter une demande d'inscription et contrat de consultant au nom d'une société, d'un partenariat ou d'une fiducie tant qu'elle n'a pas reçu tous les documents requis. En cas de changement ou d'ajout de membres de la direction, d'administrateurs ou de fiduciaires, les entités commerciales doivent soumettre un nouveau Formulaire d'inscription d'entreprise. Vous devez informer l'Entreprise de tout changement d'actionnaires, de partenaires, d'administrateurs ou de fiduciaires dans les quatorze (14) jours suivant le changement. L'Entreprise peut résilier l'entente du consultant indépendant s'il est déterminé par la suite qu'il a omis de signaler des changements à l'Entreprise.

L'Entreprise se réserve le droit d'approuver ou de rejeter toute raison sociale si elle la juge offensante ou si elle entre en conflit avec les noms commerciaux, marques de commerce, marques de service ou autre propriété intellectuelle de l'Entreprise. Si l'Entreprise approuve le nom de l'organisation, le nom de l'organisation et les noms de ses dirigeants doivent être divulgués dans un formulaire de Changement de renseignements sur le consultant ou dans un formulaire de divulgation avec un engagement d'indemnisation signé. Vous n'êtes pas autorisé à utiliser le nom « Immunotec », le nom de l'un de ses produits, les appellations commerciales, noms de blogues, identifiants Twitter, Facebook, sites Web personnels et URL de l'Entreprise dans votre raison sociale en raison du risque de confusion.



## 2.08 Décès ou incapacité

En cas de décès, à moins qu'une copie homologuée du testament ou des lettres d'administration soient émises par un tribunal compétent, et en cas d'incapacité, à moins qu'une procuration relative aux biens soit en vigueur ou qu'un représentant légal soit nommé par un tribunal compétent (ci-après appelé « représentant de la succession »), votre concession de distribution sera dissoute au moment de votre décès ou de votre incapacité. Votre concession de distribution sera mise en suspens au moment de votre décès ou de votre incapacité jusqu'à ce que les documents légaux appropriés soient reçus par le Service à la clientèle pour attester la nomination d'un représentant de la succession. Ces documents sont requis pour protéger les actifs du consultant en question.

## 2.09 Héritage d'une concession de consultant

Au moment du décès d'un consultant, tous les droits relatifs à la concession de consultant, y compris le droit aux commissions et aux bonis, ainsi que les responsabilités du consultant, sont transférés à l'héritier ou aux héritiers désignés dans le testament du consultant ou désignés par un tribunal compétent. S'il est légalement établi que le consultant n'avait pas de testament, les droits aux commissions et aux bonis ainsi que les responsabilités du consultant seront transférés conformément aux lois régissant les successions non testamentaires ou en vertu d'une ordonnance valide d'un tribunal de la juridiction du consultant décédé.

Les documents juridiques appropriés doivent être fournis à Immunotec par le ou les héritiers ou par le représentant de la succession afin d'assurer que le transfert s'effectue correctement. Ces documents comprennent :

- Une copie certifiée conforme du certificat de décès du consultant
- Une copie certifiée conforme du testament ou autre preuve légale d'un testament valide et applicable, ou
- Des documents juridiques certifiant le mandat et le droit du représentant de la succession à gérer l'entreprise Immunotec du consultant indépendant décédé.

Une nouvelle Entente relative à la concession de distribution doit être remplie et signée par le ou les héritiers ou par le représentant de la succession. Le cessionnaire doit acheter une Trousse de bienvenue à l'intention des consultants au Canada, aux États-Unis (sauf dans le cas des résidents de l'État du Dakota du Nord – voir la section 2.01), au Mexique, en République dominicaine, au Royaume-Uni, en Irlande et dans tout pays où l'Entreprise exerce des activités commerciales (« pays d'exploitation »).

Immunotec n'émettra qu'un seul chèque pour les commissions non payées et émettra un relevé fiscal approprié pour l'état, la province, le territoire ou le pays dans lequel le consultant exploitait son entreprise, lesquels seront expédiés à l'adresse fournie à l'Entreprise par le représentant de la succession. Si plus d'une personne hérite d'une concession de distribution, ces dernières sont tenues de former une entité commerciale commune et unique et de fournir à l'Entreprise un numéro d'identification de contribuable fédéral ou tout autre numéro d'identification particulier à l'état, la province, le territoire ou le pays d'exploitation.

Si un consultant indépendant existant devait hériter d'une deuxième concession de distribution, l'une des deux concessions de distribution devrait être dissoute ou vendue dans un délai de trente (30) jours. Veuillez vous reporter à la section Vente, transfert ou cession d'une entreprise Immunotec pour plus de détails.

## 2.10 Divorce, séparation ou dissolution d'un partenariat

Une entité commerciale peut comprendre un époux ou un conjoint de fait, un partenariat ordinaire, une société ou une fiducie. Lorsque l'une ou l'autre de ces entités est dissoute, des dispositions doivent être prises pour assurer que toute rupture ou division de l'entreprise soit effectuée de façon à ce que les intérêts et revenus des autres entreprises, des lignées de parrainage en amont ou en aval, ne soient pas lésés. Si Immunotec considère que les parties ne parviennent pas à partager l'entreprise dans l'intérêt supérieur des autres consultants indépendants touchés, Immunotec peut, à son entière discrétion, annuler l'Entente et les revenus générés par la concession de distribution pourraient alors être redistribués en amont dans l'ensemble de l'organisation.

Lors du processus de dissolution, les parties peuvent adopter l'une des méthodes de fonctionnement suivantes :

- a) Confier la gestion de l'entreprise à l'une des parties avec le consentement écrit des autres parties. La lettre de consentement doit autoriser Immunotec à transiger directement et uniquement avec la personne désignée; ou

b) Assurer la gestion de l'entreprise Immunotec conjointement sur une base de « maintien du statu quo ». Toute commission due par Immunotec sera établie conjointement au nom de tous les consultants indépendants ou au nom de l'entité commerciale, afin d'être subdivisée entre les parties selon l'entente que les parties auront établie entre elles de façon indépendante.

En cas de divorce, l'Entreprise respectera l'ordonnance finale d'un tribunal compétent au sujet du partage et de l'octroi des intérêts sur les biens et des droits de chaque partie. Avant de procéder au partage, l'Entreprise doit recevoir les documents requis, notamment une copie certifiée conforme de la décision rendue par le tribunal.

L'Entreprise n'apportera aucune modification à un compte pendant des procédures de divorce, à moins de recevoir une ordonnance du tribunal qui l'exige ou un consentement écrit signé par les deux membres du couple.

L'Entreprise se réserve le droit d'intervenir dans une procédure de divorce et de verser les commissions au tribunal compétent en cas de conflit entre les époux. Ni l'organisation en aval d'une entité dissolue à la suite d'un divorce ou pour toute autre raison, ni ses chèques de commissions ne seront divisés entre les membres de l'entité dissolue. Une seule organisation en aval sera reconnue et un seul chèque de commissions sera versé au nom de la personne ou de l'entité ayant déjà reçu des revenus. Advenant le cas où les parties seraient incapables de résoudre un différend relativement à la disposition des commissions et de la propriété de l'entreprise, Immunotec pourrait annuler l'Entente.

Une ex-entité, qui a entièrement renoncé à tous les droits sur son entreprise Immunotec antérieure, est libre de s'inscrire sous tout parrain de son choix, après une période d'attente de six (6) mois. Elle devra toutefois développer de nouveau son entreprise. Elle ne peut recruter ou vendre à quelque consultant indépendant ou client que ce soit de son organisation antérieure et doit développer une nouvelle entreprise de la même façon que tout autre nouveau consultant indépendant.

## **2.11 Vente, transfert ou cession d'une entreprise Immunotec**

Quoique l'entreprise Immunotec soit votre propriété personnelle ou celle de votre entité commerciale et que vous la gériez de façon indépendante, sa cession dans le cadre d'une vente ou d'un transfert doit recevoir l'approbation écrite préalable d'Immunotec et est sujette à certaines limitations. La cession ne sera prise en considération que si vous êtes un consultant indépendant Immunotec en fonction et que vous n'avez pas de dette existante avec l'Entreprise.

- Vous ne pouvez pas céder les droits de votre concession de consultant à toute autre personne, firme ou société sans le consentement écrit exprès de l'Entreprise, lequel peut être retardé ou refusé, à l'entière discrétion de l'Entreprise et sans justification.
- L'Entreprise se réserve le droit d'interdire ou d'imposer diverses modalités, à son entière discrétion, concernant toute cession proposée d'une concession de consultant.
- L'Entreprise n'autorisera pas la cession d'une concession si le cessionnaire provient d'un pays d'exploitation différent de celui du consultant cédant. La concession doit demeurer dans le pays où elle était exploitée à l'origine.

### ***Procédure pour vendre une concession***

Vous devez suivre la procédure suivante si vous désirez céder votre concession de distribution :

- Vous devez soumettre une convention d'achat-vente écrite à Immunotec aux fins d'approbation.
- Vous devez vous assurer de maintenir la lignée de parrainage existante.
- Le cessionnaire doit être ou devenir un consultant indépendant approuvé, remplir une nouvelle Entente de consultant indépendant et acheter une Trousse de bienvenue à l'intention des consultants au Canada, aux États-Unis (sauf dans le cas des résidents de l'État du Dakota du Nord – voir la section 2.01), au Mexique, en République dominicaine, au Royaume-Uni, en Irlande et dans tout pays où l'Entreprise exerce des activités commerciales (« pays d'exploitation »). Si l'acheteur est déjà un consultant indépendant en fonction, il doit mettre fin aux activités de son entreprise Immunotec originale simultanément à l'achat, au transfert ou à la cession. Si l'acheteur change de lignée, il doit obtenir l'approbation de sa lignée en amont.
- L'acheteur doit avoir la stabilité financière et les compétences personnelles nécessaires pour s'acquitter des obligations d'un consultant indépendant à la satisfaction de l'Entreprise.

Avant la cession, Immunotec a droit de premier refus lorsqu'une concession de distribution est mise en vente.

- Si Immunotec choisissait de ne pas acheter la concession de distribution, elle pourrait être offerte au parrain du consultant indépendant en tant que deuxième acheteur admissible. Le parrain ou le vendeur doivent envoyer un avis écrit de la vente ou du transfert au parrain du consultant à Immunotec par courrier certifié dans les trente (30) jours suivant la date à laquelle Immunotec a exercé son droit de premier refus.
- Si le parrain décidait d'acquérir la concession de distribution, celle-ci fusionnerait avec l'organisation actuelle du parrain afin de créer une entité unique.
- Si le parrain du vendeur décide de ne pas acquérir la concession de distribution, ou s'il omet d'aviser par écrit le vendeur de son intention de l'acquérir dans un délai de dix (10) jours ouvrables suivant la réception de l'avis, le vendeur devra offrir la concession de distribution aux trois premiers consultants indépendants immédiats de la lignée en amont de son parrain (successivement, en commençant par le consultant indépendant qui est immédiatement au-dessus du parrain), et ce aux mêmes conditions que celles offertes au parrain du vendeur.
- Si aucun des trois consultants indépendants de la lignée en amont ne souhaite acquérir la concession de distribution, ou n'avise par écrit le vendeur de son intention de le faire dans un délai de dix (10) jours ouvrables suivant la réception de l'avis, le vendeur pourra procéder à la vente à une tierce partie aux mêmes conditions que celles offertes au parrain du vendeur.

### **Approbation d'Immunotec**

Une fois que les conventions d'achat et vente ainsi que la nouvelle Entente de consultant indépendant sont signées, les parties doivent faire parvenir tous les documents à Immunotec. Immunotec peut demander des documents supplémentaires, au besoin, avant de traiter l'Entente. Si Immunotec a des raisons de s'opposer à la vente, le consultant indépendant original en sera informé dans les trente (30) jours suivant la réception de la documentation requise.

Si les faits sur lesquels reposait l'acceptation de la cession par Immunotec ont changé, la cession est nulle. Lorsque le changement a été traité et officialisé, l'acheteur assume la position du consultant indépendant vendeur, ainsi que toutes les obligations qui y sont associées. Un consultant indépendant qui vend sa concession de distribution ne pourra agir comme consultant indépendant, directement ou indirectement, pendant une période d'au moins six (6) mois suivant la vente, à l'entière discrétion de l'Entreprise.

### **2.12 Frais de renouvellement**

Afin de continuer à vendre des produits Immunotec et de recevoir des chèques de commissions pour ces ventes, il est important d'acquitter vos frais de renouvellement annuels de consultant indépendant. Ces frais vous permettent de continuer de profiter des avantages de votre Centre d'affaires. Votre concession de distribution est valide pour une période d'un an suivant la date d'acceptation de votre Entente. Vos frais de renouvellement doivent être acquittés au plus tard à votre date anniversaire, par le biais de l'une ou l'autre des méthodes de paiement acceptées par Immunotec. Si, après un délai de trente (30) jours de votre date de renouvellement, le paiement n'a toujours pas été reçu, Immunotec considérera que vous avez démissionné et vous ne pourrez plus recevoir de commissions ni passer de commandes puisque votre compte sera résilié. Aucune commande ne sera acceptée tant que les frais de renouvellement n'auront pas été payés. (Voir la section 12.06)

### **2.13 Changement d'adresse, de numéro de téléphone, d'adresse courriel et de nom**

Afin que nous puissions vous expédier produits, chèques et communications de l'Entreprise aussi rapidement que possible, il est important que vous avisiez Immunotec par écrit, au moins deux semaines à l'avance, de tout changement de nom, d'adresse, de numéro de téléphone, de numéro de télécopieur ou d'adresse courriel.

### **2.14 Personnel militaire (États-Unis seulement)**

Tout membre actif des forces armées des États-Unis désirant devenir consultant indépendant doit respecter la note d'orientation 97-11 du Department of the Army. Cette politique interdit tout emploi exercé à l'extérieur, y compris le marketing à niveaux multiples, par des individus en service actif au sein de l'armée des États-Unis sans l'approbation préalable du responsable du commandement approprié.

## 3. Impôt sur le revenu et taxe de vente

### 3.01 Impôt sur le revenu

Immunotec ne prélève pas de retenues aux fins d'impôt sur les commissions versées aux consultants indépendants. Il vous incombe de déclarer vos revenus et de payer les impôts applicables dans votre pays, votre état ou votre province de résidence. Vous êtes responsable de toute pénalité imposée par les autorités fiscales pour le défaut de paiement, le paiement tardif ou le paiement insuffisant des taxes. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec les autorités fiscales locales ou un comptable professionnel. Immunotec ne fournit aucun conseil en matière de fiscalité.

#### ***Résidents des États-Unis – Formulaire 1099-Misc***

Immunotec fournira annuellement à l'Internal Revenue Service des États-Unis et aux consultants indépendants Immunotec résidant aux États-Unis un formulaire 1099-Misc (relevé de rémunération de non-salarié ou Non-employee Compensation Earnings Statement) pour ceux qui :

- Ont gagné des revenus et/ou des bonis et/ou des prix (y compris des voyages) d'une valeur de plus de 600 \$ au cours de l'année civile précédente.
- Ont effectué des achats en gros assortis d'une commission d'une valeur supérieure à 5 000 \$.

Certains états pourraient avoir d'autres critères qui donneraient lieu à l'émission d'un formulaire 1099-Misc. Consultez votre conseiller fiscal ou votre comptable pour plus de précisions.

#### ***Résidents du Canada – Formulaire T4-A et/ou relevé RL 1 (Relevé 1)***

***Immunotec fournira annuellement un formulaire T4-A (État du revenu de pension, de retraite, de rentes ou d'autres sources) à Revenu Canada et aux consultants indépendants canadiens qui :***

- Ont gagné des revenus et/ou des bonis et/ou des prix (y compris des voyages) d'une valeur de plus de 500 \$ au cours de l'année civile précédente.

De même, Immunotec fournira annuellement un relevé RL 1 (Relevé 1 - Revenu d'emploi et d'autres sources) à Revenu Québec et aux consultants indépendants canadiens qui sont résidents de la province de Québec et qui ont gagné des revenus et/ou des bonis et/ou des prix (y compris des voyages) d'une valeur de plus de 50 \$ au cours de l'année civile précédente.

#### ***Résidents du Mexique***

Immunotec fournira annuellement un formulaire 37-A aux consultants indépendants pour lesquels l'Entreprise prélève des retenues pour fins d'impôt. Les consultants inscrits comme entité commerciale et qui paient l'EVA ne recevront pas de formulaire 37-A.

#### ***Résidents de République dominicaine***

Immunotec fournira annuellement un formulaire IR1 aux consultants indépendants pour lesquels l'Entreprise prélève des retenues pour fins d'impôt et un formulaire IR2 aux consultants inscrits comme entité commerciale.

#### ***Résidents du Royaume-Uni et d'Irlande***

Immunotec ou ses filiales fourniront annuellement les documents requis, sur demande. Pour plus de précisions, veuillez communiquer avec l'Administration fiscale et douanière (HM Revenue and Customs) au Royaume-Uni, avec l'Administration fiscale (Office of the Revenue Commissioners) en Irlande, ou avec votre comptable.

#### ***Autres pays***

Immunotec ou ses filiales fourniront annuellement les documents requis, sur demande.

## **3.02 Taxe sur les ventes au détail**

### ***États-Unis***

Immunotec percevra les taxes de vente pour chaque état qui le permet ou l'exige et les remettra aux agences gouvernementales appropriées (afin d'obtenir plus de renseignements sur les états qui exigent qu'Immunotec perçoive les taxes de vente, veuillez visiter votre Centre d'affaires en ligne situé dans votre site Web personnel).

Immunotec est tenue de percevoir et de remettre les taxes de vente calculées sur le prix de détail suggéré et selon le taux de taxe de vente applicable à l'adresse du destinataire. Le prix de détail suggéré sera utilisé pour calculer la taxe de vente, sauf dans les cas suivants :

- a) L'état du consultant indépendant permet l'utilisation de certificats de revente ou de numéros de taxe. Dans ce cas, si l'achat est effectué en vue d'une revente et que le consultant indépendant détient un certificat de revente ou un numéro de taxe valide dans son dossier Immunotec, Immunotec ne percevra pas les taxes de vente applicables du consultant indépendant. Il incombera au consultant indépendant de percevoir et de remettre les taxes aux autorités fiscales appropriées.
- b) Immunotec vend directement à des clients qui lui ont été recommandés par un consultant indépendant. Les taxes seront établies en fonction du prix d'achat payé par le client. Un client n'est pas autorisé à revendre des produits, ni à utiliser son compte pour fournir des produits à un autre client.

Immunotec percevra les taxes de vente applicables sur les commandes personnelles de produits en fonction du prix réel payé par le consultant indépendant, sujet aux restrictions décrites ci-après.

Aux fins de la présente politique, une commande personnelle comprend les produits que vous achetez pour les revendre et/ou les produits que vous consommez personnellement ou qui sont consommés par les gestionnaires, directeurs, actionnaires ou employés de votre concession de distribution, si vous exploitez votre entreprise sous un nom commercial. Chaque consultant indépendant peut commander un maximum de 500 \$ de produits pour son usage personnel tous les mois.

### ***Toutes les autres juridictions***

Immunotec percevra et remettra les taxes de vente sur le prix réellement payé par les consultants ou les clients au moment de l'achat.

## **3.03 Formulaires d'exemption de taxe**

Afin d'être exempté de taxes, vous devez fournir à Immunotec une copie certifiée conforme de votre statut d'exemption. Immunotec doit avoir reçu ces formulaires avant que la commande soit passée. Les taxes ne sont pas remboursables de façon rétroactive.

## **3.04 Autres formulaires**

Immunotec se réserve le droit de fournir aux autorités fiscales fédérales, provinciales ou des états tout renseignement fiscal supplémentaire qui pourrait être requis à la suite de changements apportés à la législation fiscale en vigueur.

## 4. Représenter Immunotec

Depuis sa fondation en 1996, Immunotec a établi une solide réputation qui repose sur l'honnêteté et le respect de l'éthique. Tous les consultants indépendants sont tenus de poursuivre cette tradition et d'adopter des pratiques commerciales éthiques dans toutes leurs interactions avec le public. Il est essentiel de ne pas omettre de faits significatifs, ni de présenter faussement les produits ou les programmes Immunotec, de quelque façon que ce soit. Il est entendu que dans le domaine du marketing de réseau, le succès commercial passe par la vente de produits et le parrainage de consultants indépendants. Lorsque vous décrivez l'occasion d'affaires Immunotec, vous devriez :

- Expliquer clairement que les programmes reposent sur la vente des produits Immunotec et qu'une personne n'obtiendra pas de succès si elle ne fait que parrainer d'autres consultants.
- Mettre l'accent sur le fait que chaque consultant indépendant est un entrepreneur indépendant, et que sa réussite ou son échec repose sur ses efforts personnels.

Vous ne devriez pas :

- Utiliser de méthodes de vente ou de recrutement trompeuses, fausses ou déloyales. Faire état de revenus ou donner des garanties inappropriées quant au niveau de revenu ou de succès que pourraient atteindre les nouveaux consultants indépendants.
- Offrir des garanties, faire des déclarations ou des allégations sur les produits de l'Entreprise qui ne sont pas conformes à la documentation produite par l'Entreprise.
- Promouvoir l'Entreprise, ses produits et son occasion d'affaires en combinaison avec la vente d'actions ou de titres de l'Entreprise.
- Déclarer de façon officielle ou implicite que vous allez bâtir une lignée en aval pour une personne.
- Déclarer de façon officielle ou implicite qu'il est relativement facile de réussir dans ce domaine. Vous devez plutôt déclarer que la réussite est associée au travail acharné et à la diligence.
- Offrir l'occasion d'affaires Immunotec par le biais de, ou en combinaison avec, tout autre système, programme ou méthode de marketing autre que ceux prévus dans la documentation officielle d'Immunotec.
- Exiger que des clients ou des consultants indépendants, actuels ou potentiels, signent toute entente ou tout contrat autre que l'Entente Immunotec.
- Exiger que des clients ou des consultants indépendants, actuels ou potentiels, effectuent tout achat auprès de, ou paiement à, toute personne ou entité autre que celles recommandées dans la documentation officielle d'Immunotec afin de participer au plan de rémunération d'Immunotec.
- Exiger, suggérer ou inciter tout consultant indépendant à participer à une autre occasion d'affaires, ni tenter de soutirer de l'argent à un consultant de quelque façon que ce soit à des fins autres que la vente légitime des produits de l'Entreprise et la participation au plan de rémunération de l'Entreprise.

Les consultants indépendants assument l'entière responsabilité de toute déclaration effectuée au sujet des produits de l'Entreprise ou de l'occasion d'affaires qui n'est pas approuvée spécifiquement par l'Entreprise. Les consultants indépendants doivent indemniser l'Entreprise pour toute réclamation, perte ou amende découlant de telles déclarations.

### 4.01 Cartes de visite, papeterie, répertoires téléphoniques

Assurez-vous d'indiquer la mention « Consultant indépendant Immunotec » ou « Consultant indépendant (niveau Immunotec) » sur toutes vos cartes de visite, tous vos articles de papeterie ou tous vos répertoires téléphoniques, et assurez-vous que tout votre matériel promotionnel est conforme aux lignes directrices d'Immunotec sur la publicité, énoncées à la section 5 du présent Guide.

### 4.02 Allégations et témoignages sur les produits

Les produits Immunotec peuvent être commercialisés de façon efficace en fonction de leurs caractéristiques propres et ne nécessitent pas qu'on leur prête des allégations inappropriées afin de les vendre. Cet élément est particulièrement

important, car les actions ou les allégations d'un consultant indépendant peuvent avoir des implications lourdes de conséquences pour tous les autres consultants indépendants et peuvent mettre indûment en péril l'occasion d'affaires Immunotec.

#### **4.03 Déclarations relatives aux produits et utilisation de témoignages**

En tant que consultant indépendant, vous reconnaissez que les produits Immunotec ne peuvent remplacer les soins d'un médecin ou la norme de soin pour le traitement, la guérison ou la prévention d'une maladie donnée et vous ne devez jamais alléguer le contraire.

Il est interdit de faire toute allégation (incluant les témoignages personnels) sur les propriétés thérapeutiques, curatives ou bénéfiques de tout produit offert par Immunotec, à l'exception de celles contenues dans la documentation officielle d'Immunotec, approuvées par l'Entreprise et conformes aux licences de produits. Notamment, vous ne pouvez alléguer que les produits Immunotec peuvent être utiles à la guérison, au traitement, au diagnostic, à l'atténuation ou à la prévention de toute maladie, car de telles affirmations peuvent être perçues comme étant des allégations de médicament ou d'ordre médical. Non seulement de telles allégations contreviennent-elles aux politiques d'Immunotec, mais elles sont susceptibles de constituer des violations des lois et règlements fédéraux, provinciaux et de l'état. Les consultants indépendants devraient recommander à tout client ou consultant qui est sous les soins d'un médecin ou qui suit un traitement médical de demander l'avis de son médecin avant de modifier son régime alimentaire afin d'y inclure des produits Immunotec.

Les consultants indépendants qui ne respectent pas les règles stipulées dans la présente section s'exposent à des pénalités pouvant aller jusqu'à la dissolution de leur concession de distribution Immunotec.

#### **4.04 Fausses déclarations concernant le plan de rémunération et le revenu**

Dans votre enthousiasme à recruter des consultants indépendants potentiels, vous pouvez occasionnellement être tenté d'alléguer des revenus ou de présenter des bénéfices qui illustrent la puissance du marketing de réseau. Cette façon de procéder va à l'encontre du but visé, car les consultants indépendants pourraient se décourager assez vite s'ils n'obtenaient pas des résultats aussi impressionnants ou aussi rapidement que les autres. Chez Immunotec, nous croyons fermement que le potentiel de revenu d'un consultant indépendant est suffisamment attrayant tel quel, sans qu'il soit nécessaire de faire part des revenus des autres.

En outre, la Federal Trade Commission des États-Unis, le Bureau de la concurrence du Canada, ainsi que plusieurs lois et règlements provinciaux, des états américains et pays internationaux, régissent ou même interdisent certains types de témoignages ou d'allégations de revenu qui peuvent être faits par des personnes œuvrant dans le domaine du marketing de réseau. Même si vous pensez qu'il peut être utile de fournir des copies de vos chèques, ou de divulguer vos gains ou ceux des autres, une telle approche a des conséquences juridiques qui peuvent avoir une influence négative tant sur vous que sur Immunotec, à moins que les divulgations appropriées requises par la loi ne soient communiquées en même temps que les allégations de revenu ou de gains.

Les gains prévus en vertu du plan de rémunération dépendent de plusieurs facteurs, notamment de l'habileté et de la persévérance du consultant. Vous ne pouvez faire d'allégations au sujet du potentiel de gain d'un candidat, à l'exception de ce qui est indiqué dans la documentation de l'Entreprise, ni faire de déclarations au sujet de votre revenu personnel sans préciser que ce revenu ne représente pas nécessairement le revenu que peut gagner un consultant moyen. Tous les revenus découlent directement de la vente de produits. La version actuelle de la déclaration sur l'état des revenus, que vous pouvez télécharger dans votre Centre d'affaires en ligne, peut être utilisée pour présenter le plan d'affaires, si cette présentation comprend des déclarations sur le potentiel de revenu. Pour discuter de façon appropriée du potentiel de revenu ou du plan de rémunération de l'Entreprise vous devez notamment présenter les éléments suivants :

- Vous devez indiquer clairement qu'aucune rémunération n'est reçue pour l'inscription ou le parrainage de nouveaux consultants et vous devez fournir l'avis de divulgation de la rémunération requis lorsque vous discutez du plan de rémunération avec une personne ou une entité.
- Lorsque vous passez en revue le plan de rémunération avec une personne, vous devez l'informer du fait qu'à part les frais d'adhésion initiaux (qui l'autorisent à devenir consultant), il n'existe aucune obligation d'achat régulier pour devenir consultant ou pour conserver son statut. Toutefois, pour être admissible à participer au plan de rémunération

de l'Entreprise tel qu'amendé, il doit satisfaire à des exigences mensuelles en matière de volume personnel.

- Lorsque vous passez en revue les détails du programme de livraison automatique, vous devez divulguer que la livraison automatique est facultative, qu'elle se produit sur une base mensuelle, qu'elle est automatiquement facturée à la carte de crédit et que les produits sélectionnés sont livrés tous les mois à l'adresse indiquée dans le profil du consultant indépendant. À moins de recevoir un avis écrit pour interrompre la livraison automatique, l'Entreprise continuera à facturer la carte de crédit du consultant.

Vous ne pouvez pas :

- Déclarer, directement ou de façon implicite, que tous les participants qui se joignent à l'entreprise réussiront.
- Faire de fausses déclarations sur les coûts qu'un consultant moyen devrait s'attendre à encourir pour l'exploitation de son entreprise.
- Faire de fausses déclarations sur le temps qu'un consultant moyen devrait consacrer à son entreprise afin de gagner le revenu ou d'atteindre le niveau d'un leader.
- Faire des projections ou des allégations de revenu, ou divulguer votre revenu Immunotec (notamment montrer des chèques, des copies de chèques, des relevés bancaires ou des dossiers d'impôt).

Vous pouvez :

- Utiliser la documentation publiée par l'Entreprise pour expliquer le fonctionnement du plan de rémunération. Ne faites pas la démonstration d'exemples hypothétiques.
- Afficher une copie de la déclaration sur l'état des revenus particulière au pays (disponible dans le Centre d'affaires en ligne et sujette à des instructions supplémentaires) lors de toutes les réunions publiques.
- Vous ne gagnez pas de bonis sur vos propres achats de produits et vous reconnaissez que les bonis, commissions et primes incitatives sont versés uniquement pour la vente de produits. Aucun avantage ou boni n'est versé pour le parrainage d'autres consultants et la simple participation au plan de rémunération ne garantit aucun revenu.
- Vous devez exploiter votre entreprise conformément aux lois et aux règlements applicables.
- Vous ne pouvez faire la promotion ou vendre à des consultants actuels ou potentiels tout produit, service ou occasion d'affaires qui n'est pas directement produit ou approuvé par écrit par l'Entreprise.
- Vous ne devez pas avoir recours aux services d'une personne, qu'elle soit votre agent ou qu'elle agisse en votre nom, si l'Entreprise a déterminé qu'elle dérogeait au Guide d'affaires. Cela comprend un consultant qui est suspendu, en probation, ou dont la concession a été dissoute à la suite d'une infraction au Guide d'affaires.
- Vous ne devez pas avoir recours aux services d'un consultant dont la concession a été dissoute par l'Entreprise, ou aux services de tout actionnaire, membre de l'entreprise ou partenaire d'un tel consultant dans le cadre de l'exploitation de votre entreprise.

#### **4.05 Lois gouvernementales**

Vous ne pouvez pas déclarer qu'une autorité gouvernementale d'un pays, d'un état, d'un territoire ou d'une province a approuvé ou cautionné l'Entreprise ni aucun de ses produits, sauf si cela est expressément autorisé par l'Entreprise.

Si l'Entreprise détermine que vous avez contrevenu à la loi fédérale, territoriale, provinciale ou de l'état ou aux dispositions réglementaires de toute juridiction dans le cadre de l'exploitation de votre entreprise Immunotec, dans la présentation du plan de rémunération ou dans la vente des produits de l'Entreprise, votre concession pourrait être dissoute sans préavis.

Divers pays, états, territoires et provinces vous interdisent de faire appel à des écoles publiques ou privées, des professeurs, des enseignants ou des administrateurs de quelque manière que ce soit dans le cadre de vos activités promotionnelles, sauf s'ils le font à titre privé ou dans le cadre de ce que permet la loi locale. Des dispositions de la loi du pays, de l'état, du territoire, de la province ou de la loi locale peuvent interdire de faire appel à des écoles publiques ou privées, des professeurs, des enseignants ou des administrateurs de quelque manière que ce soit dans le cadre de vos activités promotionnelles. Vous êtes tenu de vous familiariser avec ces dispositions et de respecter les lois dans le cadre de la promotion et de l'exploitation de votre entreprise Immunotec.



#### **4.06 Approbation ou cautionnement des autorités gouvernementales**

Étant donné que ni le gouvernement fédéral, ni aucun des gouvernements provinciaux, territoriaux, organismes de réglementation des États-Unis ou aucune autorité gouvernementale n'approuve ou ne cautionne d'entreprise ou de programme de vente directe ou de marketing de réseau, vous ne pouvez laisser sous-entendre que les produits ou le plan de rémunération d'Immunotec ont été « approuvés » ou « cautionnés » d'aucune façon que ce soit, par aucun organisme gouvernemental que ce soit, sauf si cela est expressément autorisé par l'Entreprise.

#### **4.07 Contacts avec les autorités de réglementation gouvernementale**

Vous n'êtes autorisé à communiquer avec aucun organisme de réglementation gouvernemental (par exemple la FDA, la FTA, les ministères de la Santé de divers états, le COFEPRIS et/ou Santé Canada) au nom de l'Entreprise. Vous n'êtes pas autorisé à représenter l'Entreprise si un organisme de réglementation gouvernemental communique avec vous. Si un organisme de réglementation gouvernemental communique avec vous, vous devriez l'orienter vers le service des affaires réglementaires de l'Entreprise au 450 424-9992. Vous devriez également communiquer immédiatement avec le service à la clientèle.

#### **4.08 Respect envers Immunotec et son équipe de direction**

Immunotec tente de fournir à ses consultants indépendants les meilleurs produits, le meilleur plan de rémunération et le meilleur service de l'industrie. Par conséquent, nous accordons une grande valeur à vos commentaires constructifs. Tous ces commentaires doivent être soumis par écrit au service de Soutien aux consultants. Immunotec accueille favorablement la critique constructive, toutefois les commentaires négatifs et les remarques défavorables communiqués sur le terrain par les consultants indépendants au sujet de l'Entreprise, de ses produits ou de son plan de rémunération ne font que détruire l'enthousiasme des autres consultants indépendants Immunotec. C'est pour cette raison, et aussi pour donner le bon exemple à votre lignée en aval, que vous ne devez pas dénigrer Immunotec, les autres consultants indépendants, les produits Immunotec, le plan de rémunération, le personnel de direction ou les employés d'Immunotec. De tels actes contreviennent aux règles stipulées dans le présent Guide d'affaires et peuvent donner lieu à des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'à la dissolution de votre concession de distribution Immunotec.

#### **4.09 Présentation inexacte de l'Entreprise**

Toute présentation de l'Entreprise, du plan de rémunération, des employés ou des produits de manière fautive, frauduleuse, diffamatoire ou inexacte peut donner lieu à des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'à la résiliation de votre Entente de consultant et à tous les recours prévus par la loi.

#### **4.10 Indemnisation**

Vous êtes entièrement responsable de toute déclaration verbale ou écrite que vous faites relativement aux produits d'Immunotec ou au plan de rémunération Immunotec et qui n'est pas expressément contenue dans la documentation officielle d'Immunotec. Vous reconnaissez qu'Immunotec, son personnel de direction, ses employés, ses agents seront libres de toute responsabilité résultant de vos actions ou de vos allégations non autorisées. Cette disposition sera maintenue après la résiliation de l'Entente.

Tout consultant trouvé coupable ou qui plaide coupable d'activité criminelle et illégale en lien ou s'étant produite dans le cadre de l'exploitation de son entreprise Immunotec est passible de mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'à la dissolution immédiate de sa concession.

Aux fins du présent Guide d'affaires, l'Entreprise déterminera à son entière discrétion si les faits se sont produits alors que le consultant exploitait son entreprise Immunotec, présentait l'occasion d'affaires ou vendait des produits de l'Entreprise.

## 5. Publicité

Immunotec encourage ses consultants indépendants à promouvoir les produits et l'occasion d'affaires de l'Entreprise. Afin de protéger les entreprises de tous les consultants indépendants, il est d'une importance primordiale que tous respectent les directives suivantes.

### 5.01 Utilisation des médias électroniques

À l'exception de la publicité fournie par l'Entreprise pour promouvoir votre site Web personnel, vous n'êtes pas autorisé à faire la publicité des produits sur Internet ou en utilisant tout autre média social, à annoncer sur un blogue, sur YouTube, sur Twitter ou dans tout autre forum social ou en ligne, à la radio, à la télévision, sans le consentement écrit exprès d'Immunotec.

Afin de protéger ses marques de commerce, l'Entreprise interdit aux consultants de produire leurs propres publicités pour promouvoir l'Entreprise ou ses produits. Elle met plutôt à votre disposition des publicités conformes. Seul le matériel de vente produit par l'Entreprise peut être utilisé pour promouvoir l'Entreprise et ses produits.

Les publicités approuvées par l'Entreprise doivent être utilisées telles quelles. Des exemplaires de publicité imprimée sont mis à votre disposition dans votre Centre d'affaires en ligne. De façon exceptionnelle, vous pouvez créer vos propres publicités qui doivent recevoir l'approbation préalable d'Immunotec. (Voir la section 5.02 qui explique comment soumettre vos propres publicités.)

### 5.02 Internet et médias électroniques

#### *Utilisation des médias électroniques*

Les consultants ne sont pas autorisés à vendre les produits Immunotec sur des sites Web d'enchères en ligne, des centres commerciaux virtuels ou d'autres médias de ventes en ligne, y compris eBay. Si l'Entreprise découvre que vous utilisez des médias électroniques pour vendre des produits Immunotec, votre concession pourrait être dissoute immédiatement.

L'Entreprise maintient un site Web à l'adresse **www.immunotec.com** et offre à ses consultants des sites hébergés de consultants lors de leur adhésion et du renouvellement annuel de leur Entente. Les consultants peuvent également utiliser leur propre site Web, blogue ou autre média électronique (comme YouTube, MySpace, Facebook, Twitter, etc.), ci-après appelés « sites Web personnels des consultants », pour promouvoir leur entreprise, à condition de respecter les dispositions indiquées à la section 5.08.

Les consultants peuvent inclure des liens ou des références à leur site hébergé de consultant si la source de départ du lien ne contrevient pas au Guide d'affaires. Les sources interdites comprennent, sans s'y limiter, les sites Web non conformes et toute source comprenant des références à des maladies, des témoignages personnels, des allégations de revenu ou d'autres références semblables.

Tous les sites Web personnels qui mentionnent Immunotec et ses produits doivent être conformes au présent Guide d'affaires et doivent être soumis au Comité de conformité d'Immunotec aux fins de révision et d'approbation. Immunotec se réserve le droit d'exiger la suppression de tout contenu non conforme, faute de quoi Immunotec pourrait dissoudre votre concession de distribution.

Les consultants peuvent relier directement leur site Web personnel de consultant au site [www.immunotec.com](http://www.immunotec.com), et à tout autre site contrôlé par l'Entreprise.

#### *Moteurs de recherche*

Les consultants peuvent fournir un lien direct vers tout site hébergé de consultant à partir des moteurs de recherche Internet, à condition que la recherche et les codes sources soient conformes.

Vous ne pouvez utiliser de mots-clés, faire de la publicité sur des sites Web ou utiliser des paramètres de recherche qui traitent de maladies, d'allégations relatives à une maladie ou de processus de maladie.

## **Actions interdites**

Votre site Web de consultant ne peut pas :

- Avoir un contenu (texte, témoignage, bande sonore, photo, vidéo ou autre) qui affirme ou implique que les produits Immunotec ou leurs ingrédients peuvent être utiles à la guérison, au traitement, à l'atténuation ou à la prévention d'une maladie particulière, d'une allégation relative à une maladie ou d'un processus de maladie, à moins que cela soit approuvé par Immunotec pour un pays particulier.
- Être relié à un autre site Web dont le contenu affirme ou implique que les ingrédients des produits Immunotec peuvent être utiles à la guérison, au traitement, à l'atténuation ou à la prévention d'une maladie particulière, d'une allégation relative à une maladie ou d'un processus de maladie, à moins que cela soit approuvé par Immunotec pour un pays particulier.
- Utiliser le nom de l'Entreprise, le nom de ses produits, ses marques de commerce ou des noms de maladies ou de problèmes de santé dans son URL.
- Avoir un contenu (texte, témoignage, bande sonore, photo, vidéo ou autre) qui présente faussement les produits ou l'occasion d'affaires Immunotec au public.
- Être utilisé pour vendre les produits de l'Entreprise ou son plan de rémunération dans tout pays où Immunotec n'est pas autorisée à faire des affaires, à vendre des produits ou à inscrire des consultants.
- Associer tout produit non fourni par Immunotec ou toute autre entreprise à votre entreprise Immunotec.

## **Responsabilité du site Web personnel de consultant**

L'Entreprise tiendra les consultants et tout fournisseur de contenu strictement responsables du matériel présenté dans le site Web personnel du consultant.

## **Réserve de droit**

L'Entreprise se réserve le droit d'utiliser tous les recours possibles en vertu de la loi, y compris un recours en injonction (en plus des mesures disciplinaires) pour faire retirer tout matériel non conforme ou offensant d'Internet, ainsi que de prendre des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'à la résiliation de l'Entente du consultant.

## **Réseautage social**

Immunotec encourage les consultants à participer à des sites de réseautage social, des forums en ligne, des groupes de discussion, des blogues et d'autres formes de communication Internet pour tirer parti de la puissance de la marque Immunotec, présenter les bienfaits des produits Immunotec et les avantages du plan de rémunération. Les réseaux sociaux en ligne peuvent être utilisés pour attirer des visiteurs sur votre site Web personnel de consultant. Les réseaux sociaux comprennent des sites tels que Facebook, LinkedIn, Myspace, Twitter, etc.

Les consultants qui font de la publicité sur des sites de réseautage social doivent respecter les politiques d'Immunotec en matière de publicité stipulées à la présente section, ainsi que les politiques d'Immunotec en matière de pratiques commerciales et d'allégations sur les produits stipulées à la section 4, Représenter Immunotec. Les consultants doivent se présenter clairement comme des consultants indépendants Immunotec dans tout profil de réseau social qu'ils utilisent pour promouvoir Immunotec. Lorsqu'ils participent à des médias sociaux, les consultants doivent utiliser uniquement les marques de commerce approuvées par Immunotec pour promouvoir les produits et l'occasion d'affaires Immunotec. Toute vidéo, bande sonore ou tout autre enregistrement personnel mettant en vedette des représentants de l'Entreprise doit être soumis aux fins d'approbation avant d'être diffusé sur des sites de réseautage social. L'utilisation de vidéos, bandes sonores ou autres enregistrements personnels non approuvés mettant en vedette des représentants de l'Entreprise est strictement interdite. Les enregistrements mis à votre disposition par Immunotec peuvent être utilisés sur les sites de réseautage social, sans aucune restriction. Les consultants ont le droit d'afficher des photos personnelles en compagnie d'employés d'Immunotec sur des sites de réseautage social, à condition que ces photos soient convenables et ne nuisent pas à l'intégrité d'Immunotec et de ses employés. Les consultants n'ont pas le droit d'afficher des photos personnelles des employés d'Immunotec sur des sites Web indépendants. Lorsqu'ils participent à un site de réseautage social à titre de consultants indépendants Immunotec, les consultants doivent éviter toute conversation, image, vidéo, bande sonore, application et tout commentaire inapproprié ou tout contenu

destiné aux adultes, blasphématoire, discriminatoire ou vulgaire. Immunotec déterminera à son entière discrétion le caractère inapproprié d'un contenu et les consultants contrevenants pourront faire l'objet de mesures disciplinaires et/ou de la dissolution de leur concession.

Les consultants qui mettent sur pied un groupe de réseautage social doivent inclure la clause de non-responsabilité relative aux sites Web indépendants. Les consultants qui utilisent des sites de réseautage social doivent également respecter les règles particulières à ce site ou à ce réseau. Certains sites interdisent notamment la publicité de produits ou la promotion d'occasions financières. Les agences des gouvernements fédéraux, territoriaux, provinciaux et de divers états ont établi des lignes directrices et des règles relatives au contenu qui peut et ne peut pas être publié. Même l'expérience personnelle d'un consultant peut contrevenir à ces exigences réglementaires. Les consultants qui fournissent des témoignages sur les sites de réseautage social ou ailleurs sur Internet doivent s'assurer que leurs témoignages respectent tous les règlements applicables. Tout témoignage publié par un consultant doit être approuvé au préalable par Immunotec.

Les consultants s'engagent à supprimer immédiatement tout profil ou site Web non conforme, à la demande d'Immunotec. Des appels relatifs à la conformité peuvent être soumis une fois que le profil ou le site Web a été supprimé.

### **5.03 Courriels et télécopies**

Les transmissions par courriel ou par télécopieur sont des moyens rapides et efficaces de diffuser l'information, mais il est important que vous connaissiez les lignes directrices relatives à leur utilisation.

### **5.04 Correspondance par courriel**

Vous pouvez envoyer des courriels :

- Aux personnes qui vous en ont donné la permission ou qui vous ont invité à le faire.
- À toute personne avec laquelle vous avez établi une relation personnelle ou d'affaires (c'est-à-dire une relation existante ou précédente établie par une communication réciproque résultant d'une requête, d'une Demande d'adhésion, d'une transaction ou d'une relation personnelle ou familiale existante).

Vous pouvez utiliser le courriel pour transmettre des renseignements au sujet de l'Entreprise. Il vous incombe toutefois de vous assurer que le contenu est conforme au Guide d'affaires et aux lois applicables en matière de communications électroniques avant de transmettre toute correspondance écrite à quiconque. Les destinataires qui souhaitent que leur nom soit supprimé d'une liste d'envoi postal devraient en informer directement l'expéditeur. Le consultant doit supprimer immédiatement le nom de toute personne qui le lui demande de sa liste d'envoi postal, tel que l'exige la loi.

Les consultants ne doivent envoyer aucun document ni extrait de document qui contrevient au présent Guide d'affaires à d'autres consultants ou candidats. Les consultants doivent respecter les règlements locaux et fédéraux en tout temps, notamment, mais sans s'y limiter, la *Loi canadienne antipourriels*.

Il est strictement interdit aux consultants d'envoyer des courriels non sollicités (publipostage par courriel ou « pourriel ») ainsi que d'afficher des messages électroniques sur des babillards Internet pour promouvoir l'Entreprise, son plan de rémunération et/ou ses produits. Si vous participez à des séances de clavardage, vous le faites à vos propres risques et vous assumez l'entière responsabilité de toute déclaration effectuée dans ce cadre. Vous devez également respecter les politiques de l'Entreprise qui interdisent les fausses déclarations de nature médicale, sur les produits et le revenu dans tout message électronique, les déclarations désobligeantes ou toute autre violation du présent Guide d'affaires. Il est interdit de faire parvenir des documents non sollicités à des personnes qui ne vous ont pas donné la permission de le faire, y compris, mais sans s'y limiter, d'utiliser des listes d'adresses électroniques ou des listes de clients potentiels que vous avez achetées.

En ce qui concerne les communications électroniques avec Immunotec, l'Entreprise peut vous informer des événements à venir ou vous transmettre d'autres informations d'ordre général par courriel (si vous avez fourni votre adresse courriel). Si vous ne souhaitez pas recevoir ce genre de correspondance, veuillez communiquer avec le service de Soutien à la clientèle à l'adresse courriel fournie dans le présent document.

## Canada

Le Canada s'est doté d'une législation extrêmement stricte contre les pourriels, la *Loi canadienne antipourriel*, qui s'applique aux « messages électroniques commerciaux », y compris le courriel, la messagerie texte et d'autres formes de communications électroniques transmis à des adresses électroniques. Il incombe aux consultants de s'assurer qu'ils respectent la Loi canadienne antipourriel et les autres lois applicables, et ils devront indemniser Immunotec si l'Entreprise subit des pertes à la suite de leur non-conformité. Les pénalités éventuelles en vertu de la *Loi canadienne antipourriel* sont extrêmement élevées, et peuvent comprendre une pénalité administrative monétaire pouvant aller jusqu'à 10 000 000 \$.

Chaque fois que vous envoyez un courriel à un destinataire au Canada, vous devez respecter la *Loi canadienne antipourriel*, toute autre loi applicable, les exigences générales de la section 5.04 ci-dessus et les exigences spécifiques au Canada énoncées dans cette sous-section.

### Consentement à envoyer des messages

Vous pouvez envoyer du courriel de nature commerciale à un destinataire au Canada uniquement si ce destinataire vous en a donné la permission explicite, si vous avez une « relation d'affaires » avec lui, ou si vous avez une relation personnelle ou familiale avec lui, comme il est défini dans la présente section.

Lorsque vous demandez la permission explicite d'envoyer du courriel de nature commerciale, vous devez fournir l'information suivante :

- L'objet du consentement (le fait que vous désirez envoyer de l'information commerciale par courriel);
- Votre nom, ou le nom sous lequel vous exploitez votre entreprise, s'il est différent de votre nom.
- Si vous demandez le consentement au nom d'une autre personne ou organisation pour envoyer des courriels de nature commerciale, son nom et le fait que la demande est en son nom;
- Votre adresse postale;
- Au moins l'un des éléments suivants : numéro de téléphone, adresse électronique ou adresse du site Web; et
- Le fait que la personne peut retirer son consentement.
- Vous devez obtenir un consentement explicite par un mécanisme explicite fournissant une indication positive du consentement. Par exemple, vous pouvez fournir une case de consentement sur laquelle la personne peut cliquer ou qu'elle peut cocher pour indiquer son consentement. Vous ne devez pas créer consentement présumé (p. ex. une case déjà cochée) ou un mécanisme de retrait présumé.

Vous devez conserver la preuve de tous les consentements explicites que vous obtenez, et vous devez fournir cette preuve à l'Entreprise sur demande.

L'envoi de courriel de nature commerciale à une personne avec laquelle vous entretenez une relation d'affaires vise uniquement les personnes avec lesquelles vous avez l'une des relations suivantes :

- Le destinataire du message a effectué un achat ou a accepté une occasion d'affaires directement de votre part en tant que consultant au cours des deux (2) années précédant immédiatement la date à laquelle le message est envoyé, ou
- Le destinataire du message a signé un contrat écrit directement avec vous en tant que consultant ou un tel contrat est venu à échéance au cours des deux (2) années précédant immédiatement la date à laquelle le message est envoyé, ou
- Le destinataire du message a fait une demande au sujet d'un achat ou une demande d'adhésion relative à une occasion d'affaires au cours des six (6) mois précédant immédiatement la date à laquelle le message est envoyé.

Vous devez conserver la preuve de toutes les relations d'affaires en cours qui justifient l'envoi de courriels de nature commerciale (y compris la date de début et de fin de la relation), et vous devez fournir cette preuve à l'Entreprise sur demande.

L'envoi de courriel de nature commerciale à une relation familiale ou personnelle vise uniquement les personnes avec lesquelles vous entretenez l'une des relations suivantes :

- Relations familiales avec : parent, enfant, conjoint par le mariage ou conjoint de fait, dans lesquelles vous entretenez une communication volontaire dans les deux sens.

- Relations personnelles basées sur une communication volontaire directe dans les deux sens, pour lesquelles il serait raisonnable de conclure que la relation est « personnelle » compte tenu de tous les facteurs pertinents comme le partage d'intérêts, d'expériences, d'opinions, de communications et l'information contenue dans les communications, la fréquence des communications, la durée des communications et le fait que vous vous soyez rencontrés en personne.

### **Contenu du message et mécanisme de désabonnement**

Tout courriel commercial que vous envoyez à des destinataires canadiens doit :

- Indiquer votre nom, ou le nom sous lequel vous exploitez votre entreprise, s'il est différent de votre nom.
- Si vous envoyez un message au nom d'une autre personne, indiquer son nom, et préciser que vous envoyez le message en son nom. Par exemple, tout message visant à inciter des personnes à s'inscrire comme consultant de l'Entreprise doit comprendre le nom Immunotec Inc., et indiquer que le message a été envoyé par vous, à titre de consultant Immunotec.
- Indiquer votre adresse postale.
- Indiquer au moins l'un des éléments suivants : numéro de téléphone, adresse électronique ou adresse du site Web.
- Comprendre un mécanisme de désabonnement qui permet à la personne d'indiquer qu'elle ne souhaite plus recevoir de communications de votre part. Ce mécanisme doit fonctionner sur Internet, et doit indiquer une adresse électronique ou un lien vers un site Web auquel la demande peut être envoyée. Par exemple, vous pourriez indiquer « Pour vous désabonner, envoyez un message à [adresse électronique] en indiquant Désabonnement dans la ligne d'objet. » Vous devez réagir immédiatement à toutes les demandes de désabonnement.
- Ne pas comprendre une ligne d'objet inexacte, trompeuse ou fautive, d'information inexacte, trompeuse ou fautive dans l'en-tête ou sur l'expéditeur, ou tout autre contenu inexact, trompeur ou faux.
- Dans tous les cas, si la personne a indiqué qu'elle ne désire pas recevoir de messages de votre part, vous ne pouvez pas lui envoyer de courriel de nature commerciale.

### **5.05 Diffusion générale par télécopieur**

L'Entreprise interdit strictement la diffusion générale non sollicitée par télécopieur pour faire la mise en marché, la promotion ou la publicité de l'Entreprise ou de ses produits.

### **5.06 Messagerie texte**

L'Entreprise interdit strictement l'envoi de messages texte indésirables et non sollicités pour faire la mise en marché, la promotion ou la publicité de l'Entreprise ou de ses produits.

### **5.07 Lignes directrices du Centre d'affaires des consultants**

L'Entreprise peut fournir aux consultants l'accès à un Centre d'affaires en ligne personnel, protégé par un mot de passe. L'information contenue dans le Centre d'affaires doit servir d'outil de communication à l'usage exclusif des consultants. Vous ne pouvez utiliser de portions d'un site protégé par un mot de passe à des fins de recrutement ou de vente de produits. Cela comprend, mais sans s'y limiter, les contenus vidéo. Vous ne pouvez fournir votre mot de passe à quiconque dans le but d'accéder au site Web. Toute utilisation abusive du Centre d'affaires entraînera une mesure disciplinaire en vertu de la procédure disciplinaire des consultants, énoncée à la section 13 du présent Guide.

### **5.08 Marques de commerce, logos, noms et droits d'auteur**

Vous ne pouvez utiliser le nom de l'Entreprise, son logo, ses marques de commerce ou le nom de ses produits dans des publicités ou des documents produits par le consultant, sauf lorsqu'Immunotec l'autorise.

Vous pouvez utiliser les marques de commerce, logos, noms ou appellations commerciales d'Immunotec uniquement avec l'autorisation écrite préalable du service à la clientèle. Veuillez prévoir au moins une semaine pour traiter la demande. Dans tous les cas, la mention « Consultant indépendant Immunotec » ou « Consultant indépendant (niveau) Immunotec » doit figurer directement sous le logo ou la marque de commerce utilisé.

Sauf dans le cas de publicités ou d'instructions fournies par l'Entreprise pour la promotion de votre site Web personnel

de consultant, vous ne pouvez pas utiliser le nom Immunotec ou l'une de ses marques de commerce dans le nom de votre entreprise, de votre société, de votre site Web, de votre URL ou de votre nom de domaine, dans les métabalises sources et dans le code de recherche ou dans votre adresse courriel.

Vous ne pouvez pas utiliser le nom ou la photo d'employés ou de dirigeants de l'Entreprise, de conseillers, d'athlètes, de célébrités ou d'organisations qui cautionnent l'Entreprise, sauf si cela est expressément autorisé dans les documents officiels de l'Entreprise.

Il est interdit d'utiliser le nom d'autres entreprises, hôpitaux ou institutions pour faire la promotion de l'Entreprise.

Les consultants indépendants ne peuvent utiliser les marques de commerce ni les appellations d'Immunotec dans les noms de domaines des adresses Web ou dans des adresses de courrier électronique, ni ne peuvent représenter l'adresse IP d'Immunotec comme étant la leur. Il est interdit de « payer pour être en bonne position » dans un moteur de recherche, ni de présenter faussement votre site hébergé comme étant le « site officiel de l'Entreprise ».

La meilleure façon de promouvoir à la fois les produits et l'occasion d'affaires Immunotec est de n'utiliser que les outils de vente et le matériel de soutien produits par Immunotec. Les outils de vente et le matériel promotionnel et de soutien comprennent les CD-ROM, DVD, brochures sur les produits, vidéos, bandes sonores, ouvrages de référence, brochures sur la santé, catalogues de produits, etc. La raison d'être de ces exigences est simple : les produits, les étiquettes de produits, le plan de rémunération et le matériel de promotion d'Immunotec ont été conçus avec soin afin d'assurer que chaque allégation relative à Immunotec est juste, véridique, corroborée et conforme aux nombreuses et complexes exigences prévues par les diverses réglementations fédérales, territoriales, provinciales, des pays et des états. Les consultants indépendants peuvent produire des documents de publicité pour les médias imprimés (journaux, magazines), pour la radio ou la télévision, ou encore pour des réunions, mais ne peuvent les utiliser que s'ils ont été soumis et préalablement approuvés par Immunotec. Veuillez prévoir une semaine pour traiter la demande. À moins que vous n'ayez reçu l'approbation écrite particulière relativement au matériel de publicité soumis, la demande sera considérée comme étant refusée.

Les consultants indépendants qui ne respectent pas les règles stipulées dans la présente section s'exposent à des pénalités pouvant aller jusqu'à la dissolution de leur concession de distribution Immunotec, ainsi qu'à tous les recours permis par la loi.

### **5.09 Requêtes des médias**

Afin d'assurer la justesse et l'uniformité de l'information transmise aux gens des médias, toute demande provenant d'un média (radio, télévision, journaux, magazines, ou tout autre périodique ou média) doit être transmise au vice-président marketing. Il est interdit aux consultants qui communiquent avec les médias, directement ou indirectement, de présenter l'Entreprise, les produits, l'occasion d'affaires ou le plan de rémunération, ainsi que de fournir quelque témoignage que ce soit. Si un média vous contacte, il est interdit de représenter l'Entreprise.

### **5.10 Apparitions personnelles**

Il est interdit de représenter l'Entreprise, directement ou indirectement, à la télévision, à la télévision par câble, à la radio et dans d'autres types de médias, par exemple des émissions Web, des émissions balados et des webinaires, sans l'autorisation écrite préalable de l'Entreprise. Les consultants sont invités à aviser Immunotec de toute question qui mérite d'être signalée dans les médias, afin qu'Immunotec puisse jouer le rôle de canal de communication avec les médias.

### **5.11 Télémarketing**

L'établissement des listes de retrait de numéros de téléphone, tant aux États-Unis qu'au Canada, et des services Telephone Preference Service (TPS) ou Corporate Telephone Preference Service (CTPS) au Royaume-Uni et en Irlande a renforcé l'importance d'éviter d'utiliser le télémarketing comme moyen de développer votre entreprise Immunotec.

Vous pouvez téléphoner à des clients ou consultants indépendants potentiels :

- Si vous avez une relation d'affaires avec ce candidat potentiel relativement à une transaction qui a eu lieu au cours des 18 derniers mois.
- Si vous avez reçu la permission écrite du candidat potentiel vous autorisant à l'appeler à un numéro de téléphone déterminé.

- Si le client ou le consultant indépendant potentiel est un membre de la famille, un ami personnel ou une personne avec laquelle vous avez récemment établi une relation directe. Soyez prudent en ce qui concerne les appels effectués aux personnes dont vous avez les cartes de visite. La Federal Trade Commission et le Bureau de la concurrence du Canada ne considèrent pas nécessairement ces contacts comme des relations directes.

**Vous ne pouvez pas utiliser de système téléphonique à composition automatique qui emmagasine, génère et compose des numéros de téléphone afin de promouvoir votre entreprise Immunotec.**

## 5.12 Salons professionnels et foires

Les salons professionnels peuvent constituer une excellente façon de donner de la visibilité à votre entreprise Immunotec et de trouver des clients et consultants indépendants potentiels. Étant donné qu'il serait inapproprié d'avoir plus d'un consultant indépendant qui louerait un kiosque lors d'un tel type d'événement, vous devez obtenir la permission d'Immunotec avant de vous engager à participer à un événement en tant qu'exposant. Vous devez en faire la demande par écrit au service du Soutien aux consultants, en mentionnant le nom et la date de l'événement. Veuillez prévoir au moins une semaine pour traiter la demande.

La permission que vous recevrez visera uniquement l'événement particulier mentionné et la date indiquée dans votre demande. Advenant le cas où plus d'un consultant indépendant demandait la permission de représenter Immunotec au même événement, la priorité sera accordée au premier consultant indépendant ayant soumis sa demande.

Il vous incombe de contacter les autorités locales appropriées relativement aux licences, aux permis ou à tout autre document requis afin de participer à un salon professionnel, une foire ou une exposition. Des copies de tous les documents requis doivent être envoyées à Immunotec pour ses dossiers.

Le consultant indépendant doit être présent à son kiosque en tout temps pendant un événement. Il peut exposer uniquement du matériel qui ne contrevient pas au présent Guide d'affaires et il doit s'identifier en tant que consultant indépendant Immunotec.

Si vous désirez prendre des paiements par carte de crédit pour vos ventes au détail, il vous incombe d'obtenir et de maintenir votre propre compte de commerçant auprès d'un fournisseur de services tiers.

## 5.13 Exposition de produits

La communication de personne à personne est la pierre angulaire des entreprises de marketing de réseau qui connaissent du succès en présentant leurs produits et leur occasion d'affaires. Afin d'assurer que les enjeux soient justes et équitables pour tous les consultants indépendants, les produits et le matériel de marketing Immunotec ne peuvent être exposés ou affichés dans des établissements de vente au détail. Toutefois, le matériel de marketing peut être exposé ou être mis à la disposition des gens aux fins de consultation dans tout établissement qui est exploité sur une base de « rendez-vous ».

- Vous pouvez vendre ou exposer des produits de l'Entreprise dans 1) des bureaux ou d'autres endroits situés dans un club privé et qui ne sont pas accessibles ou visibles par le grand public; 2) dans des bureaux privés de professionnels qui rencontrent des clients sur rendez-vous seulement, notamment, mais sans s'y limiter, dans des salons de beauté, des centres de remise en forme, des bureaux de médecin et des bureaux de dentiste. Votre possibilité de vendre des produits de l'Entreprise en vertu du présent paragraphe pourrait être assujettie aux lois territoriales, provinciales, des pays et des états ou à d'autres règles ou réglementations des agences gouvernementales ou des organisations professionnelles. Il vous incombe de respecter l'ensemble des lois, règles et règlements relatifs à la vente des produits de l'Entreprise.
- Il est interdit de vendre ou d'exposer des produits de l'Entreprise dans un établissement de vente au détail.
- Cela comprend notamment, mais sans s'y limiter, les grands magasins, les magasins de produits de beauté, les supermarchés, les pharmacies, les kiosques de journaux, les magasins de produits de santé, les machines distributrices, les kiosques situés dans des centres commerciaux et les marchés aux puces.
- Vous n'êtes pas tenu de vendre les produits Immunotec au prix de détail suggéré par Immunotec dans sa liste de prix; vous ne pouvez toutefois pas vendre les produits Immunotec à un prix inférieur au prix de gros public.
- Il est interdit de modifier l'étiquette ou d'apposer une nouvelle étiquette sur des produits de l'Entreprise. Il est également interdit de remballer ou de remplir des emballages de produits. Tous les produits doivent être vendus



dans leurs contenants d'origine, non ouverts. De telles pratiques vous rendent passible d'accusation criminelle et/ou de plainte civile au titre des dommages-intérêts.

- Vous devez remettre à tous les clients au détail une facture de vente en bonne et due forme, selon les exigences de votre juridiction. Les consultants doivent conserver des copies des factures de vente pendant au moins deux (2) ans et les fournir à l'Entreprise sur demande.
- Vous devez informer l'acheteur de ses droits d'annulation au moment de la vente. Vous devez permettre aux clients au détail d'annuler leur commande dans un délai de dix (10) jours ouvrables et leur accorder un remboursement complet jusqu'à dix (10) jours après la réception de leur commande. Advenant le cas où l'Entreprise devrait rembourser un client insatisfait en votre nom, le remboursement serait déduit de votre chèque de commissions et vous pourriez faire l'objet de mesures disciplinaires.

Les consultants indépendants qui ne respectent pas les règles stipulées dans la présente section s'exposent à des pénalités pouvant aller jusqu'à la dissolution de leur concession de distribution Immunotec, ainsi qu'à tous les recours permis par la loi.

#### **5.14 Publicité dans les annuaires téléphoniques**

Vous pouvez faire de la publicité dans l'annuaire téléphonique. La publicité dans les Pages jaunes et les Pages blanches doit respecter le présent Guide d'affaires. Les inscriptions dans les pages blanches et jaunes doivent comprendre les éléments suivants :

##### **Nom du consultant**

**Consultant indépendant Immunotec®**

##### **Adresse du consultant**

##### **Numéro de téléphone du consultant**

Si l'imprimeur n'est pas en mesure d'insérer le symbole ®, une ligne doit être ajoutée à la fin de l'annonce pour indiquer « Immunotec est une marque de commerce enregistrée d'Immunotec inc. ».

Vous n'êtes pas autorisé à utiliser un numéro de téléphone ou un numéro sans frais dont les chiffres convertis en lettres correspondent au nom Immunotec ou au nom de l'un de ses produits, en entier ou en partie. Les consultants qui contreviennent à cette règle devront assumer les coûts relatifs au changement de numéro.

#### **5.15 Répondre au téléphone**

Vous ne devez jamais répondre au téléphone en laissant entendre à l'interlocuteur qu'il fait affaire directement avec les bureaux de l'Entreprise Immunotec.

## 6. Éthique relative au parrainage

### 6.01 Parrainage

En tant que consultant indépendant en fonction auprès d'Immunotec, vous avez le droit de parrainer et de recruter des candidats afin qu'ils se joignent à l'Entreprise et les nouvelles recrues ont le droit de choisir leur parrain. Dans l'éventualité où il serait difficile de déterminer qui est le parrain légitime, Immunotec respectera la première Entente reçue. Les consultants indépendants ne doivent pas solliciter des personnes qui n'ont pas l'âge de la majorité, que ce soit pour la vente des produits ou pour participer à l'occasion d'affaires, dans tout état, territoire, province ou pays.

### 6.02 Droit de choisir un parrain

Les candidats ont le droit de choisir leur lignée de parrainage immédiate. La fidélité implicite envers la personne qui vous a d'abord présenté l'Entreprise ne vous oblige pas à accepter que cette personne soit votre parrain. (Par exemple, les candidats n'ont pas l'obligation d'être parrainés ou inscrits par une personne qui leur a simplement présenté une vidéo de l'Entreprise ou tout autre matériel promotionnel.) L'Entreprise n'est pas tenue de régler ou de participer à tout différend concernant le parrainage (ou à toute entente relative à des bonis de parrainage). La personne qui parraine ou inscrit un nouveau consultant sera le parrain ou le consultant indiqué dans l'Inscription et contrat du consultant indépendant signée par le candidat et/ou la personne indiquée comme parrain dans le système informatique de l'Entreprise.

### 6.03 Changement de parrain

Postes de consultant indépendant

Les organisations de marketing de réseau sont basées sur les lignées de parrainage. Les consultants déploient beaucoup d'efforts pour développer leur entreprise et bâtir une organisation afin de pouvoir profiter du plan de rémunération, progresser au sein de l'Entreprise et générer un revenu résiduel pour tous les consultants de leur lignée. Il incombe donc à Immunotec de protéger les lignées de parrainage et par le fait même l'intégrité de l'organisation de chaque consultant.

L'Entreprise n'autorisera aucun changement dans la lignée de parrainage, sauf dans les circonstances suivantes :

1. Si le consultant a fait l'objet d'une fraude, d'un parrainage contraire à l'éthique ou d'un acte criminel.
2. Si la demande est faite pendant la première période de commission suivant l'inscription, le consultant inscrit doit fournir le consentement écrit de son parrain actuel. Veuillez noter que les commissions et/ou les bonis seront alors versés au nouveau parrain. Après la première période de commission, l'Entreprise n'autorisera aucun changement dans la lignée de parrainage.

Si vous désirez changer votre parrain pour toute autre raison, vous devez démissionner, ne pas gérer d'entreprise Immunotec pendant une période de six (6) mois, puis refaire une Demande d'adhésion.

Si vous démissionnez par écrit, vous pouvez vous joindre à une lignée de parrainage de votre choix après une période d'attente de six (6) mois complets. Votre démission entraînera la perte de tous vos droits, bonis et commissions dans le cadre de votre lignée de parrainage précédente. Lorsque l'Entreprise recevra votre avis de démission volontaire, vous serez considéré comme un consultant inactif. Vous ne pourrez vous identifier comme consultant indépendant Immunotec, vous devrez cesser d'utiliser tout matériel portant le logo, les marques de commerce ou les marques de service de l'Entreprise. Vous ne serez pas autorisé à organiser de réunions, à tenter d'inscrire de nouveaux consultants ou à vendre de produits. Si l'Entreprise découvre que vous poursuivez l'exploitation de votre entreprise durant votre période de démission, elle se réserve le droit de rejeter votre demande d'adhésion et de refuser que vous vous inscriviez dans une nouvelle lignée de parrainage.

Vous pouvez vous inscrire dans la lignée d'un autre parrain si vous n'avez pas renouvelé votre poste original après votre date de renouvellement et si votre compte est inactif depuis six (6) mois.

Vous devez remplir et soumettre une nouvelle Demande d'adhésion et une nouvelle Entente. Les consultants qui souhaitent reprendre leurs activités dans ces circonstances peuvent accepter un nouveau poste. Les transferts de

postes sont sous réserve de l'approbation de l'Entreprise, laquelle peut être refusée en tout temps, et font l'objet de frais d'administration.

Vous n'êtes pas autorisé à persuader ou à tenter de persuader un autre consultant de démissionner afin de se joindre à votre lignée en aval ou à utiliser toute tactique déloyale ou action indue pour obtenir son consentement.

#### **6.04 Membres du foyer et comptes en double**

Vous ne pouvez pas contourner votre lignée de parrainage originale en vous joignant à une autre organisation en aval ou en inscrivant un membre de votre foyer dans une autre organisation en aval. Toutes les personnes résidant à la même adresse doivent se joindre à Immunotec à titre de client ou de consultant indépendant sous le premier poste créé (celui dont le numéro d'identification Immunotec a été créé le plus tôt).

Les comptes en double sont considérés comme une tentative de manipuler ou de reconstruire l'organisation en aval en contrevenant aux politiques relatives au parrainage croisé, à l'incitation ou à la détention de plusieurs postes énoncées à la section 6.

Les comptes en double peuvent être résiliés ou transférés directement sous le premier poste créé à la discrétion d'Immunotec, sans les avantages éventuels découlant de la nouvelle organisation en aval ou du volume généré par le compte en double, avec l'instruction de travailler exclusivement dans le premier poste créé.

S'il est déterminé qu'un consultant indépendant de la lignée en amont et/ou d'une lignée croisée a sciemment ou volontairement encouragé l'ouverture d'un compte en double, le consultant indépendant de la lignée en amont et/ou de la lignée croisée pourra faire l'objet de mesures disciplinaires supplémentaires en vertu de la procédure disciplinaire pour cause de non-conformité énoncée à la section 13 du présent Guide, pouvant aller jusqu'à la résiliation de son Entente de consultant par L'Entreprise.

Un consultant indépendant (particulier, entité ou autre) dont l'Entente est résiliée par l'Entreprise ne peut demander d'être rétabli dans son poste de consultant avant la fin d'une période de 365 jours suivant la date d'entrée en vigueur de la résiliation.

#### **6.05 Parrainage croisé**

Immunotec croit en la force des individus et des organisations qui travaillent à l'unisson pour le bien commun de l'ensemble des consultants indépendants. C'est pour cette raison que le parrainage croisé est strictement interdit. Toute tentative de camoufler l'identité d'une personne ou d'une entité afin de contourner cette politique est strictement interdite. Il est interdit de vendre des produits Immunotec aux consultants de la lignée en aval ou transversale.

Les consultants indépendants qui ne respectent pas les règles stipulées dans la présente section s'exposent à des pénalités pouvant aller jusqu'à la dissolution de leur concession de distribution Immunotec.

#### **6.06 Ventes croisées**

Quoique vous puissiez participer à d'autres réseaux de marketing, de ventes directes ou organisations de marketing (appelés collectivement « marketing de réseau »), lorsque vous agissez en tant que consultant indépendant vous ne pouvez recruter d'autres consultants indépendants ou clients Immunotec dans ces entreprises, ni vendre des produits concurrents à votre lignée en aval. Ainsi, il est interdit de contacter, de solliciter, d'inciter, de parrainer, d'accepter ou de promouvoir des consultants de l'Entreprise, directement ou indirectement, dans le cadre d'autres occasions d'affaires ou programmes de marketing d'autres entreprises.

De plus, pendant une période de douze (12) mois suivant votre interruption d'activités comme consultant, vous ne pouvez :

- Recruter aucun consultant indépendant ou client Immunotec de votre lignée en aval dans une autre organisation de marketing de réseau.
- Recruter, dans une autre « organisation de marketing de réseau », aucun consultant indépendant ou client Immunotec que vous avez rencontré ou dont vous avez entendu parler dans le cadre de votre association avec Immunotec.

Toute tentative visant à encourager un consultant indépendant ou un client Immunotec à se joindre à une autre organisation de marketing de réseau sera considérée comme étant du recrutement, y compris les réponses aux demandes de renseignements provenant de consultants indépendants. Il est interdit de vendre des produits Immunotec aux consultants de la lignée en aval ou transversale.

Exceptionnellement, les consultants indépendants qui ont atteint le niveau Diamant (ou supérieur) ne sont pas autorisés à promouvoir, de quelque façon que ce soit, d'autres organisations de marketing de réseau.

Étant donné que pour un consultant indépendant, il est contraire à l'éthique de vendre des produits concurrents ou de faire du recrutement pour d'autres entreprises de marketing de réseau, il s'ensuit que vous ne devez jamais exposer de produits concurrents, ni présenter d'occasions d'affaires concurrentes en même temps que les produits ou l'occasion d'affaires Immunotec. Cette mesure doit être appliquée pour éviter de susciter la confusion chez les consultants indépendants ou clients potentiels qui pourraient croire qu'il y a un lien entre Immunotec et ces produits ou services concurrents.

### **6.07 Responsabilités du parrain et de la lignée en amont**

La relation que vous entretenez avec votre lignée en aval est essentielle au succès que vous obtiendrez en tant que consultant indépendant, car le plan de rémunération repose sur le soutien constant que vous apportez aux consultants indépendants de votre organisation dont les efforts constituent la base de votre revenu.

Les consultants indépendants qui connaissent du succès prennent au sérieux la responsabilité de former et d'appuyer les membres de leur lignée en aval, et ce dès les premières rencontres qu'ils établissent avec eux en tant que nouvelles recrues.

Quelles sont les attentes envers un parrain ou une lignée en amont Immunotec :

- Fournir aux nouvelles recrues la toute dernière version du Guide d'affaires et du plan de rémunération avant la signature de l'Entente. (Voir la section 1.05)
- Motiver et former les nouveaux consultants indépendants relativement aux produits, aux promotions de vente, au plan de rémunération et au respect des dispositions du Guide d'affaires.
- S'assurer que les consultants indépendants de sa lignée en aval ne formulent aucune allégation inappropriée sur les produits ou l'occasion d'affaires, ou n'affichent aucune conduite inappropriée.
- Promouvoir les ventes en recrutant de nouveaux clients et en fournissant un service professionnel aux clients actuels.
- Maintenir un contact avec les membres de votre organisation par des réunions, des appels téléphoniques, des courriels ou dans les médias sociaux.

L'Entreprise n'interviendra pas pour régler les différends entre les consultants au sujet de tout type d'entente financière. L'Entreprise versera des commissions à la partie indiquée dans sa base de données, conformément à l'information qui lui a été fournie.

### **6.08 Parrainage éthique**

Nonobstant la politique relative aux droits de parrainage énoncée à la section 6.02 du présent Guide, il est contraire à la politique de l'Entreprise d'inciter ou de permettre à un particulier, un membre de la famille ou un partenaire d'affaires d'un consultant existant de s'inscrire dans votre lignée de parrainage dans le but de priver la lignée en amont originale de revenus futurs.

Il est interdit d'offrir des récompenses monétaires, des produits gratuits ou tout autre incitatif important pour inciter un candidat à s'inscrire dans votre lignée de parrainage si vous savez qu'il travaille déjà avec un autre consultant.

### **6.09 Responsabilités envers votre organisation en aval**

Il vous incombe de former les membres de votre organisation en aval sur les méthodes efficaces et légales pour bâtir une entreprise prospère. Vous ne pouvez pas inciter les consultants à réorganiser leur lignée en aval de façon à donner au parrain ou aux consultants de la lignée en amont un avantage en matière de rémunération, ce qui pourrait nuire à long terme à son poste de consultant.

1. Vous devez répondre aux questions des consultants de votre organisation. Les consultants qui ont des questions au sujet de tout aspect de l'Entreprise devraient communiquer avec leur lignée en amont ou leur parrain pour plus de précisions.
2. Vous devez informer les membres de votre lignée en amont du positionnement de tout consultant que vous avez parrainé personnellement dans leur lignée.
3. Vous devez expliquer clairement la garantie de satisfaction énoncée à la section 11 du présent Guide.

## **6.10 Associer une entente avec une tierce partie à votre entreprise Immunotec**

Une « tierce partie » comprend, mais sans s’y limiter, tout autre consultant indépendant ou toute personne ou entreprise non liée offrant des services de développement d’affaires ou d’autres biens et services non liés.

L’Entreprise ne cautionne ni n’autorise aucune déclaration relative aux revenus, aux garanties de tierces parties ou toute autre déclaration pour bâtir votre organisation en aval. De plus, l’Entreprise ne cautionne aucun tiers ou entreprise faisant des déclarations relatives aux revenus en utilisant des outils de vente de tiers.

Si vous décidez de conclure une telle entente avec une tierce partie, vous le faites à vos propres risques. L’Entreprise ne sera pas liée par une telle entente ou un tel contrat. L’Entreprise ne vous remboursera aucun coût encouru à la suite d’une telle entente ou d’un tel contrat. L’Entreprise ne règlera aucun différend résultant d’ententes avec des tierces parties ou entre consultants.

L’Entreprise interdit la présentation des produits Immunotec ou de son plan de rémunération en association avec toute autre occasion d’affaires ou toute autre forme d’entreprise. La contravention à cette politique sera considérée comme un bris de votre Entente et pourra entraîner sa résiliation.

Vous ne devez pas inciter des tiers à acheter les produits de l’Entreprise en leur faisant croire que cet achat leur permettra de recevoir des bonis en argent, des commissions ou tout autre avantage de votre part en échange de leur aide pour fournir les produits de l’Entreprise à d’autres.

Les consultants indépendants qui ne respectent pas les règles stipulées dans les sections ci-dessus s’exposent à des pénalités pouvant aller jusqu’à la dissolution de leur concession de distribution Immunotec.

## **6.11 Assignation des recommandations**

Il arrive rarement que des gens du public en général contactent Immunotec pour acheter des produits ou prendre des renseignements pour devenir consultants indépendants. Dans ces cas exceptionnels où Immunotec est mise en contact avec de tels clients ou consultants potentiels, elle fera tout en son pouvoir pour déterminer la source de ces recommandations. Si aucun lien ne peut être établi avec aucun consultant indépendant particulier, Immunotec assignera les recommandations aux consultants indépendants de niveau Or et supérieur, en alternance.

# 7. Pratiques de vente professionnelles

## 7.01 Marchés disponibles

Les consultants indépendants sont autorisés à vendre des produits Immunotec et à inscrire des consultants indépendants et des clients dans les pays où Immunotec ou une entité connexe est autorisée à faire des affaires (« pays d'exploitation »); la liste de ces pays est publiée à l'occasion par Immunotec et est sous réserve des restrictions indiquées aux présentes.

Votre droit à recevoir des commissions dans un pays d'exploitation donné peut être révoqué en tout temps si l'Entreprise détermine que votre conduite n'est pas conforme aux modalités du présent Guide d'affaires ou aux lois en vigueur dans ce pays.

Vous n'êtes autorisé à prendre aucune mesure dans quelque pays que ce soit pour lancer ou poursuivre l'exploitation de l'Entreprise. Cela comprend, mais sans s'y limiter, toute tentative d'inscrire ou de réserver des noms d'entreprise, des marques de commerce ou des appellations commerciales pour tout produit ou pratique commerciale, ou d'établir des relations d'affaires ou des relations avec le gouvernement. Vous acceptez d'indemniser l'Entreprise pour tout coût encouru par celle-ci pour toute mesure corrective visant à exonérer l'Entreprise advenant le cas où vous auriez une conduite inadéquate, soi-disant au nom de l'Entreprise.

L'Entreprise se réserve le droit de définir des politiques et des procédures supplémentaires ou différentes ou des exigences en matière de rémunération qui s'appliquent à un pays donné. Les consultants qui font des affaires à l'échelle internationale acceptent de respecter toutes les politiques spéciales mises en place par l'Entreprise ou toute entité connexe pour un pays d'exploitation particulier.

## 7.02 Vente de produits

Votre revenu en tant que consultant indépendant repose sur la vente des produits Immunotec directement aux consommateurs. Vous devez répondre aux exigences relatives à la vente au détail pour être admissible aux bonis, commissions et avancements de niveau.

Afin de vous assurer d'être admissible aux commissions, vous devrez :

- Satisfaire aux exigences relatives aux ventes et au volume associées à votre niveau, tel qu'il est indiqué dans le plan de rémunération de l'Entreprise.
- Vendre au moins 70 % de vos commandes personnelles à vos clients personnels au détail. En passant une nouvelle commande, vous certifiez que vous vous conformez à cette politique.

Pour atténuer le risque de consignment abusive de marchandises, Immunotec se réserve le droit de limiter la quantité de produits qu'un consultant peut commander à tout moment, conformément à sa politique interne en matière de risque, qui peut être modifiée à l'occasion.

## 7.03 Étiquetage et emballage

Les produits, les outils de vente ou le matériel Immunotec ne doivent en aucune façon être substitués, altérés ou remballés. Si vous remarquez qu'un produit a été substitué, altéré ou remballé, veuillez en aviser Immunotec immédiatement. De telles pratiques pourraient contrevenir aux lois fédérales, provinciales, territoriales, des états ou des pays et donner lieu à de sévères sanctions pénales. De plus, si à la suite d'un remballage ou d'une modification apportée à l'étiquetage d'un produit, un usager venait à subir un préjudice ou un dommage à la propriété, des sanctions civiles pourraient être appliquées.

## 7.04 Assurance

Immunotec est entièrement protégée par une assurance responsabilité de produits relativement à toute réclamation résultant d'une éventuelle défectuosité de ses produits. Toutefois, cette couverture ne s'applique pas si un consultant indépendant fait des allégations non autorisées, ou s'il y a eu substitution, altération, remballage ou modification des produits. De plus, cette couverture ne protège pas le consultant indépendant contre le risque de dommage ou de vol de son inventaire après réception de la livraison. Vous devriez consulter un assureur professionnel afin de souscrire à

des assurances de responsabilité de produits et de responsabilité générale appropriées et qui répondent à vos besoins et que l'on désigne généralement sous le nom « d'assurance responsabilité civile des entreprises ».

Immunotec peut augmenter le montant ou le type de couverture au besoin. Vos polices d'assurance doivent être des polices de première ligne et non contributives relativement à toute autre police détenue par Immunotec. Les polices doivent comprendre une clause assurant à Immunotec un avis de trente (30) jours avant leur annulation, non-renouvellement ou modification importante. Veuillez faire parvenir à Immunotec un certificat d'assurance stipulant que vous avez obtenu la couverture requise sur demande.

### **7.05 Aucune restriction de prix ou de territoire**

En tant que consultant indépendant, vous pouvez vendre les produits Immunotec au prix qui vous convient, à condition que le prix que vous déterminez soit supérieur au prix de gros publié.

Il n'y a pas de territoire exclusif dans votre pays d'exploitation.

Votre entreprise Immunotec n'est pas une franchise. Vous devez payer un frais de renouvellement annuel pour conserver votre statut de consultant indépendant Immunotec.

### **7.06 Factures de vente**

Lorsque vous effectuez une vente, remettez toujours une facture de vente à votre client qui indique clairement :

- Toutes les conditions de vente, incluant le montant total que le client devra payer, notamment tout intérêt, frais de service et tout autre frais direct ou indirect requis par les réglementations fédérales, territoriales, provinciales, du pays ou de l'état.
- Votre nom, votre adresse et une mention indiquant que vous êtes un consultant indépendant Immunotec.

Même si Immunotec conserve les documents afférents aux achats de vos clients inscrits à la livraison automatique et de vos clients au détail qui achètent directement auprès d'Immunotec, il vous incombe de conserver des copies de toutes les factures de vente de vos clients au détail pour une période de deux (2) ans et de les fournir à Immunotec sur demande. Afin de garantir les meilleures pratiques commerciales, Immunotec pourra vérifier ces factures de vente en tout temps. Vous pouvez télécharger et imprimer des factures dans l'onglet Mes outils de votre Centre d'affaires en ligne.

#### ***Canada***

Les consultants doivent utiliser les factures fournies par Immunotec, lesquelles peuvent être spécifiques à la province ou au territoire dans lequel la vente est effectuée. Ces factures sont disponibles dans le Centre d'affaires.

#### ***Royaume-Uni et Irlande***

L'Administration fiscale et douanière (HM Revenue and Customs) au Royaume-Uni et l'Administration fiscale (Office of the Revenue Commissioners) en Irlande peuvent exiger que vous conserviez plus longtemps des copies des factures. Veuillez consulter votre conseiller fiscal à ce sujet.

Même si un consultant indépendant peut conserver un certain inventaire de produits sous la main pour son usage personnel, les ventes au détail et pour répondre aux besoins des consultants de sa lignée en aval, la consignation abusive de marchandises est strictement interdite. De plus, il est défendu aux consultants indépendants de demander aux nouveaux consultants indépendants d'acheter, ou de les encourager à acheter, un excédent de produits aux fins de qualification. Comme il a été précédemment mentionné, les consultants indépendants ne peuvent commander de nouveaux produits avant que 70 % des achats précédents aient été vendus ou consommés par les usagers directs. Il est très important d'effectuer une tenue adéquate des dossiers. Chaque fois que vous passez une commande, vous confirmez à Immunotec que vous respectez cette disposition.

Gardez à l'esprit les règles suivantes relativement à la consignation de produits :

- Immunotec appliquera sa politique de rachat, énoncée à la section 11 du présent Guide, lorsqu'une concession de distribution est dissoute, mais Immunotec ne rachètera ni ne remboursera les produits ayant été déclarés consommés ou vendus.
- Les consultants indépendants qui effectuent de fausses déclarations relativement à la quantité de produits vendus

ou consommés afin d'avancer de niveau sont sujets à une suspension ou à une dissolution de leur concession de distribution, à l'entière discrétion d'Immunotec.

- Advenant le cas où vous encouragez une personne de votre lignée en aval à se soustraire à cette interdiction de consignation abusive de marchandises et que l'entreprise de cette personne soit dissoute à la suite de cette infraction, Immunotec exigera que vous remboursiez toute ristourne de commission ou boni versé sur ce produit non autorisé.

### **7.07 Surveillance des réunions**

L'Entreprise peut effectuer une surveillance anonyme et aléatoire des réunions et/ou des conférences téléphoniques organisées par des consultants et peut enregistrer ces réunions, même si elle prétend le contraire. Vous devez respecter les lignes directrices réglementaires et respecter le présent Guide d'affaires en tout temps.

### **7.08 Achat de bonis**

Il est strictement interdit d'acheter des bonis.

Les achats de bonis comprennent :

- L'inscription d'individus ou d'entités à leur insu ou sans qu'ils aient signé l'Entente.
- L'inscription frauduleuse d'un individu ou d'une entité en tant que consultant indépendant ou client.
- L'inscription ou la tentative d'inscription d'individus ou d'entités inexistantes en tant que consultants indépendants ou clients (« fantômes »).
- L'utilisation d'une carte de crédit par un consultant indépendant, ou au nom d'un consultant indépendant ou d'un client lorsque le consultant indépendant ou le client n'est pas le titulaire du compte de la carte de crédit.

### **7.09 Cumul**

Le cumul est strictement interdit.

Le cumul comprend :

- L'omission de transmettre une Entente à Immunotec dans les deux (2) jours ouvrables suivant sa signature.
- Le positionnement ou la manipulation de formulaires d'Inscription et contrat du consultant indépendant dans le but de maximiser sa rémunération en vertu du plan de rémunération d'Immunotec.
- La prestation d'aide financière à de nouveaux consultants indépendants dans le but de maximiser sa rémunération en vertu du plan de rémunération d'Immunotec.

### **7.10 Stockage de produits en grandes quantités**

Le plan de rémunération d'Immunotec est basé sur la vente de produits au détail. Il est interdit de conserver un inventaire de produits pour les vendre au détail. Le stockage en grande quantité désigne les commandes excessives de produits dans le seul but de se qualifier pour recevoir des commissions, des bonis ou un avancement de niveau en vertu du plan de rémunération. Vous devriez commander uniquement la quantité de produits nécessaires pour répondre à vos besoins et aux commandes de vos clients au détail pendant une période de quatre (4) semaines. Le stockage en grande quantité constitue une manipulation du plan de rémunération qui augmente les gains d'un consultant de manière déloyale, au détriment d'un autre.

Aucun remboursement ne sera accordé pour les produits stockés en grande quantité, à l'entière discrétion de l'Entreprise.

Les consultants indépendants qui ne respectent pas les règles stipulées dans les sections ci-dessus s'exposent à des pénalités pouvant aller jusqu'à la dissolution de leur concession de distribution Immunotec.



## 8. Politiques internationales

### 8.01 Faire des affaires à l'échelle internationale

Vous devez attendre que l'Entreprise déclare qu'il est officiellement possible de faire des affaires dans un pays donné avant d'y promouvoir l'Entreprise ou une entité connexe et/ou d'y vendre des produits. Vous devez respecter l'ensemble des lois, règles et règlements du pays d'exploitation. Vous ne pouvez utiliser que le matériel promotionnel dont l'utilisation est approuvée par l'Entreprise pour ce pays et y vendre uniquement les produits dont la vente est approuvée dans ce pays. Actuellement, Immunotec est autorisée à faire des affaires uniquement dans les pays suivants : les États-Unis, le Canada, le Mexique, le Royaume-Uni, l'Irlande et la République dominicaine.

Il est interdit de faire des affaires dans tous les autres pays. C'est pourquoi la politique suivante s'applique lorsque vous voyagez dans d'autres pays. Vous ne devez pas :

- Faire la publicité du plan de rémunération de l'Entreprise ou de ses produits.
- Offrir des produits de l'Entreprise aux fins de vente ou de distribution.
- Accepter le paiement pour une adhésion ou recruter des citoyens des pays dans lesquels Immunotec n'est pas autorisée à faire des affaires.
- Organiser des rencontres sur l'occasion d'affaires.
- Promouvoir une expansion à l'échelle internationale sur Internet ou par des documents promotionnels.

Les produits peuvent être vendus de manière légale uniquement dans les juridictions où leur vente est approuvée. Veuillez consulter la liste des produits approuvés pour chaque pays d'exploitation sur le site Web d'Immunotec.

Si vous êtes déclaré coupable d'une violation d'une politique internationale, vous vous exposez à des mesures disciplinaires en vertu de la procédure disciplinaire des consultants, énoncée à la section 13 du présent Guide, qui peuvent aller jusqu'à la dissolution de votre concession.

Vous devez respecter l'ensemble des lois, exigences fiscales, lois sur l'immigration et les douanes, règles et règlements de tout pays dans lequel vous faites des affaires. Vous assumez l'entière responsabilité d'exploiter votre entreprise indépendante de manière légale dans le pays où vous l'exploitez.

Votre droit à recevoir des commissions dans un pays donné peut être révoqué en tout temps si l'Entreprise détermine que votre conduite n'est pas conforme aux modalités du présent Guide d'affaires ou aux lois en vigueur dans ce pays.

Vous n'êtes autorisé à prendre aucune mesure dans quelque pays que ce soit pour lancer ou poursuivre l'exploitation de l'Entreprise. Cela comprend, mais sans s'y limiter, toute tentative d'inscrire ou de réserver des noms d'entreprise, des marques de commerce ou des appellations commerciales pour tout produit ou pratique commerciale, ou d'établir des relations d'affaires ou des relations avec le gouvernement. Vous acceptez d'indemniser l'Entreprise pour tout coût encouru par celle-ci pour toute mesure corrective visant à exonérer l'Entreprise advenant le cas où vous auriez une conduite inadéquate, soi-disant au nom de l'Entreprise.

L'Entreprise se réserve le droit de définir des politiques et des procédures supplémentaires qui s'appliquent à un pays donné. Les consultants qui font des affaires à l'échelle internationale acceptent de respecter toutes les politiques spéciales mises en place par l'Entreprise pour un pays en particulier.

## 9. Commissions et bonis

### 9.01 Admissibilité aux commissions et aux bonis

Les consultants indépendants en fonction sont admissibles aux commissions et aux bonis. Les commissions sont payées mensuellement, tel qu'indiqué dans le plan de rémunération. Une période de commission correspond à un mois civil (par exemple : du 1<sup>er</sup> janvier au 31 janvier). Les consultants indépendants doivent satisfaire aux critères d'admissibilité relatifs aux commissions chaque mois et ne pas avoir de paiement en souffrance pour les commandes ayant trait à ces commissions. Les points de qualification pour toutes les commandes sont pris en compte à la date de réception du paiement et non pas à la date à laquelle la commande a été passée. Le montant minimum d'un chèque de commission ou de boni émis est de 25 \$ aux États-Unis et au Canada, de 120 pesos au Mexique, de 10 £ au Royaume-Uni et de 10 € en Irlande. Les commissions et les bonis s'accumulent jusqu'à ce que leur montant total corresponde au minimum exigé pour chaque pays. Un chèque est alors émis. Aucun montant minimum n'est exigé pour le dépôt direct.

### 9.02 Dépôt direct

Les consultants sont invités à participer au programme de dépôt direct afin de recevoir rapidement leurs chèques de commissions et de bonis. Ils évitent ainsi d'avoir à déposer leurs chèques manuellement et d'attendre qu'ils soient compensés.

### 9.03 Ajustements aux commissions et aux bonis

#### *Ajustements relatifs aux produits retournés*

Le montant de vos chèques de commissions et de bonis est calculé sur la vente de produits aux utilisateurs finaux. Si un produit est retourné à l'entreprise, les commissions et/ou les bonis versés sur ce produit seront soustraits du montant de votre prochain chèque. La déduction sera effectuée au cours du mois où un remboursement est applicable, et se poursuivra jusqu'à ce que le montant total des commissions et/ou des bonis ait été remboursé. Advenant le cas où votre concession de distribution était dissoute pour quelque raison que ce soit, le solde non récupéré sera déduit de tout montant qui vous est dû.

#### **Chèques de commissions, de bonis et crédits non réclamés**

Assurez-vous d'encaisser vos chèques de commissions, de bonis et vos crédits en temps opportun, car les chèques sont annulés six (6) mois après leur date d'émission. Les chèques annulés seront remplacés jusqu'à douze (12) mois après leur date d'émission. Au Canada et aux États-Unis, des frais de 15 \$ seront déduits du montant dû.

### 9.04 Erreurs ou questions

Si vous pensez qu'une erreur a été commise relativement à vos commissions, vos bonis, le rapport d'activité de votre lignée en aval ou les frais imputés, assurez-vous d'en informer le service à la clientèle par écrit dans les trente (30) jours suivant la présumée erreur. Immunotec ne pourra être tenue responsable de toute erreur, omission ou de tout problème qui ne serait pas signalé.

# 10. Commande et paiement

## 10.01 Livraison automatique et programmes de livraison automatique aux clients

### Programme de livraison automatique

Le programme de livraison automatique facultatif permet aux consultants de créer facilement une commande mensuelle pratique et de choisir leur date de livraison préférée.

### Programme de livraison automatique pour les clients

Vos clients et vous-même y gagnez lorsque vous faites la promotion du programme de livraison automatique facultatif pour les clients. Vos clients profitent du fait que leur commande mensuelle est livrée directement à leur porte, et vous n'avez pas à vous soucier de faire le suivi et la livraison des commandes. Avec son processus d'achat simple et les rabais offerts sur les prix, le programme de livraison automatique pour les clients constitue le meilleur choix pour vous et vos clients.

Les commandes avec livraison automatique et les commandes avec livraison automatique pour les clients sont traitées le 3, le 8, le 16 et le 23 de chaque mois. Si la date de traitement correspond à une fin de semaine ou à un jour férié, la commande est traitée le jour ouvrable suivant.

Les modifications aux commandes avec livraison automatique et aux commandes avec livraison automatique pour les clients, les changements de date de traitement et les annulations peuvent être effectuées en ligne dans le Centre d'affaires du consultant ou le Centre de service à la clientèle, par la poste, par courriel, par télécopieur ou en appelant le service à la clientèle trois (3) jours ouvrables avant la date de traitement pour entrer en vigueur pour le mois en cours.

## 10.02 Politiques générales relatives aux commandes

Immunotec encourage ses consultants indépendants à utiliser le site Web pour passer les commandes routinières; c'est un moyen pratique qui fait gagner du temps et qui est à votre disposition tous les jours, 24 heures sur 24.

Immunotec tentera d'entrer en contact avec les consultants indépendants dont les commandes envoyées par la poste sont accompagnées d'un paiement invalide ou incorrect. Si un mode de paiement alternatif ne peut être établi avant la fin de la période de commission, la commande sera annulée.

Les commandes qui ne sont pas entièrement payées d'avance ne seront pas acceptées. Les commandes comprenant des produits et des outils de vente peuvent être combinées et il n'y a pas d'exigence quant à la quantité minimale à commander.

### Ajustements de prix

Immunotec se réserve le droit d'ajuster le prix des produits et des outils de vente en tout temps et sans préavis. Vous pouvez télécharger la version la plus récente de la liste de prix et des trousseaux de démarrage dans le Centre d'affaires en ligne.

## 10.03 Politiques relatives à l'expédition et aux commandes en souffrance

Les commandes de produits en stock seront expédiées dans un délai de deux (2) jours ouvrables après leur réception par Immunotec. Les commandes se rapportant à des produits en rupture de stock seront mises en attente et expédiées dès que des approvisionnements additionnels seront disponibles. Afin d'assurer que vous soyez admissible aux commissions, les produits en rupture de stock vous seront facturés et le volume de points approprié sera appliqué sur la commande. Les consultants indépendants et les clients seront avisés si l'on prévoit que les produits en rupture de stock ne seront pas expédiés dans un délai de trent (30) jours et une date d'expédition estimée leur sera communiquée. Les commandes en souffrance peuvent être annulées sur demande et des produits de remplacement seront expédiés, ou un remboursement ou un crédit sera effectué. Advenant le cas où un remboursement était demandé, le volume de points approprié sera soustrait de votre Volume personnel du mois au cours duquel le remboursement est effectué. (Voir Ajustements aux bonis et aux commissions à la section 9.03 du présent Guide.)

#### **10.04 Confirmation de commande**

Assurez-vous de vérifier votre commande dès sa réception. Vous devez aviser Immunotec de toute erreur ou de tout dommage dans un délai de dix (10) jours de la réception des produits.

#### **10.05 Provisions insuffisantes**

Immunotec n'est pas tenue de vous contacter relativement à des commandes annulées à cause de provisions insuffisantes ou de crédit insuffisant. Aussi, assurez-vous que vous disposez des provisions suffisantes ou d'un crédit suffisant pour payer toutes vos commandes. Une commande annulée pourrait vous empêcher de satisfaire à vos exigences de Volume personnel du mois.

#### **10.06 Renseignements relatifs à la carte de crédit**

Les changements relatifs à la carte de crédit (incluant la date d'expiration) doivent être communiqués dans un délai d'au moins cinq (5) jours avant la date d'expédition prévue de la commande.

#### **10.07 Paiement par chèque**

Les paiements peuvent être effectués par chèque personnel. Toutefois, dans l'éventualité où un chèque était retourné pour insuffisance de provisions, des frais d'administration pourraient être imputés au consultant indépendant là où la loi l'autorise. Seuls des chèques certifiés seront acceptés par la suite.

# 11. Garantie de satisfaction et politique de remboursement d'Immunotec

***Immunotec offre une garantie de remboursement complet de trente (30) jours, à la fois aux clients inscrits à la livraison automatique et aux clients au détail.***

## **11.01 Politique de retour pour les clients inscrits à la livraison automatique et les clients au détail**

Les clients inscrits à la livraison automatique et les clients au détail qui achètent directement auprès d'Immunotec bénéficient d'une garantie de remboursement complet de trente (30) jours à partir de la date d'achat. Après trente (30) jours, Immunotec offre une garantie de remboursement à 90 % pendant une période maximale de douze (12) mois suivant la date d'achat.

Les clients inscrits à la livraison automatique et les clients au détail qui achètent directement auprès d'Immunotec doivent obtenir un numéro d'autorisation de retour du service à la clientèle d'Immunotec avant de retourner tout produit. Voir la politique relative au numéro d'autorisation de retour à la section 11.04 du présent Guide.

## **11.02 Politique de retour de produits pour les clients au détail par l'entremise des consultants indépendants**

La garantie portant sur les produits Immunotec vendus au détail est offerte par le biais des consultants indépendants Immunotec et chaque consultant indépendant est tenu de l'honorer. Si, pour quelque raison que ce soit, un client au détail n'est pas satisfait d'un produit Immunotec, quel qu'il soit, il peut retourner la portion inutilisée du produit au consultant indépendant qui le lui a vendu dans un délai de trente (30) jours suivant l'achat.

Immunotec remplacera le produit retourné au consultant indépendant dès la réception d'un formulaire de demande de remboursement dûment rempli, accompagné de la facture et du numéro de lot du produit retourné. Veuillez consulter le formulaire de demande de remboursement que vous trouverez dans le Centre d'affaires pour plus de précisions.

## **11.03 Politique de retour de produits par le consultant**

Les consultants bénéficient d'une garantie de remboursement complet de dix (10) jours à partir de la date d'achat. Après dix (10) jours, Immunotec offre une garantie de remboursement à 90 % pendant une période maximale de douze (12) mois suivant la date d'achat.

Avant de retourner tout produit, les consultants doivent obtenir un numéro d'autorisation de retour du service à la clientèle d'Immunotec. Voir la politique relative au numéro d'autorisation de retour à la section 11.04 du présent Guide.

**Remarque :** Tous les produits doivent être retournés dans un délai d'un an suivant leur achat pour être admissibles à un remboursement. Les remboursements sont effectués une fois que la condition des produits retournés est déterminée. Les crédits seront accordés selon la même méthode que celle utilisée lors du paiement de la commande. Veuillez prévoir quinze (15) jours pour le traitement du remboursement.

## **11.04 Retour de produits et d'outils de vente à la suite de la résiliation de l'entente ou de la dissolution de la concession de distribution**

Advenant la résiliation de votre Entente, pour quelque raison que ce soit, vous pouvez retourner tous les produits achetés personnellement et les outils de vente en bon état, à vos frais, afin de recevoir un remboursement de 90 %, dans un délai de douze (12) mois suivant leur date d'achat. Les frais d'expédition seront assumés par Immunotec seulement si l'entente est résiliée par Immunotec pour une raison autre que la violation du Guide d'affaires. Immunotec informera le consultant indépendant si un produit n'est pas considéré en bon état de vente. Le consultant indépendant pourra alors choisir que ses produits lui soient retournés à ses frais. Le consultant indépendant doit aviser Immunotec, par écrit, qu'il désire que les produits lui soient retournés. Si ce dernier omet de le faire dans un délai de dix (10) jours après l'avis de non-acceptation envoyé par Immunotec, les produits seront détruits sans aucune indemnité pour le consultant indépendant. Tous les bonis, rabais ou autres incitatifs versés au consultant indépendant relativement

à l'achat des produits retournés seront déduits du remboursement. Les produits ayant été précédemment certifiés revendus par le consultant indépendant ne sont pas admissibles pour un rachat.

### **Politique relative au numéro d'autorisation de retour**

Les consultants, les clients inscrits à la livraison automatique et les clients au détail qui achètent directement auprès d'Immunotec doivent obtenir un numéro d'autorisation de retour du service à la clientèle d'Immunotec avant de retourner tout produit ou outil de vente. On leur demandera de fournir le numéro du bon de commande et le numéro de lot pour chaque produit retourné. Le numéro d'autorisation de retour doit être clairement indiqué et bien visible à l'extérieur de chaque paquet retourné, sans quoi celui-ci sera refusé. Vous devrez assumer tous les coûts associés.

**Remarque :** Tous les produits doivent être retournés dans un délai d'un an suivant leur achat pour être admissibles à un remboursement.

Les remboursements sont effectués une fois que la condition des produits retournés est déterminée. Les crédits seront accordés selon la même méthode que celle utilisée lors du paiement de la commande. Veuillez prévoir quinze (15) jours pour le traitement du remboursement.

## 12. Respect du Guide d'affaires, inactivité et résiliation

Si vous découvrez que des membres de votre lignée en aval ne respectent pas les règles du présent Guide d'affaires, il vous incombe, à titre de leader, de leur rappeler leur obligation de se conformer aux pratiques commerciales stipulées à cet égard. Si les infractions se poursuivent, il vous incombe d'en aviser le service du Soutien aux consultants d'Immunotec. Tous les détails dont vous disposez, comme les dates, la fréquence, les personnes impliquées et tout document pertinent, doivent être inclus dans le rapport.

### 12.01 Infractions au Guide d'affaires

Immunotec se réserve le droit de prendre des actions rapides et percutantes en ce qui a trait à la supervision et à l'application du Guide d'affaires. Tout consultant indépendant qui est reconnu en violation de toute règle, réglementation ou procédure stipulée par Immunotec est sujet à des mesures disciplinaires et peut aussi être sujet à des poursuites en justice incluant, mais sans s'y limiter, des dommages-intérêts punitifs et des mesures injonctives. Les infractions au Guide d'affaires Immunotec seront déterminées par le responsable de la conformité de l'Entreprise, à son entière discrétion, et seront consignées au dossier du consultant indépendant visé. Les infractions sont sujettes à des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'à la dissolution de la concession de distribution Immunotec.

Si les mesures disciplinaires incluent une suspension, le consultant indépendant visé ne pourra plus acheter ou vendre de produits tant que la suspension sera en vigueur. Tous ses droits aux commissions, bonis et versements applicables au cours de la période de suspension seront perdus. Immunotec a le droit, à son entière discrétion, de déterminer la durée de la suspension. Si le consultant indépendant récidive ou compte plus d'une suspension consignée à son dossier, son Entente sera résiliée et il perdra tous ses droits sur sa lignée en aval, ses commissions et ses bonis.

Le consultant indépendant faisant l'objet d'une suspension doit fournir à Immunotec une explication écrite détaillée sur la présumée infraction dans un délai de dix (10) jours suivant la réception de l'avis de suspension et pourrait être tenu de divulguer ses intentions futures à l'égard de sa concession de distribution. Si le consultant indépendant ne répond pas dans un délai de dix (10) jours, son Entente pourrait être résiliée, à l'entière discrétion d'Immunotec.

### 12.02 Signalement des infractions

Nos produits sont réglementés par le gouvernement et la façon dont nous en faisons la promotion est régie par des lois fédérales, territoriales, provinciales et de divers états, ainsi que par les lois et règlements particuliers à chaque pays. L'Entreprise est déterminée à respecter toutes les exigences juridiques. Il est essentiel que tous les consultants les respectent également. Nous dépendons tous les uns des autres. La non-conformité d'un consultant peut entraîner des problèmes pour tous les autres. C'est pourquoi, afin de permettre à l'Entreprise de s'assurer que son exploitation respecte les exigences juridiques à tous les niveaux, vous êtes tenus de signaler toute infraction au Guide d'affaires de l'Entreprise dont vous êtes conscient à l'adresse [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com) ou en composant le 1 888 917-7779 aux États-Unis et au Canada. Tous les détails dont vous disposez, comme les dates, la fréquence, les personnes impliquées et tout document pertinent, doivent être inclus dans le rapport.

### 12.03 Résiliation motivée

Si une infraction est reconnue suffisamment sérieuse pour justifier une résiliation, Immunotec se réserve le droit de prendre tous les recours en justice à sa disposition contre le consultant indépendant. Lorsque la décision de dissoudre la concession de distribution est arrêtée, Immunotec en avisera le consultant indépendant. Un consultant indépendant dont l'entente est résiliée pour cause d'infraction au Guide d'affaires sera tenu d'indemniser et de dédommager Immunotec pour tout dommage résultant d'une telle conduite.

Une fois que l'avis a été donné, le consultant indépendant accepte de cesser de se présenter en tant que consultant indépendant et de cesser l'exploitation de sa concession de distribution. Si un consultant indépendant désire en appeler de sa résiliation, il devra en faire la demande par écrit à Immunotec dans un délai de quatorze (14) jours suivant la réception de l'avis de résiliation. Immunotec transmettra l'appel à son Comité de conformité. Si Immunotec ne reçoit pas l'appel dans le délai de quatorze (14) jours prescrit, la résiliation sera automatiquement considérée comme étant finale. Si Immunotec reçoit l'appel dans le délai de quatorze (14) jours prescrit, le Comité de conformité passera en

revue et reconsidérera la résiliation, étudiera toute autre mesure appropriée et avisera le consultant indépendant de sa décision. La décision du Comité de conformité sera finale et ne pourra faire l'objet d'aucune autre révision. Une fois que la concession de distribution est dissoute, le consultant indépendant doit immédiatement cesser d'utiliser tout matériel de référence d'Immunotec, y compris les listes téléphoniques, les sites Internet hébergés, la papeterie et le matériel promotionnel.

#### **12.04 Résiliation par l'Entreprise**

L'Entreprise se réserve le droit de résilier une Entente en tout temps pour des raisons de commodité, à son entière discrétion, moyennant un préavis écrit de trente (30) jours au consultant. L'annulation entre en vigueur à la date à laquelle l'avis écrit est envoyé par la poste, par courriel, par télécopieur ou livré par courrier express, conformément aux dispositions relatives aux avis contenues à la section 1.08 du présent Guide d'affaires, au consultant ou à son conseiller, ou à la date à laquelle le consultant reçoit l'avis d'annulation, selon la première éventualité. L'Entreprise n'est pas tenue de fournir une raison ou une justification pour résilier l'Entente d'un consultant. Si et quand une Entente est résiliée, le consultant perd tout droit de réclamation à l'égard de l'Entreprise, ses sociétés affiliées ou leurs dirigeants, administrateurs, agents, employés, fonctionnaires et représentants respectifs, ainsi que tout droit de réclamer ou de percevoir les profits perdus, les occasions perdues ou tout autre dommage. La résiliation entraîne la perte de tous les avantages du consultant. Les modalités des présentes respectent toutes les exigences statutaires et de common law en matière de réclamations, notamment le droit à un préavis raisonnable de résiliation de l'Entente.

#### **12.05 Démission**

Vous pouvez mettre fin à votre concession de distribution en tout temps et pour quelque raison que ce soit en faisant parvenir à Immunotec un avis écrit et signé par courrier recommandé, service de messagerie ou télécopieur. Le courrier électronique ne peut pas être utilisé à cette fin. L'avis écrit devra comprendre la liste de tous les produits retournés, ainsi que leurs quantités, les numéros des bons de commande et les numéros d'autorisation de retour pour chaque article. Le cas échéant, si le corequérant désire également se retirer, la demande de résiliation devra être signée conjointement.

Si vous êtes inscrit à la livraison automatique au moment de votre démission, vous devenez automatiquement un client inscrit à la livraison automatique, à moins d'indication contraire dans votre avis de résiliation.

#### **12.06 Dissolution en raison d'une omission de renouvellement**

Si votre concession de distribution devient inactive par la suite d'une omission de renouvellement, vous conserverez votre lignée en aval et votre niveau, mais ne pourrez plus passer de commandes ou être admissible à recevoir des commissions. Si votre dossier est inactif pendant plus de trente (30) jours à la suite d'une omission de renouvellement, il sera fermé et vous perdrez tous les droits et privilèges relatifs à votre concession de distribution.

#### **12.07 Conséquence de la dissolution**

Les consultants indépendants en fonction sont admissibles à des commissions et à des bonis conformément au plan de rémunération. Les commissions et les bonis constituent l'entière contrepartie remise au consultant indépendant en échange de ses efforts pour générer des ventes et se constituer une organisation en aval. Un ancien consultant indépendant dont l'Entente a été résiliée en raison d'un non-renouvellement, d'une inactivité ou d'une dissolution volontaire ou involontaire perdra en permanence tous ses droits, son niveau, ses indemnités ou ses intérêts relativement à l'organisation de marketing qu'il exploitait, ainsi que toute commission ou tout boni se rapportant aux ventes générées par son organisation.

Les anciens consultants indépendants ne peuvent plus se présenter à titre de consultants indépendants Immunotec et ne peuvent plus vendre les produits et les services d'Immunotec. Le versement final des commissions et des bonis portera sur la dernière période de commission complète au cours de laquelle le consultant indépendant était en fonction, moins toute somme due à Immunotec.

Un consultant dont l'Entente a été résiliée ne peut parrainer de nouveaux consultants. Si un consultant dont l'Entente a été résiliée est identifié comme parrain sur la Demande d'adhésion, l'Entreprise communiquera avec le nouveau consultant pour lui demander de fournir un numéro d'identification de parrain valide provenant d'un consultant en règle.



## **12.08 Regroupement de l'organisation de marketing**

Lorsqu'une position devient vacante au sein d'une organisation de marketing à la suite de la dissolution d'une concession de distribution, chaque membre de la lignée en aval de cette position monte d'un niveau au sein de cette lignée.

# 13. Procédure d'appel disciplinaire

## 13.01 Règlement des différends

Vous devriez tenter de régler tout grief ou plainte à l'égard d'un autre consultant en demandant d'abord l'aide de votre lignée en amont.

## 13.02 Procédure disciplinaire

Des allégations de violation d'une politique (ci-après appelée un « problème ») peuvent être soulevées à l'égard d'un consultant de l'Entreprise par l'une ou l'autre des personnes suivantes, en tant qu'initiatrices de la procédure : un employé de l'Entreprise, un consultant de l'Entreprise et/ou un autre tiers qui a été touché par la conduite du consultant ou par l'Entreprise, selon son opinion. La plainte peut être signalée en appelant le service à la clientèle au 1 888 917-7779 ou en écrivant à l'adresse [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com). La plainte doit être adressée au responsable de la conformité.

Dans le présent Guide d'affaires, toute référence au « responsable de la conformité » désigne le dirigeant ou l'employé ayant ce titre, ou son délégué.

Le responsable de la conformité peut déterminer à partir de la plainte, ou de toute autre preuve relative au problème, que celle-ci ne constitue pas une violation d'une politique de l'Entreprise. Il transmettra alors sa réponse à l'initiateur, et aucun autre processus ne s'en suivra.

Le responsable de la conformité peut déterminer que les allégations sont crédibles, mais ne justifient pas une enquête. Dans ce cas, un avertissement sera transmis au consultant contrevenant pour lui demander de mettre fin à son activité non conforme. L'avertissement comprendra une entente que le consultant devra signer et retourner, ainsi qu'un échéancier de suivi.

Si le responsable de la conformité détermine que les allégations sont crédibles, il a le droit de faire enquête. Lorsque l'enquête est terminée, une réponse est transmise au consultant qui aurait censément violé la politique indiquée dans la plainte. La lettre de plainte vise à permettre au répondant de fournir les détails du problème et de clarifier les faits. Le responsable de la conformité étudie la réponse du consultant dès qu'il la reçoit. S'il détermine que des mesures appropriées ont été prises pour corriger le problème, le responsable de la conformité ferme le dossier. Toutefois, si la violation n'a pas été corrigée, des mesures disciplinaires seront imposées, et pourront aller jusqu'à la résiliation de l'Entente du consultant (voir la section 13.05).

Le responsable peut imposer une ou plusieurs des sanctions suivantes :

- Un avertissement écrit précisant la signification et le champ d'application d'une politique particulière du Guide d'affaires et informant le consultant que la poursuite de la contravention peut entraîner d'autres sanctions, y compris la suspension, l'inactivation ou la résiliation.
- La suspension, l'inactivation ou la résiliation de l'Entente du consultant indépendant.
- Tous les recours offerts par la loi.

## 13.03 Infraction pour allégation relative à une maladie

Si le Comité de conformité détermine que le consultant indépendant a allégué que les produits de l'Entreprise peuvent être utiles à la guérison, au traitement, à l'atténuation ou à la prévention d'une maladie particulière (« infraction pour allégation relative à une maladie »), le Comité tiendra compte du caractère isolé et insignifiant de l'allégation. S'il détermine que l'infraction pour allégation relative à une maladie est isolée et insignifiante, le Comité de conformité pourra imposer des sanctions reflétant la gravité de l'infraction et nécessaires pour assurer la conformité future aux politiques relatives aux infractions pour allégation relative à une maladie, à moins que cela soit approuvé par Immunotec pour un pays particulier.

S'il détermine que l'infraction pour allégation relative à une maladie n'est pas isolée et insignifiante, le Comité de conformité imposera la résiliation de l'Entente, une période d'attente minimum de deux (2) ans avant que le consultant indépendant puisse demander à être rétabli, la perte permanente de la lignée en aval du consultant dont l'Entente a

été résiliée ainsi que de tout droit à recevoir une rémunération de cette lignée en aval. Le Comité rendra sa décision par écrit. Le Comité de conformité enverra un avis écrit au consultant ayant violé la politique dans les trois (3) jours ouvrables suivant la décision.

### **13.04 Résiliation de l'Entente par l'Entreprise**

Si l'Entreprise résilie votre Entente, elle vous en informera par courrier recommandé à l'adresse indiquée au dossier. La résiliation de l'Entente d'un consultant indépendant entre en vigueur immédiatement à la suite de la réception de l'avis écrit par courrier recommandé à sa dernière adresse connue.

Dans le cas d'une résiliation résultant d'un avis écrit du Comité de conformité ou de toute autre mesure prise par l'Entreprise, l'Entreprise se réserve le droit de prendre des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'à la résiliation de toute autre Entente d'un membre du foyer, entreprise ou société à responsabilité limitée faisant affaire sous un nom quelconque, société, partenariat, fiducie ou de tout autre poste connexe dans lequel le consultant indépendant a un intérêt direct.

### **13.05 Effet de la résiliation et de la dissolution**

La résiliation comprend les sanctions suivantes :

1. Exiger qu'un consultant prenne des mesures correctives et surveillance éventuelle par l'Entreprise pour s'assurer du respect de l'Entente.
2. Suspension de certains privilèges du consultant, notamment, mais sans s'y limiter, la possibilité de passer des commandes de produits, de participer aux programmes de l'Entreprise, de progresser dans le plan de rémunération ou de parrainer d'autres consultants pendant un certain temps, jusqu'à ce que le consultant satisfasse à certaines conditions particulières.
3. Retrait ou refus d'accorder une récompense ou une reconnaissance, ou interdiction de participer à des activités organisées par l'Entreprise, soit pendant une période de temps précise, soit jusqu'à ce que le consultant satisfasse à certaines conditions particulières.
4. Retenue des commissions ou des bonis pendant une période de temps précise, ou jusqu'à ce que le consultant satisfasse à certaines conditions particulières, imposition d'amendes ou d'autres pénalités autorisées par loi et enfin résiliation de votre Entente de consultant.

À la suite d'une résiliation, qu'elle soit volontaire ou imposée par l'Entreprise, vous perdez tous vos droits, votre niveau, vos indemnités et votre rémunération se rapportant aux ventes générées par votre organisation en aval. Les activités suivantes vous sont interdites :

- Vous ne pouvez plus vous identifier comme un consultant indépendant associé.
- Vous n'avez plus le droit de vendre les produits de l'Entreprise.
- Vous devez cesser d'utiliser tout matériel portant le logo, les marques de commerce ou de service de l'Entreprise.
- Vous ne devez plus communiquer avec l'Entreprise, sauf pour présenter et défendre un appel concernant votre résiliation ou pour demander d'être rétabli conformément aux politiques et procédures.
- Vous ne devez pas travailler pour un autre consultant indépendant Immunotec, avec lui ou l'aider de quelque façon que ce soit dans l'exploitation de son entreprise. Cela comprend, mais sans s'y limiter, toute tâche de vente, de soutien, de promotion ou l'animation de réunions de quelque nature que ce soit en lien avec une entreprise Immunotec.

### **13.06 Sanctions**

Le Guide d'affaires est intégré dans l'Inscription et contrat du consultant indépendant et fait partie intégrante de l'entente commerciale entre les parties. Les consultants qui exploitent leur entreprise en contrevenant à ces politiques et procédures mettent en péril l'intégrité et la crédibilité de l'Entreprise. Si les actions d'un consultant sont jugées comme extrêmes par l'Entreprise, celle-ci se réserve le droit d'imposer des mesures disciplinaires, pouvant aller jusqu'à la résiliation du statut de consultant. Une résiliation dans ces circonstances entre en vigueur immédiatement, dès la signification de l'avis par l'Entreprise.

### **13.07 Rétablissement à la suite d'une résiliation par l'Entreprise**

À l'exception des consultants dont l'Entente a été résiliée à la suite d'une infraction pour allégation relative à une maladie, tel qu'il est indiqué à la section 13.03 du présent Guide, un consultant indépendant (particulier, entité ou autre) dont l'Entente est résiliée par l'Entreprise ne peut demander d'être rétabli dans son poste de consultant avant la fin d'une période de 365 jours suivant la date d'entrée en vigueur de la résiliation. Un consultant indépendant dont l'Entente a été résiliée à la suite d'une infraction pour allégation relative à une maladie ne peut demander d'être rétabli dans son poste avant la fin d'une période de deux années complètes (730 jours) suivant la date d'entrée en vigueur de la résiliation.

Le consultant dont l'Entente a été résiliée doit soumettre une demande écrite de rétablissement à l'Entreprise. Cette demande doit préciser les raisons du rétablissement et être accompagnée d'un formulaire d'Inscription et contrat du consultant indépendant dûment rempli.

La demande sera étudiée par le Comité de conformité. Le comité approuvera ou refusera la demande de rétablissement. La décision du Comité de conformité doit être consignée par écrit et transmise au consultant dont l'Entente a été résiliée par le Comité de conformité dans un délai de trois (3) jours ouvrables suivant son prononcé. Si la demande de rétablissement est rejetée, le consultant dont l'Entente a été résiliée doit attendre 365 jours de plus avant de faire une autre demande de rétablissement.

Si la demande de rétablissement est approuvée, le consultant dont l'Entente a été résiliée devient un nouveau consultant indépendant. Le consultant dont l'Entente a été résiliée ne retourne pas au poste qu'il occupait avant la résiliation.

### **13.08 Arbitrage et loi applicable**

La Demande d'adhésion et l'Entente de consultant, ainsi que le présent Guide d'affaires, sont régis par les lois des pays dans lesquels nous faisons des affaires. Toute réclamation, tout différend ou autre litige découlant de la Demande d'adhésion et de l'Entente de consultant, du présent Guide d'affaires ou relatif à ceux-ci, y compris la formation, l'interprétation, la violation ou la résiliation de ceux-ci, que les réclamations soient jugées arbitrables ou non, entre le consultant indépendant, ses propriétaires, dirigeants, employés, agents et/ou partenaires d'une part et l'Entreprise, ses propriétaires, dirigeants, employés et/ou agents d'autre part doit être réglé par arbitrage conformément aux règles de JAMS (Judicial Arbitration and Mediation Services). Le tribunal comprendra trois arbitres. L'arbitrage se déroulera à l'endroit où l'Entreprise faisant l'objet du litige exerce ses activités. La procédure d'arbitrage se déroulera dans la langue utilisée dans le cadre des opérations de l'Entreprise. La procédure sera régie par la loi en vigueur dans le pays où l'Entreprise exerce ses activités. Le jugement sur la décision prononcée par l'arbitre pourra être rendu dans tout tribunal compétent.

Le consultant indépendant, ses propriétaires, dirigeants, employés, agents et/ou partenaires d'une part, et l'Entreprise, ses propriétaires, dirigeants, employés et/ou agents d'autre part renoncent expressément à toute autre juridiction qui pourrait correspondre à leur situation en raison de leur domicile actuel ou futur ou pour toute autre raison.

**RENONCIATION : L'ENTREPRISE NE RENONCE JAMAIS À SON DROIT D'EXIGER LE RESPECT DES PRÉSENTES RÈGLES OU DES LOIS APPLICABLES RÉGISSANT L'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE. CELA S'APPLIQUE DANS TOUS LES CAS, QU'ILS SOIENT EXPRIMÉS EXPLICITEMENT OU IMPLICITEMENT. DE PLUS, SI L'ENTREPRISE AUTORISE LE NON-RESPECT DES RÈGLES, POUR QUELQUE RAISON QUE CE SOIT ET EN TOUT TEMPS, CETTE PERMISSION NE VISE PAS UNE CONTRAVENTION FUTURE. LA PRÉSENTE DISPOSITION TRAITE DU CONCEPT DE « RENONCIATION » ET LES PARTIES CONVIENNENT QUE L'ENTREPRISE NE RENONCE À AUCUN DE SES DROITS, DANS QUELQUE CIRCONSTANCE QUE CE SOIT, À L'EXCEPTION DE LA CONFIRMATION ÉCRITE AUQUEL IL EST FAIT ALLUSION CI-DESSUS.**

## 14. AVD

Immunotec est un membre en règle à la fois de la Direct Selling Association des États-Unis et de l'Association de ventes directes du Canada. Même si ces deux organisations sont des entités distinctes, elles sont connues sous l'acronyme AVD.

L'engagement fondamental de la l'AVD relativement au respect des pratiques commerciales et de service à la clientèle conformes à la déontologie est enchâssé dans son code d'éthique. Pour être admises au sein de l'AVD et conserver leur statut de membre, les entreprises doivent s'engager à respecter les normes et procédures définies par le code de déontologie et de conduite.

L'AVD parle en faveur à la fois du consommateur et du vendeur. Elle s'assure que les entreprises membres ne font aucune allégation ou promesse qui pourrait induire en erreur les consommateurs ou les éventuels représentants des ventes. Les opérations pyramidales sont illégales et les entreprises qui exploitent des pyramides ne sont pas admises comme membres de l'AVD.

Le code de déontologie de l'AVD est appliqué par un gestionnaire indépendant qui n'est aucunement affilié à l'une ou l'autre des entreprises membres. Le gestionnaire du code fera en sorte de résoudre toute plainte à la satisfaction de toutes les parties. Il a le pouvoir de décider des recours à prendre. Toutes les entreprises membres ont consenti à respecter les décisions du gestionnaire du code.

Nous vous encourageons à vous familiariser avec les codes de déontologie de l'AVD aux États-Unis et au Canada en consultant leurs sites Web respectifs :

Association de ventes directes du Canada : [http://dsa.ca/dslc\\_downloads\\_cat/code-of-ethics-fr/?lang=fr](http://dsa.ca/dslc_downloads_cat/code-of-ethics-fr/?lang=fr)

Direct Selling Association des États-Unis : [www.dsa.org/ethics/](http://www.dsa.org/ethics/)

## 15. Définitions

<b>Client</b>	Une personne qui achète des produits, mais qui ne participe pas à l'occasion d'affaires Immunotec.
<b>Entente</b>	L'inscription et contrat du consultant indépendant requis pour devenir un Consultant indépendant Immunotec.
<b>Entreprise</b>	<b>Pour les consultants au Canada :</b> Immunotec Inc., ses filiales et sociétés affiliées. <b>Pour les consultants aux États-Unis :</b> Immunotec Research Inc., ses filiales et sociétés affiliées. <b>Pour les consultants au Mexique :</b> Immunotec México, S.A. de C.V., ses filiales et sociétés affiliées. <b>Pour les consultants en République dominicaine :</b> Immunotec República Dominicana S.R.L., ses filiales et sociétés affiliées. <b>Pour les consultants au Royaume-Uni et en Irlande :</b> Immunotec International Healthcare Products Limited, ses filiales et sociétés affiliées.
<b>Lignée en amont</b>	Il peut s'agir de votre parrain ou de la personne sous laquelle votre parrain vous a placé dans son équipe.
<b>Lignée en aval</b>	Tous les consultants indépendants et les clients qui sont placés en dessous de vous dans votre organisation.
<b>Livraison automatique</b>	Un programme facultatif de commande mensuelle avec livraison automatique à l'intention des consultants indépendants et des clients.
<b>Livraison automatique aux clients</b>	Un programme facultatif de commande mensuelle avec livraison automatique à l'intention des clients.
<b>Niveau qualifié</b>	Le niveau que vous occupez dans le cadre du plan de rémunération et qui est déterminé par votre volume de ventes et par le nombre de personnes que vous avez recrutées au sein de votre équipe ainsi que du nombre de personnes que ces dernières ont recrutées.
<b>Numéro d'identification du consultant (N.I.C.)</b>	Le numéro qui vous est affecté aux fins d'identification et de commande.
<b>Parrain</b>	La personne qui vous a présenté Immunotec. Vous êtes le parrain des personnes qui se joignent à Immunotec à votre invitation.
<b>Parrainage croisé</b>	Le recrutement réel ou la tentative de recrutement d'une personne ou d'une entité qui a déjà une Entente de client ou de consultant en dossier avec Immunotec, ou d'une personne qui a eu une telle Entente au cours des douze (12) derniers mois civils et qui fait partie d'une lignée de parrainage différente.
<b>Pays d'exploitation</b>	Pays dans lesquels Immunotec et/ou ses filiales et sociétés affiliées sont autorisées à faire des affaires et dans lesquels les consultants indépendants sont autorisés à vendre des produits Immunotec et à recruter des consultants indépendants et des clients.
<b>Plan de rémunération</b>	La structure de niveaux, de points et de bonis dans le cadre de laquelle le consultant indépendant exploite son entreprise Immunotec et est rémunéré.
<b>Produits en bon état de vente</b>	Les produits sont considérés comme étant en bon état de vente s'ils n'ont pas été ouverts et que leur date de péremption n'est pas expirée.

## 16. Coordonnées importantes

Si vous avez des questions au sujet du Guide d'affaires, veuillez contacter un membre de l'équipe du service à la clientèle d'Immunotec qui se fera un plaisir de vous aider.

### **Canada et États-Unis**

Téléphone : 1-888-917-7779

Télécopieur : 1-877-424-5050 (sans frais)

Télécopieur : 450-424-9993 (locale)

Courriel : [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **Mexique**

Téléphone : 01-800-110-2020 ou 52-55-5255-6900 (bureau au Mexique)

Télécopieur : 01-800-110-7070

Courriel : [infomx@immunotec.com](mailto:infomx@immunotec.com)

Téléphone : 1-800-514-0091 (bureau au Canada)

Télécopieur : 1-800-514-0119

Courriel : [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **République Dominicaine**

Téléphone : 1-800-203-9596

Courriel : [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **Puerto Rico**

Téléphone : 1-866-969-7801

Télécopieur : 1-866-966-7802

Courriel : [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **Royaume-Uni**

Téléphone : 0-808-101-7330

Télécopieur : 0-808-101-7331

Courriel : [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)

### **Irlande**

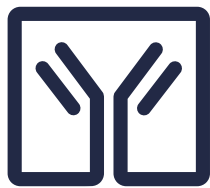
Téléphone : 1-800-947-418

Télécopieur : 1-800-760-178

Courriel : [info@immunotec.com](mailto:info@immunotec.com)







**Immunotec**<sup>®</sup>  
la science pour vivre mieux

Publié en septembre 2016 © 2016 Immunotec Inc. Tous droits réservés.