

ENAGIC



Enagic[®]
CANADA 

Policies and Procedures

For Enagic Canada Independent Distributors

March 2022

This document supersedes all previous editions

MOST RECENT HIGHLIGHTS

Change to Maximum Number of Distributorships

33. Individual Distributorship

An individual can have up to **six (6)** distributorships in the Company. He/she may not own any other distributorship, either individually or jointly, nor may he/she participate as a partner, owner, stockholder, trustee, director, or association member, outside his/her sponsorship. An individual will provide the Company with a NSM (The Network Sellers Method) Form with Social Insurance Number (SIN).

34. Entity Distributorship

An entity (corporate) owner can have up to **six (6)** distributorships in the Company, as long as they are within the same distributorship.

(a) Proprietorship: A copy of fictitious name filing must be submitted, plus a NSM form.

(b) Corporation: Copies of articles of incorporation with state seal and notarization, list of officers, a copy of Registration (GST Number) and a NSM Form are required, including the page with state seals and notarization. These articles will show who the principals are and prove validation of GST Number/Business Number, plus a NSM form.

Table of Contents

1. The Company, Policies & Procedures, Distributor Handbook.
2. Distributor Qualifications.
3. Transaction Submission Integrity.
4. Business Conduct.
5. Providing Sponsor Support.
6. Taxes and Regulations.
7. Advertising Correct Information.
8. Trademarks, Trade Names, Advertising.
9. Internet and Website Policy.
10. Prohibition of Sales on Unauthorized Internet Sites.
11. No Spam Policy.
12. Retail Establishments.
13. Prohibition on Affiliation with Other Water Treatment Marketing Companies.
14. Prohibition of Sales of Kangen Water®.
15. Trade Shows.
16. Assigned Territory.
17. International Sales.
18. Change of Business Name.
19. Cancellation of Distributorship.
20. Change to Product or Service Prices.
21. Cooling Off.
22. Company's Signature Products.
23. Prohibition on Raiding and Cross-Solicitation of Products or Other MLM and/or Business Opportunities.
24. Purchases for Inventory of Mandatory Sales Aids.
25. Vendor Confidentiality.
26. Commission Recuperation.
27. Downline Information Confidentiality.
28. Privacy Policy.
29. Change in Status.
30. Sale or Transfer.
31. Rights of the Company.
32. Non-Individual Ownership.
33. Individual Distributorship.
34. Entity Distributorship.
35. Entity Guarantee for Owners.
36. Members of Same Household; Responsibility.
37. Foreign Distributorships
38. Awards and Incentives vs. Commissions – Group Financial Support
39. Commission, 6A Educational Allowance and/or Incentive for Inactive Distributors (D1, D0, FA0).
40. Kangen UKON Distributorships
41. Default in Payment.
42. Disciplinary Actions.
43. Right to Terminate.
44. Termination.
45. Sponsorship.
46. Transfer of Sponsorship.
47. Income Claims.
48. Representation of Status.
49. Judgment and Tax Lien.

- 50.Subpoenas Duces Tecum (Demands for Records).
- 51.Request for Records.
- 52.Business Cards and Stationery.
- 53.Telephone Solicitation.
- 54.Press Inquiries.
- 55.Endorsement.
- 56.Indemnification and Hold Harmless.
- 57.Waiver.
- 58.Governing Law.
- 59.Partial Validity.
- 60.Arbitration

Policies & Procedures for Enagic Canada Independent Distributors

1. The Company, Policies & Procedures, Distributor Handbook

Enagic Canada Corp., herein after the “Company,” is a direct selling company marketing health products and other consumer products and services to the consumer through independent distributors. The policies and procedures herein are applicable to all independent distributors of the Company. Further, the published Enagic Distributor Handbook, as amended and published from time to time, is incorporated as a part of these policies and procedures, and the Enagic Distributor Agreement.

2. Distributor Qualifications

An independent Distributor is one who has completed a Company application and distributor agreement and has been accepted by the Company as an independent distributor. All independent distributors must be of legal age in the state in which they reside. The Company reserves the right to accept or reject anyone as an independent distributor.

Unless waived in writing by the Company upon application, the Company will consider a married couple as a single independent distributor. Husbands and wives may sponsor each other directly but may not be sponsored in different lines. If the Company finds that a spouse was sponsored in a different line by any reason, the Company reserves the right to change the status of the spouse from an independent distributor into a user or transfer the distributorship to his or her upline.

Independent distributors are independent marketing representatives of the Company and are not to be considered purchasers of a franchise or a distributorship. The agreement between the Company and its independent distributors does not create an employer/employee relationship, agency, partnership, or joint venture. Independent distributors are independent contractors; they are free to enter into separate agreements with other independent distributors involving the conduct of their distributorships, subject only to the distributor agreement, policies and procedures and distributor handbook. Each independent distributor shall hold harmless the Company from any claims, damages or liabilities arising out of his/her business practices. Independent distributors have no authority to bind the Company to any obligation. Each independent distributor is encouraged to set up his/her own hours and to determine his/her own method of sale, so long as he/she complies with the policies and procedures of the Company. The company’s program is built upon retail sales to the ultimate consumer. The company also recognizes that independent distributors may wish to purchase products or services in reasonable amounts for their own personal or family use. For this reason, a retail sale for bonus purposes shall include sales to non-participants, as well as sales to independent distributors for personal or family use which are not made for purposes of qualification or advancement. It is company policy, however, to strictly prohibit the purchase of product or large quantities of inventory in unreasonable amounts solely for the purpose of qualifying for bonuses or advancement in the marketing program. Independent distributors may not inventory load nor encourage others in the program to load up on inventory. Independent distributors must fulfill published personal and downline retail sales requirements, including requisite retail sales to non-participants, as well as supervisory responsibilities, to qualify for bonuses, overrides or advancements.

3. Transaction Submission Integrity

It is essential to the success of the Company, its independent distributors and customers that submissions of transactions to the Company maintain integrity of communication. It is to be expected that all transactions submissions to the Company, including, but not limited to, distributor applications, distributor communication, distributor financial transactions and consumer transactions, be submitted by the individual or entity involved in the transaction. Third party submission of any and all transactions submissions is prohibited. An independent distributor should not communicate any transactions submissions on behalf of another independent distributor, independent distributor applicant or customer. An independent distributor may not use his or her credit card or bank account on behalf of another individual or independent distributor, except as

allowed for as an alternate payer. This rule is applicable to any and all forms of transactions submissions, including, but not limited to, online, telephone, fax, email, etc.

All Enagic Credit System (ECS) financed machines must be shipped to the buyer's home address. Alternate shipping will no longer be accepted. For pickup of ECS financed machines, there will be an ID check. ECS machines must be picked up by the buyer or an existing independent distributor.

4. Business Conduct

In the conduct of business, the independent distributor shall safeguard and promote the reputation of the products and services of the Company and shall refrain from all conduct which might be harmful to such reputation of the Company or to the marketing of such products and services or inconsistent with the public interest, and shall avoid all discourteous, deceptive, misleading, unethical or immoral conduct or practices. An independent distributor shall not interfere with, harass or undermine other independent distributors and, always, shall respect the privacy of other independent distributors. An independent distributor must not disparage the Company, other independent distributors, Company products and/or services, the marketing and compensation plans, or Company employees. Violation of the above is grounds for termination.

5. Providing Sponsor Support

Any independent distributor, who sponsors other independent distributors, must fulfill the obligation of performing a bona fide supervisory, distributing and selling function in the sale and/ or delivery of product to the ultimate consumer and in the training of those sponsored. Independent distributors must have ongoing contact, communication and management supervision with their sales organization. Examples of such supervision may include, but are not limited to written correspondence, personal meetings, telephone contact, voice mail, electronic mail, training sessions, accompanying individuals to company training, etc. Independent distributors should be able to provide documentation to the Company of their ongoing fulfillment of sponsor responsibilities.

6. Taxes and Regulation

All independent distributors are personally responsible for paying local, state and federal taxes due on earnings from commissions or any other earnings generated as a seller of Company products and services. The Company does not perform any withholding nor is the firm responsible for unpaid taxes on behalf of independent distributors.

All independent distributors will comply with all state and federal laws and regulations governing the sale of Company products or services.

7. Advertising Correct Information

Independent distributors shall not advertise, make statements or representations about Company products and services and/or marketing plans except as specifically approved, in writing, by the Company, such as its policies and procedures and/or any other official printed literature and publications. Independent distributors agree to make no false or fraudulent representations about the Company, the products, the Company compensation plan, or income potentials.

Independent distributors do not buy Enagic water treatment systems for resale. The independent distributor acts as an order taker to retail customers, or orders an Enagic water treatment system for personal use in the capacity as a customer who is also an independent distributor. All Enagic water treatment systems are sold at Enagic specified prices. Independent distributor may not advertise for sale or sell an Enagic water treatment system that deviates from Enagic pricing or offer to provide a customer with a rebate or other consideration to facilitate a lower customer price for an Enagic water treatment system.

8. Trademarks, Trade Names, Advertising

a. The name of the Company and other names as may be adopted by the Company are proprietary trade

names and trademarks of the Company. As such, these marks are of great value to the Company and are supplied to independent distributors for use only in an expressly authorized manner. Independent distributors agree not to advertise Company products or services in any way other than the advertising or promotional materials made available to independent distributors by the Company. Independent distributors agree not to use any written, printed, recorded or any other material in advertising, promoting or describing the products or services or the Company marketing program, or in any other manner, any material which has not been copy- righted and supplied by the Company, unless such material has been submitted to the Company and approved in writing by the Company before being disseminated, published or displayed.

b. The independent distributor, as an independent contractor, is fully responsible for all of his/her verbal and written statements made regarding the products, services and/or marketing programs which are not expressly contained in writing in the current distributor agreement, advertising or promotional materials supplied directly by the Company. The independent distributor agrees to indemnify the Company and hold it harmless from any and all liability including judgments, civil penalties, refunds, attorney fees, court costs, lost business or claims incurred by the Company as a result of independent distributor's unauthorized representations.

c. The Company does not permit the use of its copyrights, designs, logos, trade names, trademarks, etc. without its prior written permission. Independent distributors may not use the Company logo in marketing or sales materials. Independent Distributors may only use the Distributor Logo specifically developed to demonstrate their status as an official "Enagic Independent Distributor". The Distributor Logo can be downloaded in the Distributor section of the Company website and may only be used by the Independent Distributor in their Distributorship. Trademarked terms such as Kangen Water® and Change Your Water... Change Your Life®, should be appropriately annotated. In addition to general prohibitions on use of the Company trademarks or logos, the Company specifically prohibits the use of Company trademarks or logos in conjunction with the sale of any other non-Company products.

d. All Company materials, whether printed, on film, produced by sound recording, or on the internet, are copyrighted and may not be reproduced in whole or in part by independent distributors or any other person except as authorized by the Company. Permission to reproduce any materials will be considered only in extreme circumstances. Therefore, an independent distributor should not anticipate that approval will be granted.

e. An independent distributor may not produce, use or distribute any information relative to the contents, characteristics or properties of Company product or service which has not been provided directly by the Company. This prohibition includes but is not limited to print, audio or video media.

f. An independent distributor may not produce, sell or distribute literature, films or sound recordings which are deceptively similar in nature to those produced, published and provided by the Company. Nor may an independent distributor purchase, sell or distribute non-Company materials which imply or suggest that said materials originate from the Company.

g. Any display ads or institutional or trademark advertising copy, other than covered in the foregoing rules, must be submitted to the Company and approved in writing prior to publication.

h. All advertising, direct mailing, and display including promotional products such as DVDs, CDs, Brochures, Flyers, etc. must be approved in writing before being disseminated, published or displayed. Advertising on radio, TV, newspaper, magazine, and website except independent distributor's own Enagic Web System ("EWS") website is strictly prohibited.

i. No claims as to the therapeutic or curative properties about the products may be made. In particular, no independent distributor may make any claim that the Company products are intended to diagnose, treat, cure or prevent any disease. Such statements can be perceived as medical claims. Not only is this against Company policy, but it is also against the laws governed by the United States Food and Drug Administration, and the United States Federal Trade Commission. Pursuant to the policy of prohibition of medical, curative or treatment claims, the Company enumerates specific implementation of these policies which shall include, but are not limited to:

- i. Independent distributors are prohibited from making medical, curative or treatment claims, whether expressed or implied;
- ii. Independent distributors are prohibited from using in all of their marketing materials and

promotion any descriptions that are regarded as health or medical claims stating that Kangen Water® may alleviate, cure, diagnose, prevent, relieve, or treat any medical condition, disease, ailment or malady.

iii. Any violation of these guidelines will constitute grounds for disciplinary action, commission suspension and/or termination of distributor status.

j. Sales of Marketing Materials and Trademark License Agreement: All independent distributors who plan to sell any additional products, including health and beauty related products, other than electrolysis water generator devices must receive prior approval from the Compliance Department of the Company. Each approved item must be specified on the contract called Enagic License Agreement. All independent distributors who have signed the contract must pay a 10% royalty fee based on the total monthly gross sales to the Company. Productions and sales of any marketing materials including DVDs recorded at any seminars without prior authorization from the Company are strictly prohibited in any circumstances. Distributors who violate this article are subject to suspension and/or termination without warning.

9. Internet and Website Policy

Independent distributors are prohibited from creating any independently-designed website relating to the Enagic business or using any non-EWS current websites. Independent distributors are allowed to advertise on the internet through an approved EWS site (www.enagicwebsystem.com). All independent distributors are eligible to create a free EWS site for their Distributor- ship. Additional features and options are available for upgrade on the EWS registration site. This Company program allows independent distributors to choose from among Company home page designs that can be personalized with the independent distributor's message and his/her contact information. These websites link directly to the Company website giving the independent distributor a professional and Company-approved presence on the internet. Only these approved websites may be used by independent distributors. No independent distributor may independently design a website that uses the names, logos, product or service descriptions of the Company, nor may an independent distributor use "blind" ads on the internet making product or income claims which are ultimately associated with Company products, services or the Company's compensation plan. Independent Distributors using Company names, logos, trademarks, etc. on the internet or any other advertising medium, except as permitted by these policies and procedures shall be subject to immediate discipline, including termination of distributor status.

10. Prohibition of Sales on Unauthorized Internet Sites

An independent distributor is prohibited from selling or promoting Company products on internet shopping sites, internet auction sites, and internet classified listings including, but not limited to eBay, Amazon, Alibaba, and Craigslist. Any violation of this article will constitute grounds for commission suspension and/or termination of distributor status.

All Warranties on Company products are limited and non-transferable. The Company disclaims all statutory and implied warranties to the extent permitted by law. Warranty benefits shall extend only to the original purchaser unless express written permission has been provided by the Company. The product warranty is limited to the express terms of the Consumer Limited Warranty and the Extended Consumer Limited Warranty.

11. No Spam Policy

It is specific Company policy to prohibit unsolicited email (spamming) or information by facsimile relating to the Company's opportunity and products and services. The Company has a zero-tolerance policy of spamming practices. Independent distributors who violate the Company's "no spam policy" are subject to termination, suspension or disciplinary action.

12. Retail Establishments

Company products or services may only be displayed and sold in retail establishments where the nature of the business is to make appointments with customers (such as salons, doctor's

offices, and health clubs where appointments are made for personal training or classes are scheduled). The sale of such products or services within such retail facilities must be conducted by an independent distributor and must be preceded by a discussion where the independent distributor introduces the prospective client to the products or services and opportunity just as they would if they had met outside of the retail facility. Company produced literature, banners, or signage only may be displayed on a shelf, counter, or wall and must be displayed by itself. Products or services may not be sold from a shelf or taken from a display for purchase by a customer. Company products or services may not be sold in any retail establishment, even by appointment, if competitive products or services are sold in the establishment. From time to time, the Company may announce policies and rules that expand or contract restrictions on sales in retail establishments.

13. Prohibition on Affiliation with Other Water Treatment Marketing Companies

(a) It would undermine the basic distributor relationship if independent distributors marketed competing water treatment, water filtration or alkaline water conversion products. Therefore, so long as an independent distributor desires to maintain distributor status, he or she may not sell or market any water treatment, water filtration or alkaline water conversion products that are like the products sold by the Company.

(b) 6A2-3 bonus is available only to independent distributors who are exclusive to the Company in direct selling/MLM business.

14. Prohibition of Sales of Kangen Water®

Sales of Kangen Water® or any other water produced from an Enagic® machine, directly or indirectly, is strictly prohibited. This prohibition includes all sales of Kangen Water® in which a person receives water, bottled or otherwise, from an Enagic® machine. No “donation”, “membership fee”, or other sum(s) may be collected for the distribution of Kangen Water®. Charging customers due to the use of electricity or the general usage of the machine is also prohibited. These are business expenses and should be paid by the independent distributor. Any violation of this article will constitute grounds for termination of distributor status.

Providing free Kangen Water® in bottled form to a prospective buyer is authorized. However, any labeling on the bottle or attached to the bottle, is strictly prohibited, as it may create confusion that the sample water is “bottled” or “for resale” (rather than a mere sampling provided person to person at no charge) in violation of state or local regulations regarding the “bottling” and/or sale of “bottled water”.

15. Trade Shows

With written authorization from the Company, Company products or services and opportunity may be displayed at trade shows by independent distributors. Request for participation in trade shows must be received in writing by the Company at least two weeks prior to the show. Written authorization from the Company must be received before participating in the trade show. Unless written authorization is secured from the Company, Company products or services and opportunity are the only products or services and/or opportunity that may be offered in the trade show booth. Only Company produced marketing materials may be displayed or distributed. No independent distributor may sell or promote the Company products or services or business opportunity at flea markets, swap meets, or garage sales.

16. Assigned Territory

Independent distributors are not assigned exclusive territories for marketing purposes, nor shall any independent distributors imply or state that he/she does have an exclusive territory. There are no geographic limitations on sponsoring independent distributors or selling product within Canada or its possessions or territories and any approved countries in which the Company is registered to do business.

17. International Sales

No independent distributor may export or sell directly or indirectly to others who export the Company's

products, literature, sales aids or promotional material relating to the Company, its products or services or the Company's program from Canada or its possessions or territories to any other country. Independent distributors who choose to sponsor internationally may do so only in countries in which the Company or its parent company has registered to operate its business and must comply fully with the Rules of Operation of a Company distributorship in that country. Any violation of this rule constitutes a material breach of this contract and is grounds for immediate termination of the distributorship.

18. Change of Business Name

The Company reserves the right to approve or disapprove independent distributor's change of business names, formation of partnership, corporations, and trusts for tax, estate planning, and limited liability purposes. If the Company approves such a change, the organization's name and the names of the principals of the organization must appear on the distributor application agreement along with a social insurance number or federal identification number. It is prohibited to make change to attempt to circumvent or violate Company rules on raiding, solicitation, targeting, cross- sponsoring or interference.

19. Cancellation of Distributorship

The distributor agreement may be canceled at any time and for any reason by the independent distributor. All cancellations are accepted and effective as of the date the Company was notified in writing. As of the effective cancellation date, the independent distributor loses all privileges of leadership and downline organization, and is no longer eligible for any commissions, bonuses or prizes. He/she cannot advertise, sell or promote the Company products or purchase product from the Company.

The Company will consider an application to reinstate a "resigned independent distributor" one year after the Resignation Date. As part of the application, the former independent distributor must pledge to adhere to the existing requirements of the Distributor Agreement and Policies and Procedures. The Company reserves the right to accept or reject, at its sole discretion, such application for reinstatement. The Company shall also have the discretion to reinstate the former independent distributor at his/her former position or at a lesser placement as a condition to reinstatement.

20. Change to Product or Service Prices

The Company shall be entitled to change product or service prices at any time and without notice, and to make changes in the statement of Policy and Procedures.

21. Cooling Off

Notwithstanding the Company's longer retail customer guarantee policy, all retail sales must comply with the FTC Three-Day Cooling Off Rule which requires statutory language and notice of cancellation on the retail sales receipt. The three-day right of cancellation must be orally explained to the customer and the customer must receive a copy of the notice of cancellation form.

22. Company's Signature Products

The signature product of the Company is one which involves water treatment relating to purification and adjustment of alkaline content. This signature product is fundamental to the branding and image of the Company. Therefore, although independent distributors are free to sell, within the guidelines of the Company's policies, products of third party vendors, an independent distributor shall not, during the term of the distributorship, sell products which involve the Company's signature products, namely, products that involve water treatment relating to purification and adjustment of alkaline content. Violation of this provision may result in termination of the distributorship.

23. Prohibition on Raiding and Cross-Solicitation of Products or Other MLM and/or Business Opportunities

The Company takes seriously its responsibility to protect the livelihood of its sales forces and the hard work invested to build a sales organization. Raiding and solicitation actions in which independent distributors seek

to raid and solicit other independent distributors in the sales organization to non-Company products and services and to other MLM/business opportunities, severely undermines the marketing program of the Company, interferes with the relationship between the Company and its sales force and destroys the livelihood of other independent distributors who have worked hard to build their own business, the business of their sales and benefits they have earned by helping to build a sales organization. Therefore, independent distributors shall not directly or indirectly sell to, nor solicit from, other independent distributors for or to any non-Company products or services, or in any way promote to other independent distributors business opportunities in marketing programs of other MLM or business opportunity companies at any time. The independent distributor shall not engage in any recruiting or promotion activity that targets other independent distributors for opportunities or products of other direct selling companies or business opportunities, either directly or indirectly, by themselves or in conjunction with others, nor shall an independent distributor participate, directly or indirectly, in interference, raiding or solicitation activity of independent distributors for other direct selling companies or business opportunities. Unless approved in writing by the Company, this prohibition includes sales or solicitation of non-Company products or services at meetings organized for Company sales, promotion, training recruitment, demonstration, etc. This prohibition on targeting, interference, soliciting and raiding shall be in effect during the term of the distributor agreement and for a period of three (3) years after the termination of the distributor agreement. For the term of this agreement and for three (3) years after termination hereof, an independent distributor shall not, directly or indirectly, recruit any independent distributors to join other direct sales or network marketing companies nor solicit, directly or indirectly, independent distributors to purchase services or products, or in any other way interfere with the contractual relationships between Company and its independent distributors.

Because of the unique nature and signature characteristic and association with the field of water treatment with the Company, and because of the inherent confusion and conflict that may occur, independent distributors may not engage in the representation or sale of water treatment systems offered by any other company.

24. Purchases for Inventory of Mandatory Sales Aids

If the independent distributor has purchased products for inventory purposes or mandatory sales aids while the distributor agreement was in effect, all products in a resalable condition then in possession of the independent distributor, which have been purchased within 90 days of cancellation, shall be repurchased. The repurchase shall be at a price of not less than ninety percent (90%) of the original net cost to the participant returning such goods, considering any sales made by or through such participant prior to notification to the Company of the election to cancel. In addition, the Company will honor statutory mandated buyback requirements of every jurisdiction.

25. Vendor Confidentiality

The Company's business relationship with its vendors, manufacturers and suppliers is confidential. An independent distributor shall not contact directly or indirectly or speak to or communicate with any representative of any supplier or manufacturers of the Company except at a company sponsored event at which the representative is present at the request of the Company. Violation of this regulation may result in termination and possible claims for damages if the vendor/manufacturer's association is compromised by the distributor contact.

26. Commission Recuperation

The Company shall be entitled to repayment of any commission previously paid on a sale of product/service if the product/service purchase is cancelled, reversed (e.g. collections activity results in legal or further action), or a refund paid for a terminated purchase. The Company shall recover the commission by adjustment on the distributor's next check payment. If no commission is available for adjustment, the independent distributor who has received the commission shall repay the commission paid on the "reversed sale" within 30 days of the Company's notice to repay.

All accounts with balances that have been unpaid for three (3) months or more will be transferred to the Collections Department. Any associated commissions for sales to these accounts will be reduced to 50% of the stated commission rate. Additional costs associated with further collections activity (such as legal costs) may be deducted from any eligible commission.

27. Downline Information Confidentiality

On a periodic basis, the Company will supply data processing information and reports to the independent distributor, which will provide information concerning the independent distributor's downline sales organization, product purchases and product mix. The independent distributor agrees that such information is proprietary and confidential to the Company and is transmitted to the independent distributor in confidence. The independent distributor agrees that he or she will not disclose such information to any third party directly or indirectly, nor use the information to compete with the Company directly or indirectly during or after the term of the distributor agreement. The independent distributor and the Company agree that, but for this agreement of confidentiality and nondisclosure, the Company would not provide the above confidential information to the independent distributor.

28. Privacy Policy

The Company collects information from independent distributors during the application procedure and from time to time as required for internal purposes such as compliance with state and federal laws and regulations. The Company also collects information through the use of "cookies" when on-line transactions are conducted through the Company's website. The information collected may be used for, among other things, personalizing the independent distributor's experience, improving the Company's website and service, processing transactions, sending periodic correspondence and administering marketing initiatives. The Company implements a variety of security measures to maintain the safety of the information collected.

The Company does not sell or trade the information collected. The Company only shares information as permitted or required by law and with third-party vendors (eg. merchant card processing company) for our everyday business purposes such as merchant card processing companies. Outside of these parameters, the Company will only share your information with your permission.

29. Change in Status

1. Marriage: Two independent distributors who marry after having established their own individual distributorships may continue to operate their existing distributorships.
2. Divorce: Should a married couple registered under a common distributorship divorce; they agree to notify the Company as to who will assume responsibility for the distributorship in one of the following manners:
 - a. Written notarized agreement signed by both parties indicating who will retain the distributorship.
 - b. A court order delineating who receives custody over the distributorship
 - c. Both parties may choose to retain their joint distributorship and operate it as a partnership.
 - d. The divorced independent distributors may apply for a new distributorship without having to wait the required three (3) month period.
3. Death: Upon the death of an independent distributor, the rights and responsibilities of the distributorship may be passed on to the rightful, legally-documented heir if that person has filled out a new distributor application, together with a copy of death certificate.
4. Disability: Should an independent distributor become disabled to the extent that he/she can no longer fulfill the required duties of an independent distributor, such independent distributor's legal representative or conservator shall:
 - a. Contact the Company within thirty (30) days of the disability and advise the Company of the

independent distributor's status and the plans for future management or cancellation of the distributorship.

- b. Provide a notarized or court-confirmed copy of appointment as legal representative or conservator.
- c. Provide a notarized or court-confirmed copy of document establishing right to administer the Company business.

d. Should the legal representative or conservator plan to continue the business of the distributorship, then he/she shall fill out a new distributor application, return policy and NSM, and receive the required training consistent with the disabled independent distributor's level at the time of disability. These requirements shall be satisfied within a deadline of six months.

30. Sale or Transfer

Products sold to third parties do not qualify those third parties as independent distributors; all those who wish to become independent distributors must go through the normal application procedure. Independent distributors agree to inform all third parties of the facts above and further agree not to promise any possibility of transferring distributorship.

A distributorship may never be purchased or sold.

An independent distributor may not assign or otherwise transfer his or her distributorship, marketing position or other distributor rights to anyone who is not an immediate family member, and must obtain written approval by the Company before doing so. This paragraph is also applicable to transfer of any interest in an entity that owns a distributorship, including but not limited to a corporation, partnership, trust or other non-individual entity. The potential transferee must be immediate family only. The distributorship must be offered in writing to the immediate family member and the prospective transfer agreement must be submitted to the Company for review in order to secure written approval, which will be at the sole discretion of the Company. An independent distributor who transfers his or her distributorship will not be eligible to requalify as an independent distributor for a period of at least three (3) months after the sale. The Company reserves the right to request further documentation to prove the familial relationship of the transferor/transferee. The Company's decision regarding rejection or approval of the proposed transfer of a distributorship is final.

An independent distributor may not add a co-applicant to their distributorship and thereafter, remove their name from the distributorship, as an effort to circumvent the Company's sale, assignment, delegation or merger procedures. The primary independent distributor must wait twelve (12) months after adding a co-applicant to the distributorship before they can remove their name from the distributorship. It is prohibited to use a sale or transfer to attempt to circumvent Company policy on raiding, soliciting, cross-sponsoring or interference.

For the term of three (3) years after sale or transfer, an independent distributor agrees that he/she shall not, directly or indirectly, disrupt, damage, impair or interfere with the business of the Company, whether by way of interfering with, or raiding its employees or distributors, disrupting its relationship with customers, agents, representatives, distributors, suppliers, vendors or manufacturers or otherwise. "Disrupting" or "interfering" shall include, but not be limited to, direct or indirect solicitation or recruitment for other direct selling business opportunities or products or services of other direct selling companies. An independent distributor seeking to sell or transfer his/her distributorship must acknowledge and agree to this provision prior to the finalization of the sale or transfer of their distributorship.

31. Rights of the Company

The Company expressly reserves the right to alter or amend prices, Rules and Regulations, Policies and Procedures, product availability and the compensation plan. Upon notification, in writing, such amendments are automatically incorporated as part of the agreement between the Company and distributor. Company communication of changes may include, but shall not be limited to mail, email, fax, posting on the Company website, publication in company newsletters or magazines, etc.

(a) Enagic reserves the right to make all final decisions as to the interpretation of the articles stated in these Policies and Procedures. The final company decision based on the interpretation of the articles stated in the Policies and Procedures is effective immediately. All independent distributors are obligated to follow the company's decision as to the interpretation of the articles of these Policies and Procedures.

32. Non-Individual Ownership

A partnership or corporation may be an independent distributor. However, no individual may participate in more than three (3) independent distributorships in any form without express written permission from the Company. Only in the most extreme and extraordinary circumstances will this be considered.

(a) A distributorship may change status under the same sponsor from individual to partnership or corporation or from partnership to corporation with proper and complete documentation.

(b) To form a new distributorship as a partnership or corporation or to change status to one of these forms of business, an independent distributor must request a change request form from the corporate headquarters office. This form must be submitted detailing all partners, stockholders, officers or directors in the partnership or corporation. The partner or officer who submits the form must be authorized to enter into binding contracts on behalf of the partnership or corporation. In addition, by submitting the partnership/corporation form, said individual certifies that no person with an interest in the business has had an interest in a distributorship within three (3) months of the submission of the form (unless it is the continuation of an existing distributorship that is changing its form of doing business).

An individual can have up to three (3) distributorships in the Company. He/she may not own any other distributorship, either individually or jointly, nor may he/she participate as a partner, owner, stockholder, trustee, director, or association member, outside his/her sponsorship. An individual shall provide the Company with an NSM Form with Social Insurance Number.

33. Individual Distributorship

An individual can have up to **six (6)** distributorships in the Company. He/she may not own any other distributorship, either individually or jointly, nor may he/she participate as a partner, owner, stockholder, trustee, director, or association member, outside his/her sponsorship. An individual will provide the Company with a NSM (The Network Sellers Method) Form with Social Insurance Number (SIN).

34. Entity Distributorship

An entity (corporate) owner can have up to **six (6)** distributorships in the Company, as long as they are within the same distributorship.

(a) Proprietorship: A copy of fictitious name filing must be submitted, plus a NSM form.

(b) Corporation: Copies of articles of incorporation with state seal and notarization, list of officers, a copy of Registration (GST Number) and a NSM Form are required, including the page with state seals and notarization. These articles will show who the principals are and prove validation of GST Number/Business Number, plus a NSM form.

(c) Trust: An affidavit of trust with the notarized copy of the power of attorney is necessary. If GST Number is to be used and is not noted in the affidavit, a CRA acceptance will be required, plus a NSM form.

(d) Partnership: To register as a partner, complete the partnership portion of the Entity Information form, along with all signatures that apply, plus a NSM form.

35. Entity Guarantee for Owners

Although the Company has offered independent distributors the opportunity to conduct their distributorship as a corporate, LLC, trust or partnership entity, those entities are under the control of its owners and principals, the actions of individual owners or beneficiaries as they may affect Company's business. Therefore, it is agreed that the actions of individual owners or beneficiaries as they may affect the Company and the

distributorship are also critical to the Company's business. Therefore it is agreed that actions of the ownership entity's shareholders, officers, directors, trustees, beneficiaries, agents, employees or other related or interested parties and the actions of such parties, which are in contrast to Company's policies shall be attributable to the corporate, LLC, trust or partnership entity. Beneficiaries, agents, employees or other related parties shall terminate ownership interests in the distributorship, any breaching actions by such parties that continue to have a beneficial financial interest, directly or indirectly, in the distributorship shall be attributable to the distributorship.

36. Members of Same Household; Responsibility

Members of the independent distributor's household should operate together under the same distributorship unless otherwise allowed by these Policies and Procedures. Household is defined as husband, wife, and dependents. Children of legal age to contract and at least 18 years of age are not considered a part of their parent's household for the purpose of operating under the same distributorship.

The Company recognizes that members of the same household may belong to competing direct selling opportunities. Although the actions of the parties are normally in good faith, in some circumstances, there is an abuse of relationships in which the non-Company affiliated household member is engaged in recruitment, solicitation or raiding of the Company's organization. The independent distributor is in the best position to prevent raiding or cross-sponsoring activity by his/her non-Company affiliated household member, therefore the cross-recruiting activity of the non-Company affiliated household member shall be attributed to the independent distributor.

37. Foreign Distributorships

A foreign person living outside of the United States and Canada may become an independent distributor by providing Enagic with a signed W-8BEN form, in addition to completion of the Product Order Form and Distributor Application, the Return Policy, and any other documentation required by the Company. A foreign independent distributor must never sell Enagic products within the United States and Canada, and the foreign independent distributor's downline must only consist of other foreign independent distributors living and selling Enagic products outside of the United States and Canada.

A foreign independent distributor will be solely responsible for all applicable taxes, duties, and other fees associated with his/her distributorship. The foreign distributorship is subject to all applicable laws and regulations of his/her country of residence. The Company is not responsible for any failure by the foreign distributor to abide by the laws of his/her country of residence or another controlling jurisdiction. While the Company does attempt to provide notice whenever possible, it may not always be possible to do so. Change in Company Policy or other actions such as termination may occur without notice to the independent distributor.

38. Awards and Incentives vs. Commissions – Group Financial Support (“GFS”)

When independent distributors make exceptional contributions to the Company, they become eligible for “GFS” Awards. Factors demonstrating exceptional contribution include, but are not limited to, outstanding sales efforts and remarkable sales group organization. “GFS” Awards may differ in name in order to limit the eligible group (eg. 6A 8-Level Award and 6A23 and Above New Incentive Award) but they are all awarded at the sole discretion of the Company. “GFS” Awards are not paid automatically and will differ based on the overall efforts of our independent distributors. Any independent distributor subject to an Administrative Hold and/or Disciplinary Action will be ineligible for any “GFS” Award.

39. Commission, 6A Educational Allowance and/or Incentive for Inactive Distributors (D1, D0, FA0)

If you have a direct sale within six (6) months, you are qualified to receive full commission, 6A educational allowance and/or incentive. This status is called “D1”. If you do not have a direct sale within six (6) months, but you have at least one sale within one (1) year, you are qualified to receive fifty percent (50%) of the full

commission, 6A educational allowance and/or incentive. This status is called “D0”. If you do not have a direct sale within one (1) year, you are not qualified to receive any commission, 6A educational allowance and/or incentive. This status is called “FA0”. Any distributor under FA0 status for a period of two (2) years, may re-register in a new position, without regard to their former group, which automatically acts to cancel their former Distributorship. The Company may, in its sole discretion, re-assign the cancelled Distributorship to another Distributor in good standing or take any other action as necessary to maintain proper functioning of the distributor network.

Payment of commission, 6A educational allowance and/or incentive will be made based on the independent distributor status on the date of sale. In the case of an Enagic Payment System (ECS) customer, the distributor status will be decided based on the payoff list issued on the 8th and 22nd each month. If such a day is Saturday, Sunday and/or holiday, the following business day will be applied. Payment of commission, 6A educational allowance and/or incentive will be made based on the distributor status as of the date such commission is processed.

40. Kangen UKON Distributorships

Kangen UKON Distributorships automatically entitle the account holder to an Enagic Independent Distributorship for Kangen Water® machines. All the provisions of the Enagic Global Policies and Procedures apply to Kangen UKON Distributors including, but not limited to, their independent contractor status, unless specifically designated as inapplicable.

41. Default in Payment

A distributorship will be terminated if an independent distributor defaults in payment of product purchases from the Company. In the event an independent distributor purchases product, either in the capacity as a User or an independent distributor, and subsequently defaults on payment, the distributorship is subject to immediate termination. The preceding rule is applicable to an independent distributor in an individual capacity that defaults, a corporate or partnership distributor where one of the principal owners’ defaults or any other default in payment where the defaulting party has an ownership interest in the distributorship.

42. Disciplinary Actions

Independent distributor’s violation of any Policies and Procedures, the distributor agreement, terms and conditions or any illegal, fraudulent, deceptive, or unethical business conduct may result, at the Company’s sole discretion, in one or more of the following disciplinary actions:

- (a) Issuance of a written warning or admonition.
- (b) Imposition of a fine, which may be imposed immediately or withheld from future commission checks.
- (c) Reassignment of all or part of an independent distributor’s organization.
- (d) Freezing of commissions for an indefinite period.
- (e) Suspension, which may result in termination or reinstatement with conditions or restrictions.
- (f) Termination of the distributorship.

43. Right to Terminate

The Company reserves the right to terminate any distributorship at any time for cause when it is determined that the independent distributor has violated the provisions of the distributor agreement, including the provisions of these policies and procedures as they may be amended or the provisions of applicable laws and standards of fair dealing. Such involuntary termination shall be made by the Company at its discretion. Upon an involuntary termination, the Company shall notify the independent distributor by mail at the latest address listed with the Company for the distributor. In the event of a termination, the terminated independent distributor agrees to immediately cease representing him/herself as an independent distributor.

44. Termination

- (a) When a decision is made to terminate a distributorship, the Company will inform the independent distributor in writing that the distributorship is terminated immediately, effective as of the date of the written notification. The termination notice will be sent by certified mail to independent distributor's address on file with the Company.
- (b) The independent distributor will have fifteen (15) days from the date of mailing of the certified letter in which to appeal the termination in writing and provide written response to the finding of violations of Company agreement, policies and/or rules. The independent distributor's appeal and/or response correspondence must be received by the Company within twenty (20) days of the Company's termination letter. If the appeal is not received within the twenty (20)-day period, the termination will be automatically deemed final.
- (c) If an independent distributor files a timely appeal of termination, the Company will review and consider the termination, consider any other appropriate action, and notify the independent distributor of its decision. The decision of the Company will be final and subject to no further review. In the event the termination is not rescinded, the termination will be effective as of the date of the Company's original termination notice. The terminated distributor may not be sponsored as an independent distributor again.
- (d) Upon termination of a distributorship, all rights cease. He/she is no longer eligible for any commission, bonuses or prizes. He/she cannot advertise, sell or promote the Company products or purchase products from the Company.

45. Sponsorship

All independent distributors have the right to sponsor others. In addition, every person has the ultimate right to choose his/her own sponsor. If two independent distributors should claim to be the sponsors of the same new independent distributor, the Company shall regard the first application received by the corporate home office as controlling.

- (a) As a general rule, it is good practice to regard the first independent distributor to meaningfully work with a prospective independent distributor as having first claim to sponsorship, but this is not necessarily controlling. Basic tenets of common sense and consideration should govern.
- (b) As a convenience to its independent distributors, the Company may provide various method of registering or informing the Company of newly sponsored independent distributors, including facsimile registration and online registration. Until such time as the Company receives an application, either as hard copy, facsimile or digital data, containing all appropriate information, as well as the signature of the proposed new distributor, the Company will only consider the incomplete facsimile or online registration in the category of "intended" registration. Thus, although the Company is attempting to create some convenience for its sponsoring distributors, it is the responsibility of the sponsoring independent distributor to cause delivery to the Company of a completed and signed distributor agreement and completed NSM form if the sponsor is to expect recognition as the official sponsoring independent distributor.
- (c) There is no "magic" involved in the Company or in any business. Those who sponsor widely but who do not help new independent distributors develop their business meet with limited success. Therefore, it is the independent distributor's responsibility to follow through and make sure the new independent distributor is properly informed and trained in the areas of the product, the compensation plan, the policies and procedures and the professional guidelines of the network marketing industry.
- (d) When soliciting a prospective independent distributor to join the Company's network program, the independent distributor must clearly explain the following:
1. Products: type, performance and quality of each product.
 2. Compensation plan
 3. Policies and Procedures.
 4. Independent distributor's rights and duties.
 5. Other important items that will affect the judgment of the prospective distributor.
- (e) Independent distributors should never provide false information in order to encourage the conclusion of a sales agreement or to prevent the buyer from canceling the agreement.

- (f) Retail sales are a requirement of the Company's network program.
- (g) Each independent distributor must identify himself or herself by name and Company ID number to the prospective buyer.
- (h) The Company offers no sales discounts or other concessions and the distributor may not offer either. Any discounts offered by distributors may be grounds for termination.

46. Transfer of Sponsorship

Transfer is rarely permitted and is actively discouraged. Maintaining the integrity of sponsorship is mandatory for the success of the overall organization.

- (a) Transfers will generally be approved in only one of two (2) circumstances:
 1. In the case of unethical sponsoring by the original sponsor. In such cases, the Company will be the final authority.
 2. Resigning from the Company entirely and waiting six (6) months to reapply under the new sponsor.
- (b) In cases of unethical sponsoring, the independent distributor may be transferred with downline intact; in all other events, the individual alone is transferred without any downline being removed from the original line of sponsorship.

47. Income Claims

No income claims, income projections nor income representation, nor showing of commission checks ("check waving") may be made to prospective independent distributors. Any false, deceptive or misleading claims regarding the opportunity or product/service are prohibited. In their enthusiasm, distributors are occasionally tempted to represent hypothetical income figures based upon the inherent power of network marketing as actual income projections. This is counter-productive, since new independent distributors may be quickly disappointed if their results are not as extensive or as rapid as a hypothetical model would suggest. The Company believes firmly that the income potential is great enough to be highly attractive without resorting to artificial and unrealistic projections.

48. Representation of Status

In all cases, any reference the independent distributor makes must clearly set forth the independent distributor's independent status. For example, if the independent distributor has a business telephone, the telephone may not be listed under the Company's name or in any other manner which does not disclose the independent contractor status of the distributor.

49. Judgment and Tax Lien

The Company will comply fully with any court order or instruction/demand by any government taxing authorities within Canada that orders, instructs or demands the withholding of an independent distributor's earnings from his/her distributorship with the Company.

50. Subpoenas Duces Tecum (Demands for Records)

Assuming proper jurisdiction, the Company will comply with all subpoenas duces tecum demanding financial compensation records of an independent distributor in his/her capacity as an independent contractor with the Company.

51. Request for Records

The Company will comply fully with all requests for records accompanied by a properly prepared and signed Authorization by the person whose records are being sought. The Company will comply fully with all requests for records by government agencies with the authority to request such records and accompanied by the requisite legal documentation.

52. Business Cards and Stationery

Any printed materials, including business cards and stationery, must be approved by the Company in advance. Criteria for approving these materials will include a judgment regarding the quality of the materials as well as properly setting forth the independent status of the independent distributor.

53. Telephone Solicitation

The use of the Company's name or copyrighted materials may not be made with automatic calling devices or "boiler room" operations either to solicit independent distributors or retail customers. The use of these methods in ways that are legal and are the equivalent of the "blind ads" alluded to above cannot be regulated by the Company. Any inquiries by the media are to be referred immediately to the Company. This policy is to assure accuracy and a consistent public image.

54. Press Inquiries

Any inquiries by the media are to be referred immediately to the Company. This policy is to assure accuracy and a consistent public image.

55. Endorsement

Federal and state regulatory agencies rarely approve or endorse direct selling programs. Therefore, independent distributors may not represent that the Company's program has been approved or endorsed by any government agency.

56. Indemnification and Hold Harmless

The independent distributor hereby indemnifies and releases the Company, its officers, directors, agents and assigns and holds harmless from and against the full amount of any and all claims, causes of action, judicial and administrative proceedings suits, charges, liabilities, losses, damages, costs and expenses, including without limitation court costs and reasonable fees and expenses of attorneys and consultants, which are or may be made, filed or assessed against Company at any time arising out of distributor's business operations and representations made by distributor in the operation of his/her business, arising from the following:

- (a) Violation and/or lack of compliance with terms of the distributor agreement, policies and procedures, rules and regulations, marketing program manual or guidelines or any other directive from the Company as to method and manner of operation of the independent distributor business.
- (b) Engaging in any conduct not authorized by the Company in the Company market program;
- (c) Any fraud, negligence or willful misconduct in the operation of the independent distributor business.
- (d) Misrepresentation or unauthorized representation regarding the Company's product or service, marketing opportunity or potential or the Company's marketing program.
- (e) Failure to adhere to any federal, state, or local law, regulation, ordinance and/or any order or rule issue by any court of appropriate jurisdiction.
- (f) Engaging in any action which exceeds the scope of authority to the distributor as granted by the Company.
- (g) Engaging in any activity over which Company has no effective control as to the actions of the distributor.

57. Waiver

The Company never gives up its right to insist on compliance with these rules or with the applicable laws governing the conduct of a business. This is true in all cases, both specifically expressed and implied, unless an officer of the Company who is authorized to bind the Company in contracts or agreements specifies in writing that the Company waives any of these provisions. In addition, any time the Company gives permission for a breach of the rules, that permission does not extend to future breaches. This provision deals with the concept

of “waiver,” and the parties agree that the Company does not waive any of its rights under any circumstances short of the written confirmation alluded to above.

58. Governing Law

These policies and procedures are reasonably related to the laws of Canada and shall be governed in all respects thereby. The parties agree that jurisdiction and venue shall lie with the place of acceptance of the distributor application which is Vancouver, Canada.

59. Partial Validity

Should any portion of these policies and procedures, of the distributor’s application and agreement, distributor handbook or of any other instruments referred to herein or issued by the Company be declared invalid by a court of competent jurisdiction, the balance of such rules, applications, or instruments shall remain in full force and effect.

60. Arbitration

Any controversies or disputes arising out of or relating to this Agreement shall be resolved by binding arbitration in accordance with the then current Commercial Arbitration Rules of the American Arbitration Association. The parties shall endeavor to select a mutually acceptable arbitrator knowledgeable about issues relating to the subject matter of this Agreement. In the event the parties are unable to agree to such a selection, each party will select an arbitrator and the arbitrators in turn shall select a third arbitrator. The arbitration shall take place at a location that is reasonably centrally located between the parties, or otherwise mutually agreed upon by the parties.

All documents, materials, and information in the possession of each party that are in any way relevant to the claim(s) or dispute(s) shall be made available to the other party for review and copying no later than fourteen (14) days after the notice of arbitration is served.

The arbitrator(s) shall not have the authority, power, or right to alter, change, amend, modify, add, or subtract from any provision of this Agreement or to award punitive damages. The arbitrator shall have the power to issue mandatory orders and restraining orders in connection with the arbitration. The award rendered by the arbitrator shall be final and binding on the parties, and judgment may be entered thereon in any court having jurisdiction. The agreement to arbitration shall be specifically enforceable under prevailing arbitration law. During the continuance of any arbitration proceeding, the parties shall continue to perform their respective obligations under this Agreement.

ENAGIC



Points marquants les plus récents

For Enagic Canada Independent Distributors

March 2022

This document supercedes all previous editions

Points marquants les plus récents

FRENCH

Ajout et/ou changement supplémentaire

33. Distribution individuelle

Un individu peut avoir jusqu'à **six (6)** concessions dans l'Entreprise. Il ne peut posséder aucune autre concession, individuellement ou collectivement, et ne peut pas participer comme partenaire, propriétaire, actionnaire, administrateur, directeur ou membre de l'association en dehors de sa commandite. L'individu doit fournir à l'entreprise un formulaire NSM avec un numéro d'assurance sociale.

34. Entité de Concession

Une entité (société) propriétaire peut avoir jusqu'à **six (6)** concessions dans l'Entreprise, tant qu'elles sont dans la même concession.

(a) Propriété : une copie du dépôt de nom fictif doit être fournie, ainsi qu'un formulaire NSM.

(b) Société : des copies des statuts avec le sceau de l'État et la notariation, la liste des directeurs, une copie de l'enregistrement (numéro de TPS) et un formulaire NSM doivent être fournis. Ces documents montreront qui sont les directeurs et prouveront la validité du numéro de TPS ou du numéro d'entreprise.

(c) Trust : un affidavit de trust avec la copie notariée de la procuration si nécessaire. Si le numéro de TPS doit être utilisé et ne figure pas dans l'affidavit, une autorisation de l'ARC sera demandée, en plus du formulaire NSM.

(d) Partenariat : pour s'inscrire comme partenaire, il faut compléter la partie partenariat du formulaire Information sur l'Entité, avec toutes les signatures nécessaires et un formulaire NSM.

Table des matières

1. L'Entreprise, politiques et procédures, guide du distributeur
2. Compétences du distributeur
3. Intégrité de la transaction
4. Conduite professionnelle
5. Soutien du commanditaire
6. Impôts et réglementations
7. Publicité d'informations correctes
8. Marques de commerce, noms commerciaux et publicité
9. Politique relative à internet et au site web
10. Interdiction de vente sur des sites web non autorisés
11. Politique anti-pourriel
12. Établissements de vente au détail
13. Interdiction d'association avec d'autres entreprises de commercialisation du traitement de l'eau
14. Interdiction de vente de Kangen Water®
15. Expositions commerciales
16. Secteur assigné
17. Ventes internationales
18. Changement de nom commercial
19. Cessation de la Concession
20. Changements du prix des produits ou services
21. Période de rétractation
22. Produits phares de l'Entreprise
23. Interdiction du maraudage et de la sollicitation multiple de produits ou d'autres opportunités de VRC ou commerciales
24. Achats pour les stocks de matériel obligatoire de promotion des ventes
25. Confidentialité du vendeur
26. Récupération de la commission
27. Confidentialité des informations de l'organisation en aval
28. Politique de confidentialité
29. Changement de statut
30. Vente ou transfert
31. Droits de l'Entreprise
32. Propriété non individuelle
33. Concession individuelle
34. Entité de Concession
35. Entité de garantie pour les propriétaires
36. Membres du même foyer ; responsabilité
37. Concessions à l'étranger
38. Récompenses et incitations vs. Commissions – Shoreikin
39. Commission, allocation de formation 6A et/ou incitation pour les distributeurs inactifs (D1, D0, FA0).
40. Concessions Kangen UKON
41. Défaut de paiement
42. Sanctions disciplinaires
43. Droit de cessation
44. Cessation
45. Commandite
46. Transfert de commandite
47. Affirmations relatives aux revenus
48. Représentation du statut
49. Jugement et privilège fiscal
50. Subpoenas Duces Te cum (assignation à produire)

51. Demande de registres
52. Cartes de visite et papeterie
53. Démarchage téléphonique
54. Sollicitations de la presse
55. Approbation
56. Indemnisation et exonération de toute responsabilité
57. Renonciation
58. Droit applicable
59. Validité partielle
60. Arbitrage

Politiques et procédures pour les distributeurs indépendants d'Enagic Canada

1. L'Entreprise, politiques et procédures, guide du distributeur

Enagic Canada Corp., ci-après « l'Entreprise », est une entreprise de commercialisation de produits de santé et d'autres produits et services de consommation à travers des distributeurs indépendants. Les présentes politiques et procédures s'appliquent à tous les distributeurs indépendants de l'Entreprise. En outre, le Guide du distributeur Enagic, régulièrement amendé et publié, fait partie des présentes politiques et procédures, ainsi que l'Accord de distribution Enagic.

2. Compétences du distributeur

Le distributeur indépendant est quelqu'un qui a soumis une candidature à l'Entreprise et complété un accord de distribution et qui a été accepté par l'Entreprise comme distributeur indépendant. Tout distributeur indépendant doit avoir atteint la majorité légale dans l'État dans lequel il réside. L'Entreprise se réserve le droit d'accepter ou de refuser toute personne comme distributeur indépendant.

Sauf exception écrite de la part de l'Entreprise lors de la candidature, l'Entreprise considère un couple marié comme un seul distributeur indépendant. Les époux peuvent directement se commanditer l'un l'autre mais ne peuvent être commandités dans des lignes différentes. Si l'Entreprise apprend que pour quelque raison, un époux est commandité dans une ligne différente, elle se réserve le droit de changer le statut de l'époux de distributeur indépendant à utilisateur ou de transférer la concession dans l'organisation en amont.

Le distributeur indépendant est un représentant commercial indépendant de l'Entreprise et n'est pas considéré comme acheteur d'une franchise ou d'une concession. L'accord entre l'Entreprise et ses distributeurs indépendants ne crée pas de relation employeur/employé, d'agence, de partenariat ou de coentreprise. Le distributeur indépendant est un entrepreneur indépendant; il est libre de passer des accords avec d'autres distributeurs indépendants concernant la gestion de sa concession, dans les seules limites fixées par l'accord de distribution, les politiques et procédures et le guide du distributeur. Chaque distributeur indépendant dégage l'Entreprise de toute responsabilité, de toute réclamation, dommage et responsabilité découlant des pratiques commerciales du distributeur indépendant. Le distributeur indépendant n'a pas l'autorité de contraindre l'Entreprise à quelque obligation que ce soit. Chaque distributeur indépendant est encouragé à fixer ses propres heures de travail et à déterminer sa propre méthode de vente, à condition qu'il respecte les politiques et procédures de l'Entreprise. Le programme de l'Entreprise est conçu pour la vente au détail au consommateur final. L'Entreprise reconnaît également que les distributeurs indépendants peuvent souhaiter acquérir une quantité raisonnable de produits et de services aux fins de leur propre utilisation ou de celle de leur famille. Ainsi, une vente au détail pour des fins de bonification inclut des ventes aux non-participants, ainsi que des ventes aux distributeurs indépendants pour leur utilisation ou celle de leur famille qui ne sont pas réalisées dans un objectif de qualification ou d'avancement. Toutefois, la politique de l'Entreprise interdit strictement d'acheter des produits dans des proportions non raisonnables ou des grandes quantités de stocks aux seules fins de bonification ou d'avancement dans le programme de commercialisation. Le distributeur indépendant ne doit pas se charger de stocks ou encourager d'autres participants du programme à le faire. Le distributeur indépendant doit remplir les exigences publiées personnelles et en aval de vente au détail, notamment en matière de vente au détail à des non-participants, ainsi que des responsabilités de supervision, pour être éligibles aux bonus, aux commissions indirectes ou aux avancements.

3. Intégrité de la soumission des transactions

Il est essentiel pour la réussite de l'Entreprise, de ses distributeurs indépendants et de ses clients que la soumission des transactions à l'Entreprise maintienne l'intégrité de la communication. Il est attendu que toute soumission de transaction à l'Entreprise, y compris mais sans s'y limiter toute candidature de distributeur, communication de distributeur, transaction financière de distributeur et transaction de client, soit soumise par la personne ou l'entité concernée par la transaction. La soumission par un tiers de toute transaction est interdite. Le distributeur indépendant ne doit pas communiquer de soumission de transaction pour le compte d'un autre distributeur indépendant, d'un candidat à distributeur indépendant ou d'un client. Le distributeur indépendant ne doit pas utiliser sa carte de crédit ou son compte en banque pour le compte d'une autre

personne ou d'un autre distributeur indépendant, excepté dans le cas d'un payeur alternatif. Cette règle s'applique à toute forme de soumission de transaction, y compris mais sans s'y limiter, en ligne, par téléphone, par fax, par courriel etc.

Toute machine financée au moyen du ECS (Enagic Crédit System) doit être envoyée à l'adresse de l'acheteur. L'expédition à une autre adresse n'est plus acceptée. Pour collecter une machine financée par ECS, une pièce d'identité vous sera demandée. La machine ECS doit être collectée par l'acheteur ou un distributeur indépendant existant.

4. Conduite professionnelle

Dans la conduite du commerce, le distributeur indépendant doit protéger et promouvoir la réputation des produits et services de l'Entreprise et doit s'abstenir de tout comportement pouvant nuire à cette réputation ou à la commercialisation de ces produits et services, ainsi que de toute conduite incompatible avec l'intérêt public, et il doit se garder de toute pratique impolie, mensongère, trompeuse, malhonnête et immorale. Le distributeur indépendant ne doit pas perturber, harceler ou saboter d'autres distributeurs indépendants et doit, en toutes circonstances, respecter le droit à la vie privée des autres distributeurs indépendants. Le distributeur indépendant ne doit pas discréditer l'Entreprise, les autres distributeurs indépendants, les produits et services de l'Entreprise, les plans de commercialisation et de rémunération ou les employés de l'Entreprise. La violation de ces termes peut entraîner la cessation.

5. Soutien du commanditaire

Tout distributeur indépendant qui commande un autre distributeur indépendant doit remplir de bonne foi une fonction de supervision, de distribution et de vente dans le processus de vente ou de livraison au consommateur final ainsi que dans la formation de la personne commanditée. Les distributeurs indépendants doivent avoir un contact, une communication et une supervision continue dans l'organisation de leurs ventes. Cette supervision comprend sans s'y limiter les exemples suivants : correspondance écrite, rencontre personnelle, contact téléphonique, message sur répondeur, courriel, session de formation, accompagnement de personnes dans la formation de l'Entreprise etc. Le distributeur indépendant doit pouvoir documenter à l'Entreprise qu'il s'acquitte continuellement de ses responsabilités de commanditaire.

6. Impôts et réglementations

Le distributeur indépendant est personnellement responsable du paiement des impôts au niveau local, étatique et fédéral qu'il doit sur les gains des commissions ou sur tout autre revenu généré par la vente de produits et services de l'Entreprise. L'Entreprise ne réalise pas de retenue d'impôt à la source et elle n'est pas responsable des impayés des distributeurs indépendants.

Le distributeur indépendant doit se conformer aux lois et réglementations étatiques et fédérales régissant la vente des produits et services de l'Entreprise.

7. Publicité d'informations correctes

Le distributeur indépendant ne doit pas faire de publicité, d'affirmation ou de représentation des produits et services de l'Entreprise, ni de ses plans de commercialisation, sauf accord par écrit spécifique de la part de l'Entreprise, tels que ses politiques et procédures ou tout autre document imprimé ou publication officielle. Le distributeur indépendant s'engage à ne pas donner une représentation fautive ou frauduleuse de l'Entreprise, des produits, du plan de rémunération ou des revenus potentiels.

Le distributeur indépendant n'achète pas les systèmes de traitement de l'eau Enagic pour les revendre. Il agit soit en tant que preneur de commande de clients au détail, soit il commande un système de traitement de l'eau Enagic pour son propre usage en tant que client qui est également distributeur indépendant. Tous les systèmes de traitement de l'eau Enagic sont vendus à des prix fixes. Le distributeur indépendant ne doit pas faire la promotion de ou vendre un système de traitement de l'eau Enagic qui s'écarte des prix fixes par Enagic ou proposer une réduction à un client, ni lui proposer un prix client plus bas pour un système de traitement de l'eau Enagic.

8. Marques de commerce, noms commerciaux et publicité

a) Le nom de l'Entreprise et les noms pouvant être adoptés par celle-ci sont ses noms commerciaux et ses marques de commerce exclusifs. En tant que tels, ils sont d'une grande valeur pour l'Entreprise et sont fournis aux distributeurs indépendants pour être utilisés d'une manière expressément autorisée. Le distributeur indépendant accepte de ne pas faire de publicité pour les produits et services de l'Entreprise en dehors des documents de promotion et de publicité mis à sa disposition par l'Entreprise. Le distributeur indépendant accepte de ne pas utiliser de document écrit, imprimé, enregistré ou autre pour faire la promotion, la publicité ou la description de produits ou de services ou du programme de commercialisation de l'Entreprise, ou de toute autre manière, tout document sans droit d'auteur et n'ayant pas été fourni par l'Entreprise, sauf si ce document a été soumis à cette dernière et qu'elle l'a approuvé par écrit avant qu'il soit diffusé, publié ou affiché.

b) Le distributeur indépendant, en tant qu'entrepreneur indépendant, est pleinement responsable de toutes ses déclarations orales ou écrites relatives aux produits, aux services ou au programme de commercialisation ne figurant pas expressément par écrit dans l'accord de distribution actuel, ainsi qu'aux documents promotionnels fournis directement par l'Entreprise. Le distributeur indépendant accepte de dédommager l'Entreprise et la dégage de toute responsabilité y compris en cas de jugements, sanctions civiles, remboursements, frais d'avocat, frais juridiques, pertes commerciales ou réclamations encourus par l'Entreprise comme résultat des représentations non autorisées du distributeur.

c) L'Entreprise interdit l'utilisation des droits d'auteur, conceptions, logos, noms commerciaux, marques de commerce etc. sans son autorisation écrite préalable. Le distributeur indépendant n'est pas autorisé à utiliser le logo de l'Entreprise dans des documents de commercialisation ou de vente. Le distributeur indépendant n'est autorisé à utiliser que le Logo distributeur spécifiquement créé pour afficher le statut officiel de « distributeur indépendant Enagic ». Le Logo distributeur peut être téléchargé dans la section distributeur du site web de l'Entreprise et ne peut être utilisé que par le distributeur indépendant dans sa Concession. Les termes commerciaux comme Kangen Water ® et Change Your Water... Change Your Life. ® doivent être annotés de façon appropriée. Outre les interdictions générales relatives à l'utilisation des logos ou marques commerciales de l'Entreprise, celle-ci interdit spécifiquement l'utilisation de ses marques commerciales ou de ses logos en association avec la vente de produits qui ne seraient pas de l'Entreprise.

d) Tous les documents de l'Entreprise, qu'ils soient imprimés, filmés, enregistrés sur bande son ou présentés sur internet, sont soumis au droit d'auteur et ne peuvent être re- produits, en tout ou en partie, par le distributeur indépendant ou par toute autre personne, sauf autorisation de l'Entreprise. L'autorisation de reproduction des documents ne saurait être considérée qu'en circonstances extrêmes. Par conséquent, le distributeur indépendant ne doit pas anticiper cette autorisation.

e) Le distributeur indépendant a l'interdiction de produire, d'utiliser ou de distribuer toute information relative aux contenus, caractéristiques ou propriétés d'un produit ou d'un service de l'Entreprise qui n'ait pas été directement fournie par celle-ci. Cette interdiction comprend, sans s'y limiter, les médias imprimés, la vidéo ou l'audio.

f) Le distributeur indépendant a l'interdiction de produire, de vendre ou de distribuer de la littérature, des vidéos ou des enregistrements sonores qui seraient abusivement similaires par leur nature à ceux produits, publiés et fournis par l'Entreprise. Il a également l'interdiction d'acheter, de vendre ou de distribuer des documents qui ne seraient pas de l'Entreprise mais qui laisseraient entendre ou insinueraient qu'ils en proviennent.

g) Tout affichage publicitaire ou institutionnel ou copie publicitaire de marque commerciale autre que ceux décrits dans les règles qui précèdent doit être soumis à l'Entreprise et validé par écrit avant d'être publié.

h) Toute publicité, publipostage et affichage, notamment de produits promotionnels comme des DVD, CD, brochures, prospectus etc. doit être approuvé par écrit avant d'être diffusé, publié ou affiché. Toute publicité à la radio, à la télévision, dans des journaux, des magazines et sur internet, sauf site web EWS du distributeur indépendant, est strictement interdite.

i) Toute affirmation sur les propriétés thérapeutiques ou curatives des produits est interdite. En particulier, le distributeur indépendant ne doit pas affirmer que les produits de l'Entreprise sont conçus pour diagnostiquer, traiter, soigner ou prévenir quelque maladie. Ces déclarations peuvent être comprises comme des revendications d'ordre médical. Il s'agit non seulement d'une infraction à la politique de l'Entreprise mais également aux lois de l'Agence américaine des produits alimentaires et des médicaments, et de la Commission fédérale du commerce (CFC). Conformément à la politique d'interdiction des revendications médicales, curatives

ou de traitement, l'Entreprise détaille l'application spécifique de cette politique qui comprend, sans s'y limiter :

- i. L'interdiction faite aux distributeurs indépendants de faire des affirmations médicales, curatives ou de traitement, expresses ou implicites ;
- ii. L'interdiction faite au distributeur indépendant d'utiliser dans les documents de commercialisation ou de promotion toute description considérée comme une revendication de santé ou médicale en affirmant que Kangen Water® peut soulager, soigner, diagnostiquer, prévenir ou traiter quelque problème de santé, affection, trouble ou maladie ;
- iii. Toute violation de ces lignes directrices peut conduire à des sanctions disciplinaires, à une suspension de la Commission et/ou à une cessation du statut de distributeur.

j) Ventes de documents de commercialisation et accord de licence de marque : tout distributeur indépendant qui voudrait vendre des produits supplémentaires, notamment des produits associés à la santé et la beauté, autres que des appareils générateurs d'électrolyse de l'eau doit recevoir l'accord préalable du Service de conformité. Chaque produit approuvé doit être précisé dans l'Accord de licence Enagic. Tout distributeur indépendant ayant signé l'Accord doit verser dix pour cent (10 %) de redevance de franchise à l'Entreprise, basée sur le total des ventes brutes mensuelles. La production et la vente de tout document de commercialisation, y compris les DVD enregistrés durant des séminaires sans autorisation préalable de l'Entreprise, sont strictement interdites en toutes circonstances. Le distributeur qui enfreint cet article s'expose à la suspension et/ou à la cessation sans préavis de son statut.

9. Politique relative à internet et au site web

Le distributeur indépendant n'est pas autorisé à créer de site web indépendant relatif aux produits Enagic ou à utiliser les sites web existants non-EWS (Enagic Web System). Le distributeur indépendant est autorisé à faire de la publicité sur internet en passant par un site web EWS (www.enagicwebsystem.com). Tout distributeur indépendant peut gratuitement créer un site web EWS pour sa Concession. Des fonctionnalités supplémentaires et des options sont disponibles sur le site d'inscription d'EWS. Le programme de l'Entreprise permet au distributeur indépendant de choisir entre plusieurs pages d'accueil pouvant être personnalisées avec le message et les informations de contact du distributeur indépendant. Ce site web est directement lié à celui de l'Entreprise, ce qui donne au distributeur indépendant une présence professionnelle sur internet, validée par l'Entreprise. Seul ce site validé peut être utilisé par le distributeur indépendant. Le distributeur indépendant n'est pas autorisé à créer un site indépendant utilisant les noms, logos ou descriptions des produits ou services de l'Entreprise, ni à utiliser sur internet des publicités « aveugles » qui sont en définitive associées aux produits et aux services de l'Entreprise ou à son plan de rémunération. Le distributeur indépendant qui utilise les noms, logos, marques de commerce etc. de l'Entreprise sur internet ou tout autre support publicitaire, sauf dans les cas permis par les présentes politiques et procédures, s'expose à des sanctions disciplinaires immédiates, y compris la cessation du statut de distributeur.

10. Interdiction de vente sur des sites web non autorisés

Le distributeur indépendant a l'interdiction de vendre ou de faire la promotion des produits de l'Entreprise sur des sites internet d'achats, de vente aux enchères, et de petites annonces notamment mais sans s'y limiter, eBay, Amazon, Alibaba, et Craigslist. Toute violation de cet article peut entraîner une suspension de la commission et/ou la cessation du statut de distributeur.

Toutes les garanties produit de l'Entreprise sont limitées et non transférables. L'Entreprise décline toute garantie légale et implicite dans les limites de la loi. Les bénéfices de la garantie ne s'étendent qu'à l'acheteur originel sauf permission expresse par écrit de la part de l'Entreprise. La garantie produit est limitée aux termes exacts des documents Garantie consommateur limitée et Garantie consommateur prolongée.

11. Politique anti-pourriel

L'Entreprise applique une politique spécifique interdisant l'envoi de courriels non sollicités (pourriels) ou d'informations non sollicitées par télécopie concernant les opportunités, produits et services de l'Entreprise. L'Entreprise pratique une tolérance zéro des pourriels. Le distributeur indépendant qui violerait la politique anti-pourriel de l'Entreprise s'expose à la cessation, à la suspension de son statut ou à des sanctions disciplinaires.

12. Établissements de vente au détail

Les produits ou services de l'Entreprise ne peuvent être exposés et vendus que dans des établissements de vente au détail où la nature des affaires est de prendre rendez-vous avec les clients (par exemple : salons, cabinets médicaux et clubs de sport où les personnes viennent pour des entraînements personnels ou des classes). La vente de ces produits ou services dans ces établissements doit être réalisée par un distributeur indépendant et doit être précédée d'une discussion au cours de laquelle celui-ci présente les produits ou services et opportunités au client potentiel comme s'ils s'étaient rencontrés en-dehors de l'établissement de vente. La littérature, les banderoles ou les panneaux fournis par l'Entreprise doivent être exposés sur une étagère, un comptoir ou un mur et doivent être exposés seuls. Les produits ou services ne peuvent être vendus directement de l'étagère ou du présentoir au client. Les produits ou services de l'Entreprise ne peuvent être vendus dans un établissement de vente au détail, y compris sur rendez-vous, si des produits ou services concurrents y sont déjà en vente. L'Entreprise peut annoncer régulièrement des politiques et règles qui élargissent ou limitent les restrictions portant sur la vente dans des établissements de vente au détail.

13. Interdiction d'association avec d'autres entreprises de commercialisation du traitement de l'eau

(a) Les rapports de distribution fondamentaux seraient affaiblis si le distributeur indépendant commercialisait des produits de traitement de l'eau, de filtration de l'eau ou de traitement de l'eau alcaline. Par conséquent, aussi longtemps que le distributeur voudra maintenir son statut, il ne pourra pas vendre ou commercialiser de produits de traitement de l'eau, de filtration de l'eau ou de traitement de l'eau alcaline semblables à ceux vendus par l'Entreprise.

(b) le bonus 6A2-3 n'est disponible que pour les distributeurs indépendants en vente directe ou en VRC (vente en réseau de cooptation) exclusivement avec l'Entreprise.

14. Interdiction de vente de Kangen Water®

La vente de Kangen Water® ou d'autre eau obtenue d'une machine Enagic®, directement ou indirectement, est strictement interdite. Cette interdiction porte également sur toute vente de Kangen Water® au cours de laquelle une personne reçoit de l'eau, en bouteille ou sous autre forme, d'une machine Enagic®. Aucun « don », « cotisation » ou autre somme ne sauraient être collectés pour la distribution de Kangen Water®. Faire payer les frais d'utilisation de l'électricité ou d'utilisation de la machine en général aux clients est également interdit. Ce sont des frais professionnels qui doivent être pris en charge par le distributeur indépendant. Toute violation de cet article peut entraîner une cessation du statut de distribution.

Offrir des bouteilles gratuites de Kangen Water® à un client potentiel est autorisé. Toutefois, il est strictement interdit de mettre ou d'attacher une étiquette sur la bouteille dans la mesure où cela pourrait donner l'impression que l'échantillon d'eau est « mis en bouteille » ou « destiné à la vente » (plutôt que simplement offert d'une personne à une autre), contrevenant ainsi aux réglementations locales ou étatiques concernant la « mise en bouteille » et/ou la vente « d'eau en bouteille ».

15. Expositions commerciales

Avec l'autorisation écrite de l'Entreprise, ses produits ou services et occasions peuvent être exposés par le distributeur indépendant lors d'expositions commerciales. La demande de participation à une exposition commerciale doit parvenir par écrit à l'Entreprise au moins deux semaines avant l'événement. Le distributeur indépendant doit avoir reçu l'autorisation par écrit de l'Entreprise avant de participer à l'exposition commerciale. Sauf autorisation par écrit de la part de l'Entreprise, les produits ou services et opportunités de cette dernière sont les seuls que le distributeur indépendant peut proposer à son stand d'exposition commerciale. Ne peuvent être affichés et distribués que les documents de commercialisation fournis par l'Entreprise. Le distributeur indépendant ne doit pas vendre ou faire la promotion de produits ou services et opportunités de l'Entreprise lors de marchés aux puces, de trocs ou de ventes de garage.

16. Secteur assigné

Le distributeur indépendant n'a pas de secteur exclusif assigné pour la commercialisation, et aucun distributeur indépendant ne doit déclarer ou insinuer qu'il a un secteur exclusif. Il n'y a pas de limites géographiques pour commanditer des distributeurs indépendants ou vendre des produits dans le Canada, ses

possessions ou ses territoires ainsi que dans tout pays dans lequel l'Entreprise est enregistrée pour faire affaires.

17. Ventés internationales

Le distributeur indépendant ne doit pas exporter les produits de l'Entreprise ou les vendre directement ou indirectement à d'autres personnes qui les exportent depuis le Canada, ses possessions, ses territoires ou tout autre pays. Cette interdiction porte également sur la littérature, le matériel de promotion relatifs à l'Entreprise, ses produits ou services ainsi que ses programmes. Le distributeur indépendant qui choisit de commanditer à l'international ne peut le faire que dans les pays où l'Entreprise ou ses filiales sont enregistrées pour mener leurs affaires et il doit pleinement respecter les Règles d'exploitation des entreprises de concession de ces pays. Toute violation de cet article constitue un manquement à ce contrat et peut entraîner la cessation immédiate de la concession.

18. Changement de nom commercial

L'Entreprise se réserve le droit d'accepter ou non le changement de noms commerciaux, de formation de partenariats, d'entreprises et de trusts pour les impôts, la planification successorale et la responsabilité limitée. Si l'Entreprise accepte le changement, le nom de l'organisation et les noms de ses dirigeants doivent être mentionnés sur l'accord d'application du distributeur avec un numéro d'assurance sociale ou un numéro d'identification fédéral. Il est interdit de changer, de contourner ou de violer les règles de l'Entreprise concernant le maraudage, la sollicitation, le ciblage, la commandite multiple ou l'interférence.

19. Cessation de la concession

L'Accord de distribution peut être résilié à tout moment et pour toute raison par le distributeur indépendant. La résiliation est acceptée et effective au jour de la notification par écrit à l'Entreprise. À compter de la date de résiliation effective, le distributeur indépendant perd tous les privilèges de direction et d'organisation en aval et ne peut plus recevoir de commission, de bonus ou de prime. Il ne peut plus faire la publicité ou la promotion des produits de l'Entreprise, ni les vendre ou les acheter.

L'Entreprise étudiera une candidature de réintégration du « distributeur indépendant résilié » un an après la date de résiliation. Dans le cadre de la candidature, l'ancien distributeur indépendant doit adhérer aux exigences existantes de l'Accord de distribution et des politiques et procédures. L'Entreprise se réserve le droit d'accepter ou de refuser, à sa seule discrétion, la candidature de réintégration. L'Entreprise se réserve également le droit de réintégrer l'ancien distributeur indépendant à son ancienne position ou à une position inférieure, comme condition de sa réintégration.

20. Changement du prix des produits ou services

L'Entreprise est autorisée à changer le prix des produits ou services à tout moment et sans notification, ainsi qu'à faire des modifications aux politiques et procédures.

21. Droit de rétractation

Nonobstant la politique de garantie du consommateur au détail de l'Entreprise, toutes les ventes au détail doivent respecter la règle des trois jours de réflexion de la CFC, qui requiert que le reçu de vente comporte la formule légale et un avis de résiliation. Le droit de rétractation dans un délai de trois jours doit être expliqué oralement au client et ce dernier doit recevoir une copie du formulaire de résiliation.

22. Produits phares de l'Entreprise

Le produit phare de l'Entreprise est tout produit de traitement de l'eau relatif à la purification et à l'ajustement des niveaux alcalins. Le produit phare est fondamental pour la marque et l'image de l'Entreprise. Par conséquent, bien que le distributeur indépendant soit libre de vendre, conformément aux lignes directrices des politiques de l'Entreprise, des produits de vendeurs tiers, il ne peut pas, le temps que dure sa concession, vendre de produits similaires aux produits phares de l'Entreprise, c'est-à-dire de produits de traitement de l'eau relatifs à la purification et à l'ajustement des niveaux alcalins. La violation de cette disposition peut entraîner la cessation de la concession.

23. Interdiction du maraudage et de la sollicitation multiple de produits ou d'autres opportunités de VRC ou commerciales

L'Entreprise prend au sérieux sa responsabilité de protection des moyens de subsistance de ses vendeurs et du travail acharné investi pour bâtir une organisation commerciale. Le maraudage et les sollicitations, dans le cadre desquels des distributeurs indépendants cherchent à marauder et à solliciter d'autres distributeurs indépendants pour la vente de produits ou services qui ne proviennent pas de l'Entreprise et d'autres opportunités de VRC ou commerciales, nuisent gravement au programme de commercialisation de l'Entreprise, perturbent la relation entre l'Entreprise et ses vendeurs et détruisent les moyens de subsistance d'autres distributeurs indépendants qui ont travaillé avec acharnement pour avoir leur propre commerce, leurs ventes et les bénéfices obtenus en participant à l'organisation des ventes. Par conséquent, le distributeur indépendant ne doit pas, directement ou indirectement, vendre à, ni solliciter pour d'autres distributeurs indépendants tout produit ou service ne provenant pas de l'Entreprise, ou de quelque façon que ce soit, promouvoir des opportunités commerciales dans des programmes de commercialisation d'autres VRC ou opportunités commerciales à tout moment. Le distributeur indépendant ne doit pas entreprendre de recruter ou de promouvoir toute activité ciblant d'autres distributeurs indépendants pour des opportunités ou des produits d'autres entreprises de vente directe ou d'autres opportunités commerciales, de façon directe ou indirecte, seul ou avec le concours d'autres personnes, ni participer directement ou indirectement, à la perturbation, au maraudage ou à la sollicitation de distributeurs indépendants pour d'autres entreprises de vente directe ou opportunités commerciales. Sauf autorisation écrite de la part de l'Entreprise, cette interdiction porte sur la vente ou sollicitation de produits ou services ne provenant pas de l'Entreprise lors de réunions organisés pour les ventes, la promotion, la formation, le recrutement, la démonstration etc. de l'Entreprise. Cette interdiction du ciblage, de la perturbation, de la sollicitation et du maraudage est effective toute la durée de l'accord de distribution et pour une période de trois (3) ans après sa cessation. Pendant la durée de l'accord de distribution et les trois (3) ans après la fin de celui-ci, le distributeur indépendant ne peut pas, directement ou indirectement, recruter de distributeurs indépendants pour le compte d'autres entreprises de vente directe ou de vente par réseau, ni solliciter, directement ou indirectement, de distributeurs indépendants pour acheter des services ou produits, ou de toute autre façon, perturber les relations contractuelles entre l'Entreprise et ses distributeurs indépendants.

De par la nature unique de l'Entreprise et de son caractère et son association distinctifs avec le domaine du traitement de l'eau, et à cause de la confusion et du conflit inhérents pouvant surgir, le distributeur indépendant ne doit pas participer à la représentation ou à la vente de systèmes de traitement de l'eau proposés par d'autres entreprises.

24. Achats pour les stocks de matériel obligatoire de promotion des ventes

Si le distributeur indépendant a acheté des produits pour ses stocks ou du matériel obligatoire de promotion des ventes alors que l'accord de distribution était en vigueur, tous les produits en condition d'être revendus en possession du distributeur indépendant, ayant été achetés dans les quatre-vingt-dix (90) jours suivant l'annulation, seront rachetés. Le rachat se fera à un prix de minimum quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du coût original net pour le participant qui renverra ces biens, en tenant compte des ventes faites par ce participant avant la notification de cessation faite à l'Entreprise. En outre, l'Entreprise honore toute demande de rachat par mandat statutaire provenant de tout tribunal.

25. Confidentialité du vendeur

La relation commerciale de l'Entreprise avec ses vendeurs, fabricants et fournisseurs est confidentielle. Le distributeur indépendant ne peut pas contacter, directement ou indirectement, ni parler à, ni communiquer avec tout représentant de fournisseurs ou fabricants de l'Entreprise, sauf lors d'événements commandités par l'Entreprise auxquels le représentant est présent à la demande de l'Entreprise. La violation de cette disposition peut entraîner la cessation du contrat et de possibles réclamations pour dommages si l'association entre le vendeur et le fabricant est compromise par le contact du distributeur.

26. Récupération de la commission

L'entreprise est autorisée à récupérer toute commission précédemment versée pour la vente d'un produit ou

d'un service si l'achat de ce produit ou de ce service est annulé, retourné (par exemple, si les activités de recouvrement entraînent des actions en justice ou d'autres mesures) ou que l'achat est remboursé. L'entreprise récupère la commission en ajustant le chèque de versement suivant du distributeur. Dans le cas où aucune commission n'est disponible pour ajuster les comptes, le distributeur indépendant ayant reçu la commission doit la rembourser dans les trente (30) jours suivant la mise en demeure de rembourser.

Tout compte avec des soldes n'ayant pas été payés depuis trois (3) mois ou plus sont transférés au Service de recouvrement. Toute commission associée pour ventes à ces comptes est alors diminuée de cinquante pour cent (50 %) par rapport au taux de commission fixé. Tout coût relevant de mesures de recouvrement supplémentaires (tels que des frais juridiques) peut être déduit des commissions éligibles.

27. Confidentialité des informations de l'organisation en aval

L'Entreprise fournit régulièrement des informations et rapports de traitement des données au distributeur indépendant, lesquels contiennent des informations concernant l'organisation des ventes, les achats de produits et la gamme de produits des distributeurs indépendants en aval. Le distributeur accepte que ces informations appartiennent exclusivement à l'Entreprise et soient confidentielles et lui soient transmises en confiance. Il accepte de ne pas divulguer directement ou indirectement ces informations à un tiers et de ne pas les utiliser pour faire de la concurrence directe ou indirecte à l'Entreprise pendant ou après la durée de l'accord de distribution. Le distributeur indépendant et l'Entreprise acceptent que, sauf dans le cadre de cet accord de confidentialité et de non-divulgaration, l'Entreprise ne transmet pas d'informations confidentielles au distributeur indépendant.

28. Politique de confidentialité

L'Entreprise collecte des informations sur les distributeurs indépendants lors de la candidature et parfois pour des raisons internes telles que la conformité avec les lois et réglementations étatiques et fédérales. L'Entreprise collecte également des informations au moyen de « témoins » lorsque les transactions en ligne sont réalisées sur le site web de l'Entreprise. Les informations collectées peuvent servir, entre autres usages, à personnaliser l'expérience du distributeur indépendant, à améliorer le site et les services web de l'Entreprise, à réaliser des transactions, à envoyer des courriers périodiques et à administrer des initiatives de commercialisation. L'Entreprise met en œuvre diverses mesures de sécurité pour maintenir les informations collectées en sécurité.

L'Entreprise ne vend pas et n'échange pas les informations collectées. L'Entreprise se limite à partager l'information dans le cadre permis ou requis par la loi et avec des vendeurs tiers (par exemple, l'entreprise de fabrication de cartes commerciales) pour des motifs commerciaux quotidiens. En dehors de ces cas, l'Entreprise ne partage vos informations qu'avec votre permission.

29. Changement de statut

- (1) Mariage : deux distributeurs indépendants qui se marient après avoir établis leurs concessions individuelles peuvent continuer à les exploiter.
- (2) Divorce : si un couple marié exploitant une concession commune divorce, ils acceptent de notifier l'Entreprise de qui continue à assumer la responsabilité de la concession de l'une des formes suivantes :
 - a) Accord notarié écrit et signé par les deux parties indiquant qui conserve la concession.
 - b) Ordonnance déclarante qui conserve la concession.
 - c) Les deux parties peuvent choisir de conserver leur concession commune et de l'exploiter en partenariat.
 - d) Les distributeurs indépendants divorcés peuvent candidater à une nouvelle concession sans avoir à attendre la période obligatoire de trois (3) mois.
- (3) Décès : au décès d'un distributeur indépendant, les droits et responsabilités de la concession peuvent être confiés à l'héritier légitime et documenté, s'il remplit une candidature de nouveau distributeur jointe à une copie du certificat de décès.
- (4) Handicap : si un distributeur indépendant devient handicapé de manière telle qu'il ne peut plus remplir les obligations de distributeur indépendant, son représentant légal ou tuteur doit :

- a) Contacter l'Entreprise dans les trente (30) jours suivant l'apparition du handicap et avvertir l'Entreprise du statut du distributeur indépendant et de ses projets concernant la gestion ou la cessation future de la concession.
- b) Fournir une copie notariée ou confirmée par un tribunal de rendez-vous en tant que représentant légal ou tuteur.
- c) Fournir une copie notariée ou confirmée par un tribunal d'un document établissant le droit d'administrer les affaires de l'Entreprise.
- d) Si le représentant légal ou tuteur prévoit de poursuivre les affaires de la concession, il devra remplir une candidature de nouveau distributeur, la politique de retour et formulaire NSM, et il recevra la formation nécessaire et cohérente avec le niveau du distributeur indépendant au moment où est survenu le handicap. Ces conditions doivent être remplies dans un délai de six (6) mois.

30. Vente ou transfert

La vente de produits à des tiers ne qualifie pas ces derniers comme distributeurs indépendants; toute personne voulant devenir distributeur indépendant doit passer par la procédure habituelle de candidature. Le distributeur indépendant s'engage à expliquer aux tiers les faits décrits ci-dessus et s'engage également à ne pas promettre de possibilité de transfert de concession. Un contrat de distribution ne peut pas être acheté ou vendu.

Un distributeur indépendant ne peut pas céder ou transférer de quelque manière que ce soit son statut de distributeur, sa position marketing ou d'autres droits de distributeur à quiconque n'étant pas un membre de sa famille immédiate, et doit obtenir l'approbation écrite de la Société avant de ce faire. Ce paragraphe s'applique également au transfert de toute participation dans une entité qui possède un contrat de distribution, y compris, mais sans s'y limiter, une entreprise, une société de personnes, une fiducie ou toute autre entité non individuelle. Le bénéficiaire potentiel du transfert doit être un membre de la famille immédiate uniquement. Le contrat de distribution doit être offert par écrit au membre de la famille immédiate et l'accord de transfert potentiel doit être soumis à la Société pour examen afin d'obtenir une autorisation écrite, qui sera à la seule discrétion de la Société. Un distributeur indépendant qui transfère son statut de distributeur ne pourra pas se présenter à nouveau comme distributeur indépendant pendant une période d'au moins trois (3) mois après la vente. La Société se réserve le droit de demander des documents supplémentaires pour prouver le lien de parenté entre le cédant et le repreneur. La décision de la Société concernant le rejet ou l'approbation du transfert proposé d'un contrat de distribution est définitive.

Le distributeur indépendant ne peut pas ajouter de codemandeur à sa concession et ensuite enlever son nom de la concession, dans une tentative de contourner les procédures de vente, d'assignation, de délégation et de fusion de l'Entreprise. Le distributeur indépendant originel doit attendre douze (12) mois après avoir ajouté un codemandeur à la concession avant de pouvoir retirer son nom de la concession. Il est interdit d'utiliser une vente ou un transfert dans une tentative de contourner la politique de l'Entreprise relative au maraudage, à la sollicitation, à la commandite multiple et à l'interférence.

Dans un délai de trois (3) ans après la vente ou le transfert, le distributeur indépendant s'engage à ne pas perturber, endommager, déranger ou nuire aux affaires de l'Entreprise, directement ou indirectement, que ce soit en dérangeant ou en maraudant ses employés ou distributeurs, en perturbant ses relations avec les clients, les agents, les représentants, les distributeurs, les fournisseurs, les vendeurs ou les fabricants ou de toute autre manière. « Perturber » et « déranger » comprennent sans s'y limiter : sollicitation directe ou indirecte ou recrutement pour d'autres opportunités commerciales de vente directe, ou produits ou services d'autres entreprises de vente directe. Le distributeur indépendant qui voudrait vendre ou transférer sa concession doit reconnaître et accepter cette disposition avant de finaliser la vente ou le transfert de sa concession.

31. Droits de l'Entreprise

L'Entreprise se réserve expressément le droit de modifier ou d'amender les prix, les règles et réglementations, les politiques et procédures, la disponibilité des produits et le plan de rémunération. Sur notification, par écrit, ces amendements sont automatiquement incorporés à l'accord entre l'Entreprise et le distributeur. La communication des modifications peut se faire, sans s'y limiter, par courrier, courriel, télécopie, publication

sur le site web de l'Entreprise, publication dans les magazines ou lettres d'information électronique de l'Entreprise etc.

- (a) L'Entreprise se réserve le droit de prendre toute décision finale concernant l'interprétation des articles des présentes politiques et procédures. La décision finale de l'Entreprise, fondée sur l'interprétation des articles des présentes politiques et procédures, est immédiatement en vigueur. Le distributeur indépendant doit respecter les décisions de l'Entreprise concernant l'interprétation des articles des présentes politiques et procédures.

32. Propriété non individuelle

Un partenariat ou une corporation peuvent être un distributeur indépendant. Toutefois, un individu ne peut pas faire partie de plus de trois (3) concessions indépendantes, quelque en soient les formes, sans autorisation par écrit expresse de la part de l'Entreprise. Ce cas ne sera considéré que dans les circonstances les plus extrêmes et extraordinaires :

- (a) Une concession peut changer de statut sous le même commanditaire, passant d'individu à partenariat ou corporation, ou de partenariat à corporation, avec une documentation appropriée et complète.
- (b) Afin de former une nouvelle concession comme partenariat ou corporation, ou pour changer le statut à une de ces formes, le distributeur indépendant doit demander un formulaire de demande de changement au siège principal de l'Entreprise. Ce formulaire doit détailler chaque partenaire, actionnaire, membre de la direction ou directeur du partenariat ou de la corporation. Le partenaire ou directeur qui soumet le formulaire doit être autorisé à conclure un contrat obligatoire pour le compte du partenariat ou de la corporation. En outre, en soumettant ce formulaire, l'individu certifie qu'aucune personne ayant un intérêt dans l'affaire n'a été intéressé par une concession dans les trois (3) mois précédant le dépôt du formulaire (excepté s'il s'agit de la continuation d'une concession existante qui change de forme commerciale).

33. Distribution individuelle

Un individu peut avoir jusqu'à **six (6)** concessions dans l'Entreprise. Il ne peut posséder aucune autre concession, individuellement ou collectivement, et ne peut pas participer comme partenaire, propriétaire, actionnaire, administrateur, directeur ou membre de l'association en dehors de sa commandite. L'individu doit fournir à l'entreprise un formulaire NSM avec un numéro d'assurance sociale.

34. Entité de Concession

Une entité (société) propriétaire peut avoir jusqu'à **six (6)** concessions dans l'Entreprise, tant qu'elles sont dans la même concession.

- (a) Propriété: une copie du dépôt de nom fictif doit être fournie, ainsi qu'un formulaire NSM.
- (b) Société: des copies des statuts avec le sceau de l'État et la notariation, la liste des directeurs, une copie de l'enregistrement (numéro de TPS) et un formulaire NSM doivent être fournis. Ces documents montreront qui sont les directeurs et prouveront la validité du numéro de TPS ou du numéro d'entreprise.
- (c) Trust: un affidavit de trust avec la copie notariée de la procuration si nécessaire. Si le numéro de TPS doit être utilisé et ne figure pas dans l'affidavit, une autorisation de l'ARC sera demandée, en plus du formulaire NSM.
- (d) Partenariat : pour s'inscrire comme partenaire, il faut compléter la partie partenariat du formulaire Information sur l'Entité, avec toutes les signatures nécessaires et un formulaire NSM.

35. Entité de garantie pour les propriétaires

Bien que l'Entreprise propose à ses distributeurs indépendants d'exploiter leur concession en tant que société, société à responsabilité limitée, trust ou partenariat, ces entités restent sous le contrôle de leurs propriétaires et dirigeants, dont les actions peuvent affecter les affaires de l'Entreprise. Par conséquent, il est convenu que les actions des propriétaires individuels ou des bénéficiaires, dans la mesure où elles peuvent affecter l'Entreprise et la concession, sont également essentielles pour les affaires de l'Entreprise. Par conséquent, il est convenu que la propriété des actionnaires, directeurs, administrateurs, bénéficiaires, agents, employés ou autres personnes liées à l'entité ou à des parties intéressées et des actions de ces parties qui seraient contraires aux politiques de

L'Entreprise est imputable à la société, à la société à responsabilité limitée, au trust ou au partenariat. Bénéficiaires, agents, employés ou autres parties liées à l'entité doivent mettre fin aux intérêts de propriété dans la concession, à tout manquement de la part de ces parties qui continuent de bénéficier d'intérêts financiers, directement ou indirectement, dans la concession seront attribuables à la concession.

36. Membres du même foyer ; responsabilité

Les membres du foyer du distributeur indépendant doivent travailler ensemble dans la même concession, sauf mention contraire dans les présentes politiques et procédures. Le foyer est défini comme les époux et les personnes à charge. Les enfants ayant atteint l'âge de conclure un contrat et ayant au moins dix-huit (18) ans ne font pas partie du foyer de leurs parents en ce qui concerne l'exploitation de la concession.

L'Entreprise reconnaît que les membres d'un même foyer peuvent appartenir à des opportunités de vente directe concurrentes. Bien que les actions des parties soient habituellement de bonne foi, dans certaines circonstances, il peut exister une situation d'abus de la relation dans laquelle le membre du foyer qui n'est pas affilié à l'Entreprise participe à des actions de recrutement, de sollicitation ou de maraudage de l'organisation de l'Entreprise. Le distributeur indépendant est dans la meilleure position pour prévenir les activités de maraudage ou de commandite multiple du membre du foyer qui n'est pas affilié à l'Entreprise, par conséquent ces activités pourront être attribuées au distributeur indépendant.

37. Concessions à l'étranger

Un individu vivant en dehors des États-Unis d'Amérique et du Canada peut devenir distributeur indépendant en fournissant à l'Entreprise un formulaire W-8BEN signé et en complétant le formulaire de commande produit et la candidature de distributeur, la politique de retour et tout autre document, conformément aux demandes de l'Entreprise. Un distributeur indépendant étranger ne doit pas vendre de produits de l'Entreprise aux États-Unis et au Canada, et son organisation en aval doit consister uniquement d'autres distributeurs indépendants étrangers vivants vendant les produits de l'Entreprise en dehors des États-Unis et du Canada.

Le distributeur indépendant étranger est le seul responsable de tous les impôts, taxes et autres frais applicables associés à sa concession. La concession étrangère est soumise aux lois et réglementations applicables dans le pays de résidence du distributeur indépendant. L'Entreprise n'est pas responsable des manquements du distributeur étranger aux lois de son pays de résidence ou de toute autre autorité compétente. Bien que l'Entreprise essaie de notifier autant que possible, elle ne peut pas toujours le faire. Les modifications des politiques de l'Entreprise et d'autres mesures, comme la cessation, peuvent avoir lieu sans que le distributeur indépendant soit notifié.

38. Récompenses et incitations vs. Commissions - Shoreikin

Les distributeurs indépendants ayant contribué de manière exceptionnelle à l'Entreprise sont éligibles pour le Prix Shoreikin. Une contribution exceptionnelle peut se manifester entre autres par des efforts de vente significatifs ou une organisation des ventes remarquable. Le Prix Shoreikin peut changer de nom en vue de limiter le groupe éligible (par exemple, Prix niveau 6A 8 et 6A23 et Prix Nouveau Incitatif) mais il est remis à la seule discrétion de l'Entreprise. Le Prix Shoreikin n'est pas automatiquement versé et change selon les efforts communs fournis par nos distributeurs indépendants. Tout distributeur indépendant faisant l'objet d'une retenue administrative ou d'une sanction disciplinaire ne peut pas être nommé pour le Prix Shoreikin.

39. Commission, allocation de formation 6A et/ou incitation pour distributeurs inactifs (D1, D0, FA0)

En cas de vente directe dans les six (6) mois, vous êtes qualifié pour recevoir cent pour cent (100 %) de la commission, de l'allocation de formation 6A et/ou de l'incitation. Ce statut est nommé « D1 ». Sans vente directe dans les six (6) mois mais avec au moins une vente dans l'année (1) ans, vous êtes qualifié pour recevoir cinquante pour cent (50 %) de la commission, de l'allocation de formation 6A et/ou de l'incitation. Ce statut est nommé « D0 ». Sans vente directe dans l'année (1) ans, vous n'êtes pas qualifié pour recevoir de commission, d'allocation de formation 6A et/ou d'incitation. Ce statut est nommé « FA0 ». Tout distributeur au statut FA0 peut se réinscrire à un nouveau poste, sans tenir compte de son groupe précédent, ce qui entraîne automatiquement l'annulation de sa précédente concession. Toute concession ayant passé deux (2) ans au

statut FA0 est automatiquement annulée. L'Entreprise peut, à sa seule discrétion, réassigner la concession annulée à un autre distributeur en règle ou prendre toute autre décision nécessaire pour maintenir le bon fonctionnement du réseau de distributeurs.

Le versement de la commission, de l'allocation de formation 6A et/ou de l'incitation se fait sur la base du statut du distributeur indépendant à la date de la vente. Dans le cas d'un client ECS (Enagic Customer System), le statut du distributeur est déterminé sur la base de la liste de gains publiée le 8 et le 22 de chaque mois. Si ce jour est un samedi, un dimanche ou un jour férié, la liste est publiée le jour ouvré suivant. La commission, l'allocation de formation 6A et/ou l'incitation sont versées sur la base du statut du distributeur à la date du traitement de ladite commission.

40. Concessions Kangen UKON

Les concessions Kangen UKON autorisent automatiquement le titulaire du compte à avoir une concession indépendante Enagic pour les machines Kangen Water®. Toutes les dispositions des Politiques et procédures d'Enagic Global s'appliquent aux distributeurs Kangen UKON, notamment mais sans y être limité, leur statut d'entrepreneur indépendant, sauf mention contraire spécifique.

41. Défaut de paiement

La concession est retirée dans le cas où le distributeur indépendant ne paie pas les achats de produits à l'Entreprise. Dans le cas où le distributeur indépendant achète un produit, en tant qu'utilisateur ou en tant que distributeur indépendant, et n'en verse pas le paiement, la concession peut être immédiatement retirée. La présente disposition s'applique au distributeur indépendant dans sa capacité individuelle, à une société ou un partenariat de distribution dont l'un des principaux propriétaires est en défaut de paiement, ou à tout autre défaut de paiement où la partie en défaut possède un intérêt de propriété dans la concession.

42. Sanctions disciplinaires

Le manquement du distributeur indépendant aux politiques et procédures, à l'accord de distribution, aux termes et conditions ainsi que toute conduite professionnelle illégale, frauduleuse, trompeuse ou immorale peut entraîner, à la seule discrétion de l'Entreprise, une ou plusieurs des mesures disciplinaires suivantes :

- (a) Avertissement ou admonition écrite
- (b) Imposition d'une amende, qui peut être immédiate ou retenue sur des futurs versements de commissions.
- (c) Réaffectation de tout ou partie de l'organisation du distributeur indépendant.
- (d) Gel des commissions pour une période indéterminée.
- (e) Suspension, qui peut entraîner soit la cessation soit la réintégration sous conditions ou restrictions.
- (f) Cessation de la concession.

43. Droit de cessation

L'Entreprise se réserve le droit de mettre fin à toute concession à tout moment et pour tout motif lorsqu'il est manifeste que le distributeur indépendant a enfreint les dispositions de l'accord de distribution, y compris les dispositions des présentes politiques et procédures pouvant être modifiées, ainsi que les dispositions des lois et normes applicables relatives aux opérations équitables. Cette cessation involontaire est à la discrétion de l'Entreprise. En cas de cessation involontaire, l'Entreprise notifie le distributeur indépendant par courrier envoyé à la dernière adresse enregistrée par l'Entreprise. En cas de cessation, le distributeur indépendant concerné accepte de cesser immédiatement de se présenter comme distributeur indépendant.

44. Cessation

- (a) Lorsque la décision de cesser une concession est prise, l'Entreprise en informe par écrit le distributeur indépendant. La cessation est immédiate et effective à la date de la notification par écrit. La notification de cessation est envoyée par courrier recommandé à l'adresse du distributeur indépendant.
- (b) Le distributeur indépendant a quinze (15) jours à compter de la date d'envoi du courrier recommandé pour faire appel de la décision de cessation par écrit et fournir une réponse écrite à la déclaration de violation de

l'accord, de politiques et des règles de l'Entreprise. L'appel ou la réponse du distributeur indépendant doit parvenir à l'Entreprise dans un délai de vingt (20) jours à compter de la date de la lettre de cessation de l'Entreprise. Si l'Entreprise ne reçoit pas de réponse dans ce délai, la cessation est automatiquement considérée comme finale.

(c) Si le distributeur indépendant fait appel de la décision de cessation dans le délai imparti, l'Entreprise examinera et étudiera la situation, étudiera les autres mesures appropriées et notifiera au distributeur indépendant sa décision. La décision de l'Entreprise est alors finale et ne peut pas être réexaminée. Si la cessation n'est pas annulée, elle prend effet à la date de notification originelle de l'Entreprise. Le distributeur ayant fait l'objet d'une cessation ne pourra plus être commandité en tant que distributeur indépendant.

(d) Tous les droits expirent à la cessation. Le distributeur indépendant ne peut plus recevoir de commissions, bonus ou prix. Il ne peut plus faire la promotion de ou vendre les produits de l'Entreprise, ni les acheter.

45. Commandite

Tous les distributeurs indépendants ont le droit de commanditer d'autres distributeurs. En outre, tout individu a le droit fondamental de choisir son propre commanditaire. Si deux distributeurs indépendants se déclarent commanditaires du même nouveau distributeur indépendant, l'Entreprise ne retient que la première demande reçue au siège social.

(a) De manière générale, la bonne pratique veut que le premier distributeur indépendant qui travaille de façon significative avec un potentiel nouveau distributeur soit prioritaire pour être le commanditaire, mais ce n'est pas obligatoire. Des principes fondamentaux de bon sens et de considération doivent être appliqués.

(b) Pour la commodité de ses distributeurs indépendants, l'Entreprise peut fournir diverses méthodes d'inscrire ou d'informer l'Entreprise de distributeurs indépendants nouvellement commandités, y compris l'inscription par télécopie ou en ligne. Jusqu'à ce que l'Entreprise reçoive une candidature, papier, télécopie ou digitale, contenant toutes les informations appropriées et la signature du nouveau distributeur potentiel, l'Entreprise considère la candidature incomplète, dans la catégorie « projet ». Ainsi, bien que l'Entreprise essaie de faciliter la tâche à ses distributeurs commanditaires, le distributeur indépendant commanditaire est responsable de fournir à l'Entreprise un accord de distribution complété et signé et un formulaire NSM complété s'il veut être reconnu en tant que distributeur indépendant commanditaire officiel.

(c) Il n'y a aucune « magie » dans le fonctionnement de l'Entreprise, ni dans le monde des affaires. Ceux qui commanditent beaucoup de nouveaux distributeurs indépendants mais sans les aider à développer leur commerce ne rencontrent qu'un succès limité. Par conséquent, le distributeur indépendant est responsable de superviser le nouveau distributeur indépendant et de faire en sorte qu'il soit correctement informé et formé en ce qui concerne les produits, le plan de rémunération, les politiques et procédures et les lignes directrices professionnelles de la vente par réseau.

(d) Lorsqu'il contacte un potentiel distributeur indépendant pour lui offrir de rejoindre le programme de réseau de l'Entreprise, le distributeur indépendant doit clairement expliquer les points suivants :

1. Produits : type, performance et qualité de chaque produit
2. Plan de rémunération
3. Politiques et procédures
4. Droits et devoirs du distributeur indépendant
5. Autres points importants qui peuvent affecter le jugement du potentiel distributeur indépendant.

(e) Le distributeur indépendant ne doit jamais donner de fausses informations dans le but d'inciter à la conclusion d'un accord de ventes ou d'empêcher un acheteur d'annuler l'accord

(f) La vente au détail est obligatoire dans le cadre du programme de réseau de l'Entreprise.

(g) Le distributeur indépendant doit se présenter au client potentiel en déclinant son nom et son numéro d'identification de l'Entreprise.

(h) L'Entreprise ne fait ni de remises sur les ventes ni d'autres concessions et le distributeur ne peut pas en faire non plus. Le distributeur qui fait une remise sur la vente s'expose à la cessation de son statut.

46. Transfert de commandite

Le transfert est rarement autorisé et fortement déconseillé. Le maintien de l'intégrité de la commandite est

obligatoire pour la réussite de l'organisation dans son ensemble.

(a) En règle générale, les transferts ne seront acceptés que dans l'un des deux (2) cas suivants :

1. Dans le cas d'une commandite immorale de la part du premier commanditaire. L'Entreprise sera alors l'autorité suprême.
2. Dans le cas d'une démission complète de l'Entreprise avec une période de six (6) mois d'interruption avant de candidater de nouveau avec un nouveau commanditaire.

(b) Dans les cas de commandite immorale, le distributeur indépendant peut être transféré avec son organisation en aval intacte ; dans toutes les autres circonstances, seul le distributeur indépendant est transféré, sans affecter le reste de l'organisation en aval du commanditaire original.

47. Affirmations relatives aux revenus

Aucune affirmation relative au revenu, projection de revenu, représentation de revenu, ni d'exhibition de chèques de commission ne peuvent être faites au potentiel distributeur indépendant. Toute affirmation fausse, trompeuse ou mensongère concernant l'opportunité ou les produits et services est interdite. Dans leur enthousiasme, il arrive que des distributeurs soient tentés de présenter des chiffres de revenu hypothétiques, estimés d'après le pouvoir de la vente par réseau, comme des véritables projections de revenu. Cette attitude est contreproductive, le nouveau distributeur indépendant pouvant être rapidement déçu si les résultats ne sont pas aussi importants et rapides que ce que laisse entendre le modèle hypothétique. L'Entreprise croit fermement que le revenu potentiel est assez important pour être très attractif sans avoir recours à des projections artificielles et irréalistes.

48. Représentation du statut

Dans toutes circonstances, les références que donne le distributeur indépendant doivent mettre en évidence son statut. Par exemple, s'il possède un téléphone professionnel, celui-ci ne doit pas être au nom de l'Entreprise, ni dissimuler de quelque autre manière le statut d'entrepreneur indépendant du distributeur.

49. Jugement et privilège fiscal

L'Entreprise se conformera pleinement à toute ordonnance ou toute demande venant d'administrations fiscales du Canada qui exige ou mandate une retenue sur les revenus issus de l'exploitation de la concession par le distributeur indépendant.

50. Subpoenas Duces Tecum (assignation à produire)

Si elle est issue d'une juridiction appropriée, l'Entreprise se conformera à toute assignation à produire les registres de rémunération financière du distributeur indépendant en tant qu'entrepreneur indépendant de l'Entreprise.

51. Demande de registres

L'Entreprise se conformera pleinement à toute demande de registres si elle est accompagnée d'une autorisation correctement préparée et signée par la personne dont on demande les registres. L'Entreprise se conformera pleinement à toutes les demandes de registres issues d'agences gouvernementales ayant l'autorité nécessaire pour demander ces registres, accompagnées des documents légaux nécessaires.

52. Cartes de visite et papeterie

Tout document imprimé, y compris les cartes de visite et les articles de papeterie, doit être approuvé par l'Entreprise. Ce type de document est notamment jugé sur la base des critères suivants : qualité du document et mention claire du statut du distributeur indépendant.

53. Démarchage téléphonique

Le nom de l'Entreprise et ses documents soumis au droit d'auteur ne peuvent être utilisés dans le cadre d'appels automatiques ni d'opérations « chaufferie » visant à démarcher des distributeurs indépendants ou des clients. L'utilisation de ces méthodes de manière légale, équivalente aux publicités « aveugles » mentionnées plus haut, n'est pas tolérée par l'Entreprise. Toute demande des médias doit être immédiatement référée à l'Entreprise. Cette mesure vise à garantir l'exactitude et la cohésion de l'image publique.

54. Demandes de presse

Toute demande des médias doit être transmise immédiatement à la Société. Cette politique vise à assurer l'exactitude et une image publique cohérente.

55. Approbation

Les organismes de réglementation fédéraux et étatiques n'approuvent et ne soutiennent que rarement les programmes de vente directe. Par conséquent, le distributeur indépendant ne doit pas présumer que le programme de l'Entreprise est approuvé ou soutenu par un organisme gouvernemental.

56. Indemnisation et exonération de toute responsabilité

Par la présente, le distributeur indépendant dégage l'Entreprise, ses dirigeants, directeurs et agents de toute responsabilité et les décharge de toute forme de revendication, de cause d'action, de poursuite en justice et administrative, d'accusation, de responsabilité, de perte, de dommage, de coût et de dépense, y compris mais sans s'y limiter les frais de justice, montants raisonnables et frais d'avocats et de consultants, qui peut être faite, produite et évaluée contre l'Entreprise à tout moment, découlant de l'exploitation commerciale du distributeur et des représentations du distributeur dans le cadre de son exploitation commerciale, découlant des situations suivantes :

- h. Violation ou manquement aux termes de l'accord de distribution, des politiques et procédures, des règles et réglementations, du manuel du programme de commercialisation, des lignes directrices ou de tout autre directive de l'Entreprise concernant la méthode et la manière d'exploiter le commerce du distributeur indépendant ;
 - i. Toute conduite interdite par l'Entreprise dans son programme de commercialisation ;
 - j. Toute fraude, négligence ou mauvaise conduite volontaire dans l'exploitation commerciale du distributeur indépendant ;
 - k. Représentation erronée ou non autorisée des produits ou services de l'Entreprise, de son opportunité, de son potentiel ou de son programme de commercialisation ;
 - l. Manquement à toute loi, réglementation, ordonnance fédérale, étatique ou locale, ou à tout ordre ou à toute règle délivrée par une juridiction appropriée ;
 - m. Toute action qui dépasse le cadre de l'autorité que l'Entreprise donne au distributeur ;
 - n. Toute activité sur laquelle l'Entreprise n'a pas de contrôle effectif en tant que distributeur.

57. Renonciation

L'Entreprise ne se lasse pas d'insister sur le respect de ces règles et des lois applicables concernant l'exploitation d'un commerce. Cela est valide dans tous les cas, spécifiquement explicites ou implicites, excepté si un dirigeant de l'Entreprise autorisé à conclure des contrats ou accords pour le compte de l'Entreprise précise par écrit que celle-ci lève l'une de ces dispositions. En outre, l'autorisation faite une fois par l'Entreprise d'enfreindre les règles ne s'applique pas aux infractions futures. Cette disposition concerne le concept de « renonciation » et les parties s'accordent à dire que l'Entreprise ne renonce en aucun cas à ses droits, sauf confirmation par écrit comme énoncé plus haut.

58. Droit applicable

Les présentes politiques et procédures sont raisonnablement liées aux lois du Canada et doivent être régies par le droit du Canada à tous égards. Les parties s'accordent s'en remettre à la compétence exclusive des tribunaux de Vancouver (Canada), lieu d'acceptation de la candidature du distributeur.

59. Validité partielle

Si une partie des politiques et procédures, de la candidature et de l'accord du distributeur, du guide du distributeur ou de tout autre document mentionné ici ou délivré par l'Entreprise est déclarée invalide par un tribunal compétent, le reste des règles, applications ou document reste pleinement en vigueur.

60. Arbitrage

Les controverses ou litiges découlant de ou relatifs à cet Accord sont résolus par arbitrage exécutoire conformément aux Règles de l'arbitrage commercial établies par l'Association américaine d'arbitrage. Les parties

doivent s'efforcer de choisir un arbitre mutuellement acceptable informé des difficultés relatives à cet Accord. Dans le cas où les parties ne s'accorderaient pas sur ce choix, chaque partie devrait sélectionner un arbitre et les arbitres sélectionneraient à leur tour un troisième arbitre. L'arbitrage a lieu sur un site raisonnablement central pour les parties ou mutuellement choisi par celles-ci.

Tous les documents, matériaux et informations en possession de chaque partie et qui sont pertinents au regard de(s) revendication(s) ou litige(s) doivent être mis à disposition de la partie adverse qui pourra les examiner et les copier, dans un délai de quatorze (14) jours après la notification de l'avis d'arbitrage.

L'arbitre n'a pas l'autorité, le pouvoir ou le droit d'altérer, de modifier, d'amender, de changer, d'ajouter ou d'enlever quelque disposition de l'Accord, ni d'attribuer des dommages-intérêts punitifs. L'arbitre a le pouvoir d'émettre des ordonnances de faire et des ordonnances de protection concernant l'arbitrage. La décision rendue par l'arbitre est définitive et exécutoire pour les parties, et le jugement peut être homologué par tout tribunal compétent. L'accord d'arbitrage doit être spécifiquement exécutoire conformément aux lois régissant l'arbitrage. Durant la procédure d'arbitrage, les parties continuent de réaliser leurs obligations respectives conformément à cet Accord.

Traitement des produits et responsabilité du distributeur indépendant :

- (a) Le potentiel distributeur indépendant doit remplir des exigences personnelles en matière de volume des ventes pour être reconnu et inscrit comme distributeur Enagic actif.
- (b) Des plans spéciaux de paiement avantageux existent pour les distributeurs indépendants qui veulent acheter des produits de l'Entreprise.
- (c) Le distributeur indépendant est entièrement responsable de tous les problèmes suivants découlant de sa propre clientèle.

(1) Le distributeur indépendant doit prendre les mesures suivantes sans délai en cas d'annulation de l'accord de vente pendant la période de rétractation.

- (a) Renvoi de la commission et des autres frais applicables à l'Entreprise
- (b) Substitution du compte annulé par un autre compte.
- (c) Toute action autre que (a) ou (b) ci-dessus doit être prise après discussion entre le distributeur indépendant, l'Entreprise et le référent.

(2) Fournir les informations que l'Entreprise peut parfois demander concernant la collecte des sommes payables pour les produits.

(3) Fournir les informations que l'Entreprise peut parfois demander concernant le traitement des demandes liées aux ventes, différentes de celles mentionnées précédemment.

La commission est payée par chèque au nom du distributeur indépendant, délivré par l'Entreprise rapidement après l'expiration de la période de rétractation, sauf instruction différente de la part du distributeur indépendant.