

Énoncé du Règlement Intérieur

TABLE DES MATIÈRES

SECTION 1 - INTRODUCTION

- 1.1 - RÈGLEMENT INTÉRIEUR ET PLAN DE RÉMUNÉRATION INTÉGRÉS À L'ACCORD AVEC L'ASSOCIÉ
- 1.2 - OBJECTIF DU RÈGLEMENT
- 1.3 - MODIFICATIONS DE L'ACCORD
- 1.4 - RETARDS
- 1.5 - RÈGLEMENT ET DISPOSITIONS DISSOCIABLES
- 1.6 - RENONCIATION

SECTION 2 - DEVENIR UN ASSOCIÉ

- 2.1 - CONDITIONS REQUISES POUR DEVENIR UN ASSOCIÉ
- 2.2 - ACHATS DE PRODUIT
- 2.3 - AVANTAGES DE L'ASSOCIÉ
- 2.4 - DURÉE ET RENOUELEMENT DE VOTRE ENTREPRISE MAX

SECTION 3 - EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE MAX

- 3.1 - RESPECT DU PLAN DE MARKETING ET DE RÉMUNÉRATION DE MAX
- 3.2 - PUBLICITÉ
 - 3.2.1 - GÉNÉRALITÉS
 - 3.2.2 - SITES WEB DES ASSOCIÉS
 - 3.2.3 - ENCHÈRES EN LIGNE ET AUTRES FORUMS EN LIGNE
 - 3.2.4 - DOMMAGES LIQUIDÉS
 - 3.2.5 - NOMS DES DOMAINES

- 3.2.6 - MARQUES ET COPYRIGHT; AUTRE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE
- 3.2.7 - MÉDIAS ET REQUÊTES DES MÉDIAS
- 3.2.8 - EMAIL NON SOLLICITÉ
- 3.2.9 - FAX NON-SOLLICITÉS
- 3.2.10 - CARTES DE VISITE, LISTES D'ANNUAIRES TÉLÉPHONIQUES
- 3.3 - ACHAT DE BONIFICATION INTERDIT
- 3.4 - ENTITÉS COMMERCIALES
 - 3.4.1 - CHANGEMENTS À UNE ENTITÉ COMMERCIALE
- 3.5 - CHANGEMENT DE PARRAIN / MARRAINE
 - 3.5.1 - MAUVAIS PLACEMENT
 - 3.5.2 - ANNULATION ET RE-APPLICATION
 - 3.5.3 - RENONCIATION AUX RÉCLAMATIONS POUR DES MODIFICATIONS D'ORGANISATION NON AUTORISÉES
- 3.6 - RÉCLAMATIONS ET ACTIONS NON AUTORISÉES
 - 3.6.1 - INDEMNISATION
 - 3.6.2 - RÉCLAMATIONS DE PRODUIT
 - 3.6.3 - REVENDICATIONS DES REVENUS
 - 3.6.4 - CONFORMITÉ AUX CONTRÔLES DE QUALITÉ
 - 3.6.5 - ÉNONCÉ DE LA DIVULGATION DE REVENU («EDR»)
- 3.7 - POINTS DE VENTE
- 3.8 - SALONS, EXPOSITIONS ET AUTRES FORUMS DE VENTE
- 3.9 - CONFLITS D'INTÉRÊTS
 - 3.9.1 - NON SOLICITATION
 - 3.9.2 - VENTE DE MARCHANDISES OU DE SERVICES CONCURRENTS
 - 3.9.3 - PARTICIPATION DES ASSOCIÉS À D'AUTRES PROGRAMMES DE VENTE DIRECTE
 - 3.9.4 - RAPPORTS D'ACTIVITÉ DES FILLEULS (GÉNÉALOGIE)
- 3.10 - CIBLAGE D'AUTRES VENDEURS DIRECTS
- 3.11 - PARRAINAGE CROISÉ
- 3.12 - ERREURS OU QUESTIONS
- 3.13 - APPROBATION OU SOUTIEN GOUVERNEMENTAL(E)
- 3.14 - RÉTENTION DE COMMANDES OU DE FORMULAIRES D'INSCRIPTION
- 3.15 - IDENTIFICATION
- 3.16 - IMPÔTS SUR LE REVENU
 - 3.16.1 - ASSOCIÉS NON-CITOYENS DES E-U
- 3.17 - LE STATUT D'ENTREPRENEUR INDÉPENDANT
- 3.18 - ASSURANCE
- 3.19 - MARKETING INTERNATIONAL
- 3.20 - CHARGEMENT DE L'INVENTAIRE

- 3.21 - ADHÉSION AUX LOIS ET ORDONNANCES
- 3.22 - MINEURS
- 3.23 - UNE ENTREPRISE MAX PAR ASSOCIÉ ET PAR MÉNAGE
- 3.23.1 - CONJOINTS AVEC DES ENTREPRISES SÉPARÉES ANTÉRIEURES À LA DATE DU 1ER MARS 2009
- 3.23.2 - ENFANTS ADULTES DANS LE MÉNAGE
- 3.24 - ACTIONS DES MEMBRES DE LA MAISONNÉE OU DES PARTICULIERS AFFILIÉS
- 3.25 - DEMANDES DE DOSSIERS
- 3.26 - VENTE, TRANSFERT OU CESSION DE MAX BUSINESS
- 3.27 - SÉPARATION D'UNE ENTREPRISE MAX
- 3.28 - SPONSORING
- 3.29 - SUCCESSION
- 3.29.1 - TRANSFERT À LA MORT D'UN ASSOCIÉ
- 3.29.2 - TRANSFERT À L'INCAPACITÉ D'UN ASSOCIÉ
- 3.30 - TECHNIQUES DE TELEMARKETING

SECTION 4 - RESPONSABILITÉS DES ASSOCIÉS

- 4.1 - CHANGEMENT D'ADRESSE, DE TÉLÉPHONE ET D'ADRESSE E-MAIL
- 4.2 - OBLIGATIONS DE DEVELOPPEMENT CONTINU
- 4.2.1 - FORMATION EN COURS
- 4.2.2 - RESPONSABILITÉS ACCRUES EN MATIÈRE DE FORMATION
- 4.3 - NON-DÉPRÉCIATION
- 4.4 - FOURNIR LA DOCUMENTATION AUX POSTULANTS
- 4.5 - VIOLATIONS DE LA POLITIQUE DE NOTIFICATION
- 4.6 - RÉPONDRE AUX QUESTIONS DES CLIENTS
- 4.7 - EXIGENCES EN MATIÈRE D'ÉDUCATION

SECTION 5 - EXIGENCES DE VENTE

- 5.1 - VENTE DES PRODUITS
- 5.2 - PAS DE RESTRICTIONS TERRITORIALES
- 5.3 - REÇUS DE VENTES

SECTION 6 - BONUS ET COMMISSIONS

- 6.1 - QUALIFICATIONS POUR LES BONUS ET LES COMMISSIONS
- 6.2 - AJUSTEMENTS AUX BONUS ET COMMISSIONS
- 6.2.1 - AJUSTEMENTS POUR PRODUITS RETOURNÉS
- 6.3 - RAPPORTS

SECTION 7 - GARANTIES DES PRODUITS, RETOURS ET RACHAT D'INVENTAIRE

7.1 - GARANTIE DES PRODUITS

7.2 - RETOURS PAR LES CLIENTS DE DÉTAIL

7.3 - DROIT DE RESCISION

7.4 - RESTITUTION DE L'INVENTAIRE ET DES OUTILS DE VENTE PAR LES ASSOCIÉS À L'ANNULATION

7.4.1 - RÉSIDENTS DE MONTANA

7.4.2 - RÉSIDENTS DE LA SASKATCHEWAN

7.5 - PROCÉDURES POUR TOUS LES RETOURS

7.6 - Procédure à Suivre Pour Tous Renvois de Produits Max International Beauty

SECTION 8 - RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS ET PROCÉDURES DISCIPLINAIRES

8.1 - SANCTIONS DISCIPLINAIRES

8.2 - GRIEFS ET PLAINTES

8.3 - MÉDIATION

8.4 - ARBITRAGE

8.5 - LOI APPLICABLE, JURIDICTION ET LIEU

SECTION 9 - PAIEMENT ET EXPÉDITION

9.1 - CHÈQUES RETOURNÉS

9.2 - RESTRICTION À L'UTILISATION DES CARTES DE CRÉDIT ET À L'ACCÈS AU COMPTE COURANT PAR DES TIERS

9.3 - TAXES SUR LES VENTES

SECTION 10 - INACTIVITÉ ET ANNULATION

10.1 - EFFET DE L'ANNULATION

10.2 - ANNULATION POUR INACTIVITÉ

10.3 - ANNULATION INVOLONTAIRE

10.4 - ANNULATION VOLONTAIRE

10.5 - NON-RENOUVELLEMENT

SECTION 11 - DÉFINITIONS

SECTION 1 - INTRODUCTION

1.1 - Règlement et Plan de Rémunération Incorporés dans l'Accord avec l'Associé

Ce Règlement Intérieur, sous sa forme actuelle et tel que modifié à la seule discrétion de Max International, Inc. (ci-après nommé «Max» ou la «Société»), est intégré dans le Contrat d'Associé Max et en fait partie intégrante. Dans le cadre de ce Règlement Intérieur, lorsque le terme «accord» est utilisé, il désigne collectivement le Formulaire de Demande d'Inscription et l'Accord d'Associé Max, ledit Règlement Intérieur, le Plan de Marketing et de Rémunération de Max et le Formulaire de Demande d'une Entité Commerciale Max (le cas échéant). Ces documents sont incorporés par renvoi dans l'Accord d'Associé (tous dans leur forme actuelle ou tels que modifiés par Max). Il est de la responsabilité de chaque associé(e) de lire, de comprendre, et de s'assurer qu'il / elle est au courant de la version la plus récente de ce Règlement Intérieur. Lorsque vous parrainez ou inscrivez un nouvel associé, il est de la responsabilité de l'associé parrain de s'assurer que le candidat reçoit la version la plus récente de ce Règlement Intérieur et du Plan de Marketing et de Rémunération de Max ou bien, qu'il est en mesure d'y accéder en ligne avant d'adhérer à l'Accord d'Associé Max.

1.2 - Objet du Règlement Intérieur

Max est une société de vente directe qui commercialise ses produits par le biais de ses associés indépendants. Il est important de comprendre que votre succès et le succès de vos collègues associés dépendent de l'intégrité des hommes et des femmes qui commercialisent nos produits et services. Afin de définir clairement la relation qui existe entre les associés et Max et d'établir de manière explicite une norme pour une conduite commerciale acceptable, Max a rédigé l'Accord.

Les associés Max sont tenus de se conformer à toutes les modalités et conditions énoncées dans l'accord, ainsi qu'à toutes les lois fédérales, étatiques et locales régissant leurs affaires Max et leur conduite. Parce que vous n'êtes peut-être pas familiers avec plusieurs de ces normes de pratique, il est très important que vous lisiez et respectiez l'Accord. Veuillez lire attentivement les informations contenues dans ce manuel. Il explique et régit la relation entre vous, en tant qu'entrepreneur indépendant, et la Société. Si vous avez des questions concernant une politique ou une règle, n'hésitez pas à demander une réponse à Max.

1.3 - Modifications de l'Accord

Parce que les lois fédérales, étatiques et locales, ainsi que l'environnement des affaires, changent périodiquement, Max se réserve le droit de modifier le contrat et ses prix à sa seule et entière discrétion. En signant l'Accord d'Associé, un associé accepte de se conformer à tous les amendements ou modifications que Max choisit de faire. Les modifications entreront en vigueur 30 jours après la publication de l'avis de modification de l'Accord. Les avis de modification doivent être publiés par une ou plusieurs des méthodes suivantes : (1) publication sur le site Web officiel de la Société dans les

bureaux virtuels des associés; (2) courrier électronique (courriel); (3) inclusion dans les périodiques de la société; (4) inclusion dans les commandes de produits ou les chèques des bonus; ou (5) des envois spéciaux. La continuation par un associé de son entreprise d'associé Max ou son acceptation de primes ou de commissions constituent une acceptation de toutes les modifications.

1.4 - Retards

Max ne sera pas responsable des retards ou des échecs dans l'exécution de ses obligations lorsque la prestation est rendue commercialement impraticable en raison de circonstances raisonnablement indépendantes de sa volonté. Cela comprend, sans limitation, les grèves, les difficultés de travail, les émeutes, les guerres, les incendies, la mort, la réduction de la source d'approvisionnement d'une partie, ou les décrets ou autres ordres gouvernementaux.

1.5 - Règlement Intérieur et Dispositions Séparables

Si une disposition de l'Accord, dans sa forme actuelle ou telle qu'elle peut être modifiée, est jugée invalide ou inapplicable pour quelque raison que ce soit, seules les parties invalides de la disposition doivent être supprimées et les modalités et dispositions restantes doivent demeurer pleinement en vigueur. La disposition supprimée en totalité ou en partie sera reformulée de manière à en refléter le but aussi étroitement que possible.

1.6 - Renonciation

La Société n'abandonnera jamais son droit d'exiger le respect de l'Accord et des lois applicables régissant la conduite d'une entreprise. Aucun manquement de Max à exercer tout droit ou pouvoir en vertu de l'Accord ou d'insister sur le strict respect par un associé de toute obligation ou disposition de l'Accord, et aucune coutume ou pratique des parties en contradiction avec les termes de l'Accord, ne constituera une renonciation au droit de Max d'exiger le strict respect de l'Accord. La renonciation par Max ne peut être effective qu'exprimée par écrit par un dirigeant autorisé de la Société. La renonciation de Max à une violation particulière par un associé ne saurait affecter ou porter atteinte aux droits de Max en ce qui concerne toute violation ultérieure, ni affecter d'aucune façon les droits ou obligations de tout autre associé. Aucun retard ou omission de la part de Max quant à l'exercice d'un droit découlant d'une violation n'affectera ni ne portera atteinte aux droits de Max quant à cette violation ou à toute violation subséquente. L'existence d'une réclamation ou d'une cause d'action d'un associé contre Max ne constituera pas un moyen de défense contre l'application par Max de toute modalité ou disposition de l'Accord.

SECTION 2 - DEVENIR UN DISTRIBUTEUR

2.1 - Conditions pour Devenir un Associé

Pour devenir un associé de Max, chaque candidat doit :

- Avoir atteint l'âge de la majorité dans son pays de résidence;
- Résider aux États-Unis ou dans les Territoires des États-Unis ou dans un pays dans lequel Max a officiellement annoncé qu'il avait ouvert ses bureaux;
- Avoir un numéro de sécurité sociale ou un numéro d'identification fiscale valide, le cas échéant;
- Payer les frais d'inscription de Max; Max se réserve le droit de différer le recouvrement des frais d'adhésion jusqu'à ce que l'associé reçoive son premier paiement de Max, auquel cas les frais d'adhésion seraient automatiquement déduits soit du premier versement reçu par l'associé, soit en plusieurs versements échelonnés;
- Soumettre à Max un formulaire de Demande d'Adhésion et un d'Accord d'Associé dûment remplis, soit en format papier, soit en ligne;
- Les associés qui s'inscrivent en tant qu'entreprise commerciale doivent remplir et soumettre une demande et un contrat d'entité commerciale.

2.2 - Achats de Produits

Personne n'est tenu d'acheter des produits de Max pour devenir un associé.

2.3 - Avantages des Associés

Une fois qu'une demande et un accord d'associé ont été acceptés par Max, les avantages du Plan de Marketing et de Rémunération et de l'Accord d'Associé sont disponibles pour le nouvel associé. Ces avantages comprennent le droit de :

- Vendre les produits et services de Max;
- Participer au Plan de Marketing et de Rémunération de Max (recevoir des bonus et des commissions, si éligible);
- Parrainer d'autres personnes à titre de clients ou d'associés dans l'entreprise Max et, par conséquent, créer une organisation de marketing et progresser dans le cadre du Plan de Marketing et de Rémunération de Max;
- Recevoir la documentation périodique de Max et d'autres communications Max;
- Participer aux fonctions de soutien, de service, de formation, de motivation et de reconnaissance parrainées par Max, moyennant le paiement des frais appropriés, le cas échéant; et;
- Participer aux concours et programmes promotionnels et incitatifs parrainés par Max pour ses associés.

2.4 - Durée et Renouvellement de votre Entreprise Max

La durée de l'accord d'association est d'un an à compter de la date d'acceptation par Max de votre demande (sous réserve de reclassement pour inactivité après six mois, conformément à la section 10.2). Les associés doivent renouveler leur Accord d'Associé chaque année en payant les frais annuels de renouvellement de 25,00 \$ US. Max se réserve le droit de différer le recouvrement des frais de renouvellement jusqu'à ce que l'associé reçoive son premier paiement Max pour la nouvelle année, auquel cas les frais de renouvellement seraient automatiquement déduits, soit du premier versement reçu par l'associé au cours de la nouvelle année, soit par versements échelonnés sur plusieurs paiements.

SECTION 3 - EXPLOITER UNE ENTREPRISE MAX

3.1 - Adhésion au Plan de Marketing et de Rémunération de Max

Les associés doivent respecter les termes du Plan de Marketing et de Rémunération de Max tels qu'ils ont été énoncés dans la documentation officielle de Max. Les associés ne doivent pas offrir l'opportunité de Max à travers, ou en combinaison avec, tout système, programme ou méthode de marketing autre que ceux spécifiquement décrits dans la terminologie officielle de Max. Les associés doivent s'abstenir d'encourager ou d'obliger d'autres clients ou associés actuels ou potentiels à participer à Max de quelque manière que ce soit qui diffère du programme tel que décrit dans la documentation officielle de Max. Les associés doivent s'abstenir d'encourager ou d'obliger d'autres clients ou associés actuels ou potentiels à signer un accord ou un contrat autre que les accords et contrats officiels de Max afin de devenir des associés de Max. De même, les associés doivent s'abstenir d'encourager ou d'obliger d'autres clients ou associés actuels ou potentiels à effectuer des achats ou des paiements à toute personne ou entité pour participer au Plan de Marketing et de Rémunération de Max autres que les achats ou paiements identifiés comme recommandés ou requis dans la terminologie officielle de Max.

3.2 - Publicité

3.2.1 - Généralités

Tous les associés doivent sauvegarder et promouvoir la bonne réputation de Max et de ses produits. La commercialisation et la promotion de Max, de l'Opportunité de Max, du Plan de Marketing et de Rémunération de Max et des produits de Max doivent être conformes à l'intérêt public et doivent éviter toute conduite ou pratique discourtoise, trompeuse, contraire à l'éthique ou immorale. Pour promouvoir à la fois les produits et les services, et l'énorme opportunité que Max offre, les associés doivent utiliser les outils de vente et autres supports produits par Max. Max a soigneusement conçu ses produits, ses étiquettes, son plan de marketing et de rémunération et son matériel promotionnel pour s'assurer que chaque aspect de Max est juste, véridique, justifié et

conforme aux exigences juridiques vastes et complexes des lois fédérales et étatiques. Si les associés de Max développent leurs propres outils de vente et de promotion, ou promeuvent les produits de Max ou l'opportunité de Max sur les sites de blogs, les réseaux sociaux ou d'autres forums, malgré leur intégrité et leurs bonnes intentions, ils risquent fortement de violer, involontairement, nombre de lois ou de règlements touchant une entreprise Max. Ces violations, bien qu'elles soient relativement peu nombreuses, compromettraient l'opportunité de Max pour tous les associés. En conséquence, les associés ne doivent pas produire leur propre contenu promotionnel ou commercial pour l'ajouter à la documentation, à la publicité, aux outils de vente et de promotion, ou aux pages Internet. De plus, les associés ne doivent pas utiliser les marques de commerce de Max dans des publicités ou des documents autres que ceux approuvés par Max, sans le consentement écrit préalable de Max.

3.2.2 - Sites Web des Associés

Sous réserve des dispositions du § 3.2.3 et conformément aux exigences du § 3.2.1, un Associé peut utiliser une page Internet pour promouvoir son activité. Les informations de paiement pour toutes les commandes Internet doivent être traitées par Max et les produits achetés via les commandes Internet doivent être expédiés par Max.

3.2.3 - Enchères en Ligne et Autres Forums en Ligne

Il est interdit aux associés, dans le cadre des présentes, de vendre des produits Max via des sites d'enchères, de troc ou de courtage en ligne, y compris Amazon.com, Craigslist et eBay, sauf autorisation écrite de Max. La vente de produits par le biais de tels sites entrave la capacité de Max à administrer la garantie de son produit et à communiquer directement avec les clients pour fournir des mises à jour de produits ou dans le cas improbable d'un rappel de produit. Et, dans la mesure où les produits sont stockés et expédiés par des tiers dans le cadre de ces ventes, Max perd la capacité de maintenir ses contrôles de qualité. Par conséquent, les associés qui vendent des produits Max par le biais de sites d'enchères en ligne, de troc ou de courtage doivent d'abord s'inscrire auprès de Max et recevoir l'approbation préalable des plans de vente de produits Max par le biais de ces sites. Les inscrits doivent payer tous les frais que Max peut exiger pour l'inscription. Max exige que les paiements pour toutes les ventes par Internet soient traités par Max et que toutes les commandes Max soient livrées aux clients par Max depuis les bureaux ou les entrepôts reconnus, autorisés et contrôlés par Max. Les associés de Max ne sont pas autorisés à vendre des produits qui sont stockés, expédiés ou autrement traités pour la vente par toute personne, entreprise, société ou entité qui n'est pas certifiée, autorisée ou contrôlée par Max. De même, les associés ne peuvent pas offrir ou faciliter l'offre de produits de Max à toute personne ou entreprise dont l'associé sait ou aurait dû savoir qu'elle a l'intention de les vendre de

quelque manière que ce soit en violation des conditions énoncées dans ce paragraphe. Cela comprend, mais sans s'y limiter, la vente de produits en quantité supérieure à celle généralement requise par un individu pour son usage personnel. De plus, les associés ne peuvent pas offrir, ou faciliter l'offre, de produits de Max à toute personne ou entreprise connue pour vendre des suppléments nutritionnels ou des produits cosmétiques de cette manière. Tout associé qui enfreint cette disposition sera soumis à des mesures disciplinaires telles que déterminées par Max, y compris, mais sans s'y limiter, la résiliation. Cette section 3.2.3 survit à l'Accord d'Associé en cas de résiliation de celui-ci.

3.2.4 - Dommages et Intérêts Liquidés

Dans le cas où un associé viole la Section 3.2.3, l'associé accepte par la présente de payer à Max International deux cents dollars américains (200,00 \$) pour chaque unité de produit de Max International impliquée dans la violation de la Section 3.2.3. L'associé reconnaît et accepte qu'une violation de ces obligations causera un préjudice et des dommages irréparables à Max International, à la réputation de sa marque et à son achalandage et renonce expressément à toute défense contre la réclamation par Max International de ces dommages liquidés, ce sur la base du fait que les dommages réels sont indéterminables ou que ces dommages et intérêts ne constituent pas une détermination raisonnable des dommages ou pénalités encourues par Max International. L'associé et Max International conviennent que cette disposition sur les dommages et intérêts n'affectera pas la capacité de Max International d'obtenir une réparation équitable, d'invoquer d'autres recours contractuels (y compris, sans s'y limiter, la résiliation du présent Accord) ou de limiter la capacité de Max International à recouvrer des dommages et intérêts sur les créances non contractuelles. Cette disposition survit à l'Accord d'Associé en cas de résiliation de celui-ci.

3.2.5 - Noms de Domaines

Les associés ne peuvent utiliser ou tenter d'enregistrer les noms commerciaux, marques de commerce, noms de service, marques de service, noms de produits, nom de la société ou tout produit dérivé de Max pour tout nom de domaine Internet, adresse URL ou adresse électronique.

3.2.6 - Marques de Commerce, Droits d'Auteur; Autre Propriété Intellectuelle

Toute utilisation des noms commerciaux, marques de commerce, designs ou symboles de Max par toute personne, y compris les associés de Max, sans l'autorisation écrite préalable de Max, est strictement interdite. Les associés ne peuvent reproduire aucun événement ni discours enregistrés de la Société à des fins de vente ou de distribution

sans l'autorisation écrite préalable de Max ni ne peuvent reproduire, à des fins de vente ou pour un usage personnel, tout enregistrement de présentations audio ou vidéo produites par la Société. Vous convenez que Max est et restera le propriétaire unique et exclusif de toutes les informations confidentielles et / ou exclusives et de tous brevets, droits d'auteur, secrets commerciaux, marques de commerce, marques de services, noms de marques et autres droits de propriété intellectuelle (collectivement, "Propriété Intellectuelle") développés par Max ou dont Max est en possession. Aucune licence ou cession de tels droits n'est accordée au Destinataire, explicitement ou implicitement, en vertu du présent Accord ou de toute autre ligne de négociation, de conduite ou d'interaction entre les parties sauf accord spécifique signé par écrit. Le destinataire ne doit pas déposer de demande de brevet, d'enregistrement de droit d'auteur ou de marque de commerce fondée sur ou dérivée de la Propriété Intellectuelle.

Sur demande, vous devez remplir tous les formulaires de demandes, exécuter toutes les tâches à vous affectées, tous les instruments et documents et effectuer tous les actes nécessaires ou souhaités par Max pour attribuer toute la propriété intellectuelle à Max et permettre à Max (y compris ses successeurs, ayant-droit et ayant-cause) de s'assurer et de jouir pleinement des avantages de celle-ci. Si vous omettez ou refusez de signer tout document tel que raisonnablement demandé par Max pour lui permettre de demander ou de poursuivre tout brevet, droit d'auteur, marque déposée, marque de service ou autre enregistrement de Propriété Intellectuelle, ou tout autre droit ou protection relatifs à toute Propriété Intellectuelle, que ce soit en raison de votre incapacité physique ou mentale ou pour toute autre raison, vous nommez irrévocablement Max et ses agents et représentants autorisés en tant que mandataires et avocats de facto, pour agir en votre nom afin d'exécuter et de déposer une telle / de telles demande(s) et de poser tous les autres actes légalement permis pour faire avancer la poursuite et la délivrance de brevets, droits d'auteur, marques de commerce, marques de services ou autres enregistrements, ou protections similaires ayant la même force et le même effet juridique que s'ils avaient été exécutés par vous.

3.2.7 - Médias et Enquêtes Médiatiques

Les associés ne doivent pas tenter de répondre aux demandes des médias concernant Max, ses produits ou services, ou leurs activités Max indépendantes. Toutes les demandes de renseignements par n'importe quel type de média doivent être immédiatement référées au Département de la Conformité de Max. Cette politique a été conçue pour garantir qu'une information précise et cohérente est fournie au public aussi bien qu'une image publique appropriée.

3.2.8 - Email non Sollicité

Max ne permet pas à ses associés d'envoyer des courriels commerciaux non sollicités à moins que ces courriels ne se conforment strictement aux lois et règlements applicables, y compris, sans s'y limiter, la loi fédérale CAN SPAM Act. Tout email envoyé par un associé faisant la promotion de Max, de l'Opportunité de Max ou des produits et services de Max, doit respecter les conditions suivantes:

- i. Il doit contenir une adresse email de retour valide pour l'expéditeur.
- ii. Dans le courriel, il doit y avoir un avis informant le destinataire qu'il / elle peut répondre à l'email, via l'adresse email de retour, pour lui demander de ne plus lui envoyer de courriels de sollicitation ou de correspondance. (Une notice sur l'existence d'une clause de retrait valide).
- iii. L'email doit inclure l'adresse postale physique de l'associé.
- iv. Le courriel doit clairement et ostensiblement clamer que le message est une publicité ou une sollicitation.
- v. L'utilisation de lignes de sujets trompeuses et / ou de fausses informations d'en-tête est interdite.
- vi. Toutes les demandes d'exclusion, qu'elles soient reçues par email ou par courrier ordinaire, doivent être honorées. Si un associé reçoit une demande d'exclusion d'un destinataire d'un email, l'associé doit transmettre la demande d'exclusion à la société. Max peut envoyer périodiquement des courriels commerciaux au nom des associés. En concluant l'Accord Associés, l'associé convient que la Société peut envoyer de tels courriels et que les adresses physiques et électroniques de l'associé seront incluses dans les courriels susmentionnés. Les associés doivent honorer les demandes d'exclusion générées à la suite de ces courriels envoyés par la Société.

3.2.9 - Télécopies non Sollicitées

Sauf dans les cas prévus dans la présente section, les associés ne peuvent pas utiliser ou transmettre des télécopies non sollicitées ou utiliser un système de composition automatique de numéros de téléphone relatif au fonctionnement de leurs entreprises Max. Le terme «système de composition automatique de numéros de téléphone» désigne un équipement qui a la capacité de: (a) stocker ou produire des numéros de téléphone à appeler, en utilisant un générateur de numéros aléatoires ou séquentiels; et (b) composer de tels numéros. Les termes «télécopies non sollicitées» désignent la transmission par télécopie de tout matériel ou information publicitaire ou promotion de Max, de ses produits, de son plan de rémunération ou de tout autre aspect de la société qui est transmis à toute personne, sauf que ces termes ne s'appliquent pas à une télécopie ou un courriel envoyés à : a) toute personne, avec une invitation ou une autorisation expresses préalables de ladite personne; ou (b) toute personne avec laquelle l'associé a une relation professionnelle ou personnelle établie. L'expression

«relation commerciale ou personnelle établie» désigne une relation antérieure ou existante formée par une communication bilatérale volontaire entre un associé et une personne, sur la base: a) d'une requête, d'un formulaire de demande, d'un achat ou d'une transaction par ladite personne concernant des produits offert par l'associé; ou (b) une relation personnelle ou familiale, laquelle relation n'a pas été résiliée auparavant par l'une ou l'autre des parties.

3.2.10 - Cartes de Visite, Inscriptions à l'Annuaire Téléphonique

Le nom de Max et les autres noms qui peuvent être adoptés par Max sont des noms commerciaux exclusifs, des marques de commerce et des marques de services de Max. En tant que telles, ces marques sont d'une grande valeur pour Max et sont fournies aux associés pour leur utilisation uniquement d'une manière expressément autorisée. L'utilisation du nom Max sur tout article non produit par la Société est interdite sauf dans les cas suivants:

Nom de l'Associé(e)

Associé(e) Indépendant(e) de Max

Tous les associés peuvent s'inscrire eux-mêmes en tant qu '«Associé(e) Indépendant(e) de Max» dans les pages blanches ou jaunes de l'annuaire téléphonique sous leur propre nom. Aucun associé ne peut placer des annonces graphiques d'annuaire téléphonique en utilisant le nom ou le logo de Max. Les associés ne peuvent pas répondre au téléphone en disant «Max», «Max Incorporation», ou en répondant de toute autre manière qui pourrait amener l'appelant à croire qu'il a atteint les bureaux de Max.

3.3 - Achat de Bonus Interdit

L'achat de bonus est strictement et absolument interdit. L'expression «achat de bonus» comprend : (a) l'inscription de personnes ou d'entités à leur insu et / ou sans le remplissage et la signature par ces personnes ou entités du formulaire de Demande d'Inscription et de l'Accord d'Associé Indépendant; (b) l'inscription frauduleuse d'un individu ou d'une entité en tant qu'associé ou client; (c) l'inscription ou la tentative d'inscription de personnes ou d'entités inexistantes («fantômes») comme associés ou clients; (d) l'achat de produits ou de services de Max pour le compte d'un autre associé ou client, ou sous le numéro d'ID d'un autre associé ou client, à des fins de qualification pour des commissions ou des bonus; (e) l'achat de quantités excessives de biens ou de services qui ne peuvent raisonnablement être utilisés ou revendus au cours d'un mois; et / ou (f) tout autre mécanisme ou artifice permettant de bénéficier d'un avancement en rang, d'incitatifs, de prix, de commissions ou de bonus qui ne soit pas motivé par des achats de produits ou de services de bonne foi par les consommateurs finaux.

3.4 - Entités Commerciales

Une société par actions, une société de partenaires ou fiducie (appelées collectivement «Entité Commerciale» dans la présente section) peut demander à devenir une associée de Max en soumettant un formulaire de Demande d'une Entité Commerciale et un Accord dûment remplis. Les demandes d'entité commerciale doivent être soumises en copie papier et doivent porter la signature originale de tous les associés, membres, actionnaires ou autres personnes ayant un droit de propriété sur l'entreprise Max; les entités commerciales ne peuvent pas s'inscrire entièrement en ligne. Une entreprise Max peut changer son statut sous le même sponsor d'un individu à un partenariat, une société ou une fiducie, ou d'un type d'entité à un autre. Des frais de 25,00 \$ US sont appliqués à chaque demande de modification, et doivent être inclus dans la demande écrite et dans le formulaire de Demande et l'Accord Associé dûment remplis. Le formulaire d'enregistrement d'entité commerciale doit être signé par tous les actionnaires, associés ou fiduciaires. Les membres de l'entité sont conjointement et solidairement responsables de toute dette ou autre obligation envers Max. Pour éviter le contournement de l'article 3.26 (concernant les transferts et les cessions d'entreprises Max), si un partenaire, actionnaire, membre ou autre entité affiliée supplémentaire est ajouté à une entité commerciale, le demandeur initial doit rester partie à la Demande et à l'Accord Associé initiaux.

Si l'associé initial veut mettre fin à sa relation avec la Société, il doit transférer ou céder son entreprise conformément à la section 3.26. Si ce processus n'est pas suivi, l'entreprise sera annulée dès le retrait de l'associé d'origine. Tous les chèques de bonus et de commissions seront envoyés à l'adresse de l'associé original. Veuillez noter que les modifications permises dans le cadre de ce paragraphe n'incluent pas un changement de parrainage. Les changements de parrainage sont traités dans la section 3.5 ci-dessous. Des frais de 25,00 \$ US sont appliqués à chaque demande de modification, et doivent être inclus dans la demande écrite et dans le formulaire de demande et l'Accord Associé dûment remplis. Max peut, à sa discrétion, exiger des documents notariés avant de mettre en œuvre des changements à une entreprise Max. Veuillez accorder à Max une période de trente (30) jours après réception de la demande en vue de son traitement.

3.4.1 - Changements à une Entité Commerciale

Chaque associé(e) doit immédiatement aviser Max de tous les changements apportés au type d'entité commerciale qu'il / elle utilise dans l'exploitation de son entreprise et de l'ajout ou de la suppression d'associés. Les modifications ne seront traitées qu'une fois par an. Toutes les modifications doivent être soumises au plus tard le 30 novembre pour prendre effet le 1er janvier de l'année suivante.

3.5 - Changement de Sponsor

Afin de protéger l'intégrité de toutes les organisations de marketing et de protéger le travail acharné de tous les associés, Max déconseille fortement les changements dans le parrainage. Le maintien de l'intégrité du parrainage est essentiel au succès de chaque organisation d'associés et de marketing. En conséquence, le transfert d'une entreprise Max d'un sponsor à un autre est rarement autorisé. Les demandes de changement de parrainage doivent être soumises par écrit au Département de Soutien au Leadership et doivent inclure la raison du transfert. Les transferts ne seront considérés que dans les trois circonstances suivantes

3.5.1 - Mauvais Placement

Dans les cas où un(e) nouvel(le) associé(e) est parrainé(e) par quelqu'un d'autre que l'individu qu'il / elle a été amené(e) à croire être son sponsor, l'associé(e) peut demander à être transféré(e) à une autre organisation avec l'intégralité de son organisation de marketing. Les demandes de transfert en vertu de la présente politique seront évaluées au cas par cas et devront être effectuées au plus tard à 17H00, heure des Rocheuses, au plus tard le troisième jour ouvrable suivant la date de la demande. La demande doit être soumise à Max sur le formulaire de demande de correction de 72 heures, disponible auprès de Max International. Il est de la responsabilité de l'associé(e) demandant le changement de prouver qu'il ou elle a été placé(e) sous le mauvais parrain. C'est à la discrétion de Max que la modification demandée sera mise en œuvre.

3.5.2 - Annulation et Ré-application

Un associé peut légitimement changer d'organisation en annulant volontairement son entreprise Max et en restant inactif (c'est-à-dire sans aucun achat de produits Max pour la revente, aucune vente de produits Max, aucun parrainage, aucune participation à des fonctions à Max, aucune participation à toute autre forme d'activité d'associé, ni exploitation de toute autre entreprise Max) pendant six (6) mois civils entiers. Après la période d'inactivité de six mois, l'ancien associé peut présenter une nouvelle demande auprès d'un nouveau sponsor; cependant, l'ancienne lignée en aval de l'associé demeurera dans sa lignée de parrainage initiale.

3.5.3 - Renonciation aux Réclamations pour des Modifications Non-Autorisées de l'Organisation

Dans les cas où les procédures de changement de parrainage appropriées n'ont pas été suivies, et qu'une organisation en aval a été développée dans la deuxième entreprise bâtie par un associé, Max se réserve le droit exclusif de déterminer la

disposition finale de l'organisation en aval. Il est souvent extrêmement difficile de résoudre les conflits liés à la mise en place appropriée d'une lignée en aval qui s'est développée dans le cadre d'une organisation qui a incorrectement changé de sponsor. Par conséquent, LES ASSOCIÉS RENONCENT À TOUTES RÉCLAMATIONS CONTRE MAX, SES DIRIGEANTS, ADMINISTRATEURS, PROPRIÉTAIRES, AGENTS ET EMPLOYÉS QUI SE RAPPORTENT À LA DÉCISION DE MAX RELATIVEMENT À LA DISPOSITION DE TOUTE ORGANISATION EN AVAL SE DÉVELOPPANT EN-DESSOUS D'UNE ORGANISATION QUI A MODIFIÉ DES LIGNES DE PARRAINAGE INCORRECTEMENT.

3.6 - Réclamations et Actions non Autorisées

3.6.1 - Indemnisation

Un associé est entièrement responsable de toutes ses déclarations verbales et écrites concernant les produits, les services et le Plan de Marketing et de Rémunération de Max, lesquels ne sont pas expressément contenus dans les documents officiels de Max. Les associés acceptent d'indemniser Max et les administrateurs, dirigeants, employés et agents de Max et de les dégager de toute responsabilité, y compris les jugements, pénalités civiles, remboursements, frais d'avocat, frais de justice ou perte d'affaires encourus par Max à la suite des représentations ou actions non autorisées de l'associé. Cette disposition survivra à la résiliation de l'Accord Associé.

3.6.2 - Revendications de Produits

Aucune déclaration (y compris les témoignages personnels) quant aux propriétés thérapeutiques, curatives ou bénéfiques de tout produit offert par Max ne peut être faite, à l'exception de celles contenues dans la documentation officielle de Max. En particulier, aucun associé ne peut prétendre que les produits de Max sont utiles dans la guérison, le traitement, le diagnostic, l'atténuation ou la prévention de toute maladie. De telles déclarations peuvent être perçues comme des déclarations médicales ou pharmaceutiques. Non seulement de telles allégations violent les politiques de Max, mais elles enfreignent potentiellement les lois et règlements fédéraux et étatiques, y compris la loi fédérale sur les aliments, les médicaments et les produits cosmétiques, et le Federal Trade Commission Act.

3.6.3 - Déclarations de Revenu

Dans leur enthousiasme à recruter des associés potentiels, certains associés sont parfois tentés de faire des déclarations de revenus ou des représentations de bénéfices pour démontrer le pouvoir inhérent au marketing de réseau. Cela est contre-productif car les nouveaux associés peuvent être déçus très rapidement si leurs résultats ne sont pas aussi étendus ou aussi rapides que ceux obtenus par d'autres. À Max, nous

croyons fermement que le potentiel de revenu maximum est assez grand pour être très attrayant, sans rapporter les bénéfices des autres. En outre, la Federal Trade Commission et plusieurs États ont des lois ou des règlements qui régissent ou même interdisent certains types de déclarations de revenus et de témoignages faits par des personnes engagées dans le marketing de réseau. Bien que les associés croient qu'il est avantageux de fournir des copies de chèques ou de divulguer leurs gains ou ceux des autres, de telles approches ont des conséquences juridiques qui peuvent avoir un impact négatif, tant sur Max que sur l'associé qui fait la déclaration, à moins que des déclarations de revenu appropriées requises par la loi soient effectuées concomitamment avec la déclaration de revenu ou la représentation des gains. Étant donné que les associés de Max n'ont pas les données nécessaires pour se conformer aux exigences légales en matière de déclaration de revenus, un associé, lorsqu'il présente ou discute de l'Opportunité de Max ou du Plan de Marketing et de Rémunération à un associé potentiel, ne peut pas faire de projections de revenus, divulguer son revenu maximum (y compris la présentation de chèques, de copies de chèques, de relevés bancaires ou de dossiers fiscaux).

3.6.4 - Conformité aux Contrôles de Qualité

Les associés doivent s'assurer que les contrôles de qualité de Max sont suivis jusqu'à ce que les produits parviennent à l'utilisateur final. Les associés sont responsables du bon stockage et de la bonne manipulation des produits de Max International et doivent suivre les instructions spécifiques fournies sur les étiquettes, la documentation et les fiches techniques des produits, ainsi que toute autre instruction fournie de temps à autre par Max International. Les associés ne peuvent pas supprimer, ajouter, modifier, altérer ou falsifier les étiquettes, le matériel ou l'emballage des produits ou de la documentation de Max International. Les associés doivent s'assurer que toutes les commandes Max sont livrées aux clients par Max dans les bureaux ou entrepôts reconnus et contrôlés par Max. Par ailleurs, les Associés ne peuvent pas vendre de produits en quantité supérieure à celle généralement requise par un individu pour un usage personnel.

3.6.5 - Déclaration de Revenus

APERÇU - Max International, LLC (avec ses sociétés affiliées, «Max» ou la «Société») est une société de vente directe opérant dans des pays à travers le monde entier. La Société commercialise ses produits par l'entremise d'associés indépendants qui cherchent à améliorer leur sécurité financière en vendant des produits de santé et de soins de la peau à base scientifique.

RÉMUNÉRATION - Les associés gagnent leur rémunération de deux manières : - En achetant des produits et services («Produits et services») de la Société à des prix de gros ou de «fidélité» réduits et en les revendant à des prix de détail plus élevés; - Par des commissions payées par la Société sur la base de l'achat de produits et services par des particuliers inscrits dans le réseau du distributeur. Les associés peuvent également acheter des documents promotionnels qui ne sont pas considérés comme faisant partie de la revente au détail et qui ne génèrent pas de commissions. Les prix de détail publiés de Max International ne sont que des prix suggérés; les associés sont libres de fixer leurs propres prix de détail pour les clients. Pour cette raison, la Société ne peut fournir aucune estimation du revenu moyen provenant des ventes au détail.

COMMISSIONS - Le tableau ci-dessous présente une Déclaration De Revenus ("DDR" ou «IDS» en anglais) qui montre les commissions versées conformément au Plan de Rémunération de Max en 2011 aux «Associés Actifs» aux États-Unis selon leur rang. Les montants dans la DDR sont indicatifs des commissions seulement et ne représentent pas le bénéfice d'un associé. Un «Associé Actif» est un associé qui s'est qualifié pour gagner un chèque de bonus primaire ou secondaire et qui a inscrit au moins un autre associé au cours des six derniers mois. Veuillez vous référer au Plan de Rémunération de Max pour une description détaillée du plan de gestion des commissions de la Société.

La société a payé environ 15,3 millions de dollars en commissions et en rémunérations pour les ventes effectuées aux États-Unis en 2011. La commission mensuelle moyenne versée aux Associés Actifs aux États-Unis était de 140,50 dollars, soit 1 686,03 dollars américains par an. Ces chiffres ne tiennent pas compte des bénéfices ou des dépenses pour lesquels les associés ont augmenté les prix sur les transactions de détail.

Rang d'Associé(e) Actif/ve	Nombre d'Associé(e)s dans ce Rang	Pourcentage d'Associé(e)s Actifs / ves	Pourcentage de tous les Associé(e)s	Moyenne des Commissions Mensuelles	Moyenne Annualisée des Commissions
Associé(e)	5.811	64,83%	7,66%	18,14	\$227,02
Associé(e) Senior	1.595	17,58%	2,08%	45,00	\$539,31
Bronze	819	9,03%	1,07%	128,52	\$1.607,27

Argent	507	5,59%	0,66%	324,16	\$4.085,00
Or	193	2,13%	0,25%	806,44	\$10.161,03
Platine	45	0,50%	0,06%	3.131,08	\$37.738,01

Les gains des Associés Actifs dans ce tableau ne sont pas nécessairement représentatifs du revenu, le cas échéant, qu'un Associé peut gagner ou gagnera par sa participation au Plan de Rémunération de Max. Ces chiffres ne doivent pas être considérés comme des garanties ou des projections de vos gains ou bénéfices réels. Toute représentation ou garantie de rémunération serait trompeuse. **Le succès avec la Société résulte uniquement d'efforts de vente réussis, ce qui exige un travail acharné, de la diligence et du leadership. Votre succès dépendra de l'efficacité avec laquelle vous exercez ces qualités.**

POLITIQUE DE DÉCLARATION DES REVENUS - Conformément à notre code de déontologie, notamment l'ouverture et l'honnêteté, une copie de La DDR doit être présentée à tous les associés potentiels (des personnes qui ne sont pas parties à un Accord de Distributeur de Max International en cours) toutes les fois que le Plan de Rémunération est introduit ou est l'objet d'une discussion, ou que toute forme de déclaration de revenu ou de représentation des revenus est faite.

Les termes «déclaration de revenu» et / ou «représentation des gains» (collectivement «déclaration de revenu») comprennent : (1) les déclarations des gains en moyenne, (2) les déclarations des gains réels, (3) les déclarations des gains autres que moyens ou réels (les prévisions de revenus), (4) les échelles de gains, (5) les témoignages sur les revenus, (6) les déclarations liées au mode de vie et (7) les déclarations hypothétiques. Dans toute réunion non publique (p. Ex., une réunion à domicile, un tête-à-tête - quel que soit le lieu) avec un ou plusieurs associés potentiels où le Plan de Rémunération est l'objet de discussion ou bien, au cours de laquelle tout type de déclaration de revenu fait, vous devez fournir à la / aux recrue(s) potentielle(s) une copie de la DDR. Lors de toute réunion ouverte au public au cours de laquelle le Plan de Rémunération est l'objet de discussion ou bien, tout type de déclaration de revenu est fait, vous devez fournir à chaque associé potentiel une copie de la DDR et / ou afficher au moins un poster de 3 pieds x 5 pieds sur le devant de la pièce, à une distance raisonnable du / des présentateur(s).

Des copies de la DDR peuvent être imprimées ou téléchargées gratuitement sur le site Web de l'entreprise à max.com.

3.7 - Points de Vente Commerciaux

Les associés ne sont pas autorisés à vendre les produits de Max à partir d'un point de vente commercial, et les associés ne peuvent pas non plus afficher ou vendre les produits de Max dans des établissements de vente au détail ou de services où des produits concurrents sont exposés ou vendus.

3.8 - Foires Commerciales, Expositions et Autres Forums de Vente

Les associés peuvent exposer et / ou vendre les produits de Max lors de foires commerciales et d'expositions professionnelles. Avant de soumettre un dépôt au promoteur de l'événement, les associés doivent contacter le département des services associés par écrit pour approbation conditionnelle, car la politique de Max est d'autoriser une seule entreprise Max par événement. L'approbation finale sera accordée au premier associé qui soumettra une annonce officielle de l'événement, une copie du contrat signé par l'associé et le responsable de l'événement, et un reçu indiquant qu'un dépôt a été payé pour le stand. L'approbation est donnée uniquement pour l'événement spécifié. Toute demande de participation à des événements futurs doit à nouveau être soumise au département des services associés. Max se réserve en outre le droit de refuser l'autorisation de participer à toute fonction qu'elle ne juge pas appropriée pour la promotion de ses produits et de ses services ou de l'Opportunité de Max. L'approbation ne sera pas donnée pour les réunions d'échange, les ventes de garage, les marchés aux puces ou les marchés de producteurs car ces événements ne sont pas favorables à l'image professionnelle que Max souhaite donner.

3.9 - Conflits d'Intérêts

3.9.1 - Non-Sollicitation

Les associés de Max sont libres de participer à d'autres entreprises commerciales de marketing à niveaux multiples ou marketing de réseau, ou à d'autres opportunités de marketing (collectivement, «marketing de réseau»). Toutefois, pendant la durée du présent Accord, les associés ne peuvent pas recruter, directement ou indirectement, d'autres associés ou clients de Max pour toute autre entreprise de marketing de réseau. Après l'annulation de l'Accord d'Associé Indépendant d'un associé, et pour une période subséquente de six mois calendaires, à l'exception des associés parrainés personnellement par l'ancien associé, un ancien associé ne peut recruter aucun associé ou client de Max pour une autre entreprise de marketing de réseau. Les associés et la Société reconnaissent que, le marketing de réseau étant mené par le biais de réseaux d'entrepreneurs indépendants dispersés aux États-Unis et à l'étranger, et les activités étant généralement menées par Internet et par téléphone, tout effort pour limiter étroitement la portée géographique de cette clause de non-sollicitation rendrait celle-ci totalement inefficace. Par conséquent, les associés et Max conviennent que cette

disposition relative à la non-sollicitation s'appliquera à tous les marchés dans lesquels Max exerce ses activités.

Le terme «recruter» signifie parrainer effectivement ou tenter de parrainer, solliciter, inscrire, encourager ou tenter d'influencer un autre associé ou client de toute autre manière, directement, indirectement ou par l'intermédiaire d'un tiers, à s'inscrire ou à participer à un autre marketing à niveaux multiples, marketing de réseau ou opportunité de vente directe.

3.9.2 - Vente de Biens ou de Services Concurrents

Les associés ne doivent pas vendre, ou tenter de vendre, des programmes, produits ou services non-Max concurrents à des clients ou des associés de Max. Tout programme, produit ou service appartenant aux mêmes catégories génériques que les produits ou services de Max est considéré comme concurrent, indépendamment des différences de coût, de qualité ou d'autres facteurs distinctifs.

3.9.3 - Participation des associés à d'autres programmes de vente directe

Si un associé est engagé dans d'autres programmes de vente directe non-Max, il est de la responsabilité de l'associé de s'assurer que son entreprise Max est exploitée d'une manière entièrement séparée et indépendante de tout autre programme. À cette fin, les éléments suivants doivent être respectés :

Les associés ne doivent pas afficher le matériel promotionnel, les aides à la vente, les produits ou services de Max avec ou au même endroit que tout matériel promotionnel ou aides à la vente, produits ou services non-Max.

- Les associés ne doivent pas offrir l'opportunité, les produits ou les services de Max à des clients ou des associés potentiels ou existants en conjonction avec toute opportunité, tout programme, produit ou service autres que ceux de Max.
- Les associés ne peuvent offrir aucune opportunité, aucun produit ou service non-Max lors de toute réunion, de tout séminaire ou congrès liés à Max, ou à deux heures 'intervalle et dans un rayon de cinq miles de l'événement Max. Si la réunion Max est tenue par téléphone ou sur Internet, toute réunion non-Max doit avoir lieu au moins deux heures avant ou après la réunion Max.
- Les associés de Max ne peuvent pas agir en tant que fournisseurs, consultants ou vendeurs de biens et services à Max International.
- Les associés de Max comprennent que les décisions du siège social de Max seront prises à la majorité et qu'aucun propriétaire ou directeur ne peut, individuellement, prendre de décisions ni donner d'approbation en matière de politique. Les associés ne solliciteront de faveurs spéciales ou d'exceptions auprès d'aucun cadre ni directeur du siège social de Max.

3.9.4 - Rapports d'Activité des Filleul(e)s (Généalogie)

Max peut, à sa discrétion, fournir aux associés un rapport d'activité de leur généalogie en aval, conjointement avec le site Web d'un associé. L'accès à un rapport de généalogie est un privilège et non un droit. Max se réserve le droit de refuser aux associés l'accès à un rapport de généalogie à sa seule discrétion.

Tous les rapports d'activité en aval et les informations qu'ils contiennent sont confidentiels et constituent des informations exclusives et des secrets commerciaux appartenant à Max. Les rapports d'activité en aval sont fournis aux associés dans la plus stricte confidentialité et sont mis à la disposition des associés dans le seul but d'aider les associés à travailler avec leurs organisations en aval respectives dans le développement de leur entreprise Max. Les collaborateurs doivent utiliser leurs rapports d'activité descendants pour aider, motiver et former leurs collaborateurs en aval.

L'associé et Max sont d'accord que, sans cet accord de confidentialité et de non-déclaration, Max ne fournirait pas de rapports d'activité en aval à l'associé. Par conséquent, si un rapport d'activité de la lignée descendante est fourni à un associé, l'associé ne doit pas, en son nom ou au nom d'une autre personne, d'un partenariat, d'une association, d'une société ou d'une autre entité :

- Révéler, directement ou indirectement, toute information contenue dans un rapport d'activité de la lignée descendante à un tiers;
- Révéler, directement ou indirectement, le mot de passe ou autre code d'accès à son rapport d'activité en aval;
- Utiliser l'information pour rivaliser avec Max ou à des fins autres que la promotion de son entreprise Max;
- Recruter ou solliciter tout associé ou client de Max figurant sur un rapport, ou de quelque manière que ce soit, tenter d'influencer ou d'inciter un associé ou un client de Max à modifier leur relation d'affaires avec Max;
- Utiliser ou divulguer à toute personne, société, association, entreprise ou autre entité toute information contenue dans un rapport d'activité de la lignée descendante; ou
- À la demande de la Société, tout Associé actuel ou ancien retournera l'original et toutes les copies des Rapports d'activités en aval à la Société.

3.10 - Ciblage d'Autres Vendeurs Directs

Max ne tolère pas que les associés ciblent expressément ou consciemment la force de vente d'une autre société de vente directe pour vendre des produits Max ou pour devenir associés pour Max, et Max ne tolère pas la sollicitation ou l'incitation des associés à la vente d'une autre société de vente directe. termes de leur contrat avec cette autre société. Si les associés s'engagent dans une telle activité, ils courent le

risque d'être poursuivis par l'autre société de vente directe. Si une poursuite, un arbitrage ou une médiation est intentée contre un associé alléguant qu'il s'est livré à une activité inappropriée de recrutement de sa force de vente ou de ses clients, Max ne paiera aucun frais de défense ni frais juridiques de l'Associé, pas plus que Max n'indemniserait l'associé pour tout jugement, sentence ou règlement.

3.11 - Parrainage Croisé; Ventes Croisées

Le parrainage croisé, tout comme la tentative de parrainage croisé, est strictement interdit. Le «parrainage croisé» est défini comme l'inscription d'un individu ou d'une entité qui a déjà un accord client ou associé en cours avec Max, ou qui a eu un tel accord dans les six mois calendaires précédents, dans une ligne de parrainage différente. L'utilisation du nom d'un(e) conjoint(e), de noms commerciaux, de ABA (Accord d'Entreprise d'Associé), de noms d'emprunt, de sociétés, de sociétés en nom collectif, de fiducies, de numéros d'identification fédéraux, de numéros d'identification fictifs ou de tout autre artifice pour contourner cette politique est interdite. Les associés ne doivent pas rabaisser, discréditer ou diffamer d'autres associés de Max dans le but d'inciter un autre Associé à faire partie de l'organisation de marketing du premier associé. Cette politique ne doit pas interdire le transfert d'une entreprise MAX conformément à la section 3.5. Si le parrainage croisé est découvert, il doit être porté immédiatement à l'attention de la Société. Max peut prendre des mesures disciplinaires contre l'Associé qui a changé d'organisation et / ou les associés qui ont encouragé ou participé au parrainage croisé. Max peut également transférer tout ou partie de l'aval de l'Associé fautif vers son organisation en aval originale si la Société juge cela équitable et faisable.

3.12 - Erreurs ou Questions

Si un associé a des questions ou croit que des erreurs ont été commises concernant les commissions, les primes, les rapports d'activité en aval ou les frais, l'associé doit aviser Max par écrit dans les 60 jours suivant la date de l'erreur ou de l'incident en question. Max ne sera pas responsable des erreurs, omissions ou problèmes non signalés à la Société dans les 60 jours.

3.13 - Approbation ou Appui Gouvernemental

Ni les organismes de réglementation ni les autorités fédérales ou étatiques n'approuvent ni ne cautionnent les entreprises ou les programmes de vente directe ou de marketing de réseau. Par conséquent, les associés ne doivent pas représenter ou laisser entendre que Max ou son Plan de Marketing et de Rémunération ont été «approuvés», «endossés» ou sanctionnés par une agence gouvernementale.

3.14 - Détention des Demandes ou des Commandes

Les associés ne doivent pas manipuler les inscriptions de nouveaux candidats et les achats de produits. Toutes les demandes et tous les accords associés, ainsi que toutes les commandes de produits, doivent être envoyés à Max dans un délai de 72 heures à compter du moment où les premiers sont signés par un associé ou les secondes, passées par un client, respectivement.

3.15 - Identification

Tous les associés sont tenus de fournir leur numéro de sécurité sociale (le cas échéant dans votre pays), ou un numéro d'identification fédéral d'employeur (le cas échéant dans votre pays) à Max sur la demande et l'accord d'associé. Lors de l'inscription, la Société fournira un numéro d'identification d'associé unique à l'associé(e) par lequel il ou elle sera identifié(e). Ce numéro sera utilisé pour passer des commandes, suivre les commissions et les bonus.

3.16 - Impôts sur le Revenu

Chaque associé est responsable du paiement des taxes locales, étatiques et fédérales sur tout revenu généré en tant qu'associé indépendant. Si une entreprise Max est exonérée d'impôt, le numéro d'identification fiscale fédéral doit être fourni à Max. Chaque année, Max fournira une déclaration de revenus pour le formulaire IRS Form 1099 MISC (Rémunération des non-salariés) à chaque associé(e) résident(e) des États-Unis qui: 1) Avait un revenu supérieur à 600 \$ US au cours de l'année civile précédente; ou 2) Avait effectué des achats au cours de l'année civile précédente de plus de 5 000 \$ US. Max se réserve le droit de faire des retenues appropriées sur le revenu de tout associé s'il fournit un numéro de sécurité sociale ou un numéro d'identification fiscale fédéral inexact.

3.16.1 - Associés Non-Citoyens Américains

Si un associé n'est pas un citoyen des États-Unis, l'associé doit soumettre un formulaire W8-BIN. Sinon, Max retiendra le montant maximum autorisé en vertu de l'Internal Revenue Code ou IRS Regulation.

3.17 - Statut d'Entrepreneur Indépendant

Les associés sont des entrepreneurs indépendants et ne sont pas des acheteurs d'une franchise ou d'une occasion d'affaires. L'Accord conclu entre Max et ses associés ne crée pas de relation employeur / employé, d'agence, de partenariat ou de coentreprise entre la Société et l'associé. Les associés ne doivent pas être traités comme des employés pour leurs services ou à des fins fiscales fédérales ou étatiques. Tous les associés sont responsables du paiement des taxes locales, étatiques et fédérales dues

pour toute rémunération gagnée en tant qu'associé de la Société. L'Associé n'a aucune autorité (explicite ou implicite) pour lier la Société à une quelconque obligation. Chaque Associé doit établir ses propres objectifs, heures et méthodes de vente, pourvu qu'il se conforme aux termes de l'Accord d'Associé, aux présentes Politiques et Procédures et aux lois applicables.

3.18 - Assurance

Vous devriez peut-être prendre une assurance pour votre entreprise. Si vous êtes domicilié(e) aux États-Unis, vous n'êtes peut-être pas sans savoir que la police de votre assurance de propriétaire de maison ne couvre pas les blessures liées aux affaires, ni le vol ou l'endommagement des stocks ou de l'équipement d'affaires. Contactez votre agent d'assurance pour vous assurer que la propriété de votre entreprise est protégée. Cela peut souvent être accompli avec un simple endossement "Business Pursuit" attaché à la politique de votre propriétaire actuel.

3.19 - Marketing International

Max a publié ou publiera un manuel de politique pour chaque pays dans lequel il conduit ou exercera son activité. Les associés opérant à l'extérieur des États-Unis doivent se conformer aux politiques de chaque pays dans lequel ils opèrent. Des copies des manuels de politique internationale sont ou seront disponibles sur www.maxgxl.com.

3.20 - Chargement de l'Inventaire

Les associés ne doivent jamais acheter plus de produits qu'ils ne peuvent raisonnablement utiliser ou vendre aux clients au détail dans un mois et ne doivent pas influencer ou tenter d'influencer d'autres associés pour leur faire acheter plus de produits qu'ils ne peuvent raisonnablement utiliser ou vendre aux clients au détail dans l'espace d'un mois.

3.21 - Respect des Lois et des Ordonnances

Les associés doivent se conformer à toutes les lois et réglementations fédérales, étatiques et locales dans la conduite de leurs affaires. De nombreuses villes et circonscriptions ont des lois réglementant certaines entreprises à domicile. Dans la plupart des cas, ces ordonnances ne s'appliquent pas aux associés en raison de la nature de leur entreprise. Cependant, les associés doivent obéir à celles des lois qui s'appliquent à eux. Si un fonctionnaire de la ville ou du comté dit à un(e) associé(e) qu'une ordonnance s'applique à lui / elle, l'associé(e) doit être poli(e) et coopératif(ve), et envoyer immédiatement une copie de l'ordonnance au Département de la Conformité

de Max. Dans la plupart des cas, des exceptions à l'ordonnance peuvent s'appliquer aux associés Max.

3.22 - Mineurs

Une personne reconnue comme mineure dans son pays de résidence ne peut pas être un(e) associé(e) de Max. Les associés ne doivent pas inscrire ou recruter des mineurs dans le programme de Max.

3.23 - Une Entreprise par Associé et par Ménage

Un associé ne peut exercer ou avoir un intérêt de propriété, légal ou équitable, en tant que propriétaire unique, associé, actionnaire, fiduciaire ou bénéficiaire, que dans une et une seule entreprise Max. Aucune personne ne peut avoir, opérer ou recevoir de rémunération de plus d'une entreprise Max. Les individus de la même unité familiale ne peuvent pas entrer ou avoir un intérêt dans plus d'une entreprise Max. Une «unité familiale» est définie comme étant les conjoints et les enfants à charge vivant ou faisant des affaires à la même adresse.

Afin de maintenir l'intégrité du Plan de Marketing et de Rémunération de Max, les maris et les épouses ou les couples en union libre (collectivement appelés «conjoints») qui souhaitent devenir des associés de Max doivent être parrainés conjointement en tant qu'entreprise Max. Les conjoints, qu'ils soient tous deux signataires du formulaire de Demande d'Inscription et de l'Accord Associé ou non, ne peuvent posséder ou exploiter une autre entreprise Max, individuellement ou conjointement, ni participer directement ou indirectement (en tant qu'actionnaire, associé, fiduciaire, bénéficiaire de la fiducie, ou toute autre forme de propriété légale ou équitable) dans la propriété ou la gestion d'une autre entreprise Max sous quelque forme que ce soit.

Toute exception à la règle d'une entreprise par associé sera considérée au cas par cas - par exemple, si deux associés se marient ou dans le cas d'un associé recevant un intérêt dans une autre entreprise par héritage. Les demandes d'exceptions à la politique doivent être soumises par écrit au Département de la Conformité.

3.23.1 - Conjoints Ayant des Entreprises Distinctes Avant le 1er Mars 2009

Les conjoints qui possédaient chacun une entreprise Max avant le 1er mars 2009 peuvent conserver leurs entreprises distinctes. Nonobstant cette exemption, les conjoints peuvent avoir un intérêt partagé ou commun dans une seule entreprise Max.

3.23.2 - Enfants Adultes dans le Ménage

Les enfants d'un associé qui ont atteint l'âge de 18 ans et qui résident dans le ménage de l'associé peuvent avoir leur propre entreprise. Cependant, ces enfants doivent être

les propriétaires et exploitants réels de l'entreprise, et toutes les commandes et les frais doivent être payés au moyen d'une carte de crédit au nom de l'enfant.

3.24 - Actions des Membres du Ménage ou des Personnes Affiliées

Si un membre du ménage immédiat d'un associé s'engage dans une activité qui, si elle était effectuée par l'associé, violerait toute disposition de l'Accord, une telle activité sera considérée comme une violation par l'associé et Max peut prendre des mesures disciplinaires conformément à l'énoncé des politiques contre l'associé. De même, si une personne associée de quelque façon que ce soit à une société, une société de personnes, une fiducie ou une autre entité commerciale (collectivement «personne affiliée») enfreint l'Accord, une telle action sera considérée comme une violation par l'entité commerciale et Max pourra prendre une mesure disciplinaire contre l'entité. Pareillement, si un Associé s'inscrit à Max en tant qu'entité commerciale, chaque actionnaire, dirigeant, membre, partenaire ou autre individu ou entité ayant un intérêt dans ladite société ou une responsabilité de gestion dans l'entreprise indépendante sera personnellement et individuellement lié à, et doit se conformer aux termes et conditions de l'Accord, et Max peut prendre des mesures disciplinaires conjointement et solidairement contre chacun de ces individus y ayant un intérêt de propriété.

3.25 - Demandes de Documents

Toute demande par un associé de copies de factures, de formulaires, de rapports d'activités en aval ou d'autres documents nécessitera des frais de 1,00 USD par page et par copie. Ces frais couvrent les frais d'envoi et le temps requis pour rechercher des dossiers et faire des copies des dossiers.

3.26 - Vente, Transfert, Cession ou Modification de l'Intérêt d'une Entreprise Max

Bien qu'une entreprise Max soit une entreprise privée et indépendante, la vente, le transfert, l'affectation ou la modification de la participation (par exemple, l'ajout d'un partenaire) d'une entreprise Max est soumise à certaines limitations. Si un associé souhaite vendre son entreprise Max, les critères suivants doivent être remplis :

- La protection de la ligne de parrainage existante doit toujours être maintenue afin que l'entreprise Max continue d'être exploitée dans cette ligne de parrainage.
- L'acheteur ou le cessionnaire doit devenir un associé Max qualifié. Si l'acheteur est un associé Max actif, il doit d'abord résilier son entreprise Max avant d'acquérir tout intérêt dans une entreprise Max différente.
- Avant que la vente, le transfert ou la cession puisse être finalisée et approuvée par Max, toute dette contractée par l'associé vendeur auprès de Max doit être satisfaite.

- L'associé vendeur doit être en règle et ne pas enfreindre l'une des conditions du contrat afin d'être autorisé à vendre, transférer ou céder une entreprise Max.
- Une entreprise Max peut être vendue tant que les critères suivants sont remplis :
 - a. L'entreprise Max doit être à un rang d'argent ou plus élevé pendant trois mois consécutifs immédiatement avant la vente.
 - b. L'entreprise Max à vendre ne peut pas avoir un Gold ou un cadre supérieur qualifié dans l'arbre d'inscription downline.
- Bien que Max ne suspende pas l'approbation de vente ou de transfert de façon déraisonnable, Max se réserve le droit d'empêcher une telle vente si la vente met en péril l'Entreprise Max et / ou de négocier le transfert ou la vente de la position de l'associé(e) à Max lui-même.

Avant de vendre une entreprise Max, l'associé vendeur doit aviser le Département des Services Associés de Max de son intention de vendre l'entreprise Max. Aucun changement de ligne de parrainage ne peut résulter de la vente ou du transfert d'une entreprise Max.

3.27 - Séparation d'une Entreprise Max

Les associés de Max exploitent parfois leurs entreprises Max comme des partenariats époux-épouse, des partenariats réguliers, des sociétés ou des fiducies. Au moment où un mariage se termine possiblement par un divorce ou qu'une société, une société de personnes ou une fiducie (ces trois dernières entités sont collectivement appelées «entités») se dissout, des dispositions doivent être prises pour assurer que toute séparation ou division de l'entreprise est accomplie afin de ne pas nuire aux intérêts et aux revenus des autres entreprises en amont ou en aval de la ligne de parrainage. Si les parties ne parviennent pas à agir dans le meilleur intérêt des autres associés et de la Société en temps opportun, Max résiliera involontairement l'Accord d'Associé. Pendant le processus de divorce ou de dissolution d'une entité, les parties doivent adopter l'une des méthodes d'opération suivantes :

3.27.1 - L'une des parties peut, avec le consentement des autres, exploiter l'entreprise Max en vertu d'une cession écrite par laquelle le conjoint, les actionnaires, les associés ou les fiduciaires cédants autorisent Max à traiter directement et uniquement avec l'autre conjoint ou actionnaire, associé ou fiduciaire non cédant.

3.27.2 - Les parties peuvent continuer à exploiter conjointement l'entreprise Max sur la base du «statu quo», après quoi toutes les indemnités payées par Max seront payées selon le statu quo tel qu'il existait avant la procédure de divorce ou de dissolution. C'est la procédure par défaut si les parties ne sont pas d'accord sur le format indiqué ci-dessus.

En aucun cas, l'organisation en aval des conjoints divorçant ou une entité commerciale dissoute ne sera divisée. De même, Max ne divulguera en aucun cas les commissions et les bonifications entre les conjoints divorçant ou les membres des entités dissoutes. Max ne reconnaîtra qu'une seule organisation en aval et n'émettra qu'un seul contrôle de commission par entreprise Max par cycle de commission. Les contrôles de la Commission doivent toujours être effectués auprès de la même personne ou entité. Dans le cas où les parties à une procédure de divorce ou de dissolution sont incapables de résoudre un différend relatif à la disposition des commissions et la propriété de l'entreprise en temps opportun tel que déterminé par la Société, l'Accord d'Associé sera annulé involontairement. Si un ex-conjoint a complètement renoncé à tous les droits dans l'entreprise Max originale en raison d'un divorce, il est ensuite libre de s'inscrire sous le parrain de son choix sans attendre six mois civils. Dans le cas de dissolutions d'entités commerciales, l'ancien associé, actionnaire, membre ou autre entité affiliée qui ne détient aucun intérêt dans l'entreprise doit attendre six mois civils à compter de la date de la dissolution définitive avant de se réinscrire comme associé. Dans l'un ou l'autre cas cependant, l'ex-conjoint ou la société affiliée n'aura aucun droit sur les associés de leur ancienne organisation ou sur tout ancien client de détail. Ils doivent développer la nouvelle entreprise de la même manière que n'importe quel autre nouvel associé.

3.28 - Parrainage

Tous les associés actifs en règle ont le droit de parrainer et d'inscrire d'autres personnes à Max. Chaque client(e) ou associé(e) potentiel(le) a le droit absolu de choisir son propre parrain / sa propre marraine. Si deux associés prétendent être le parrain / la marraine du / de la même nouvel(ie) associé(e) ou client(e), la société doit prendre en considération la première demande reçue par la société.

3.29 - Succession

En cas de décès ou d'incapacité d'un associé, son entreprise peut être transmise à ses héritiers. Une documentation juridique appropriée doit être soumise à la Société pour s'assurer que le transfert est correct. Par conséquent, un associé devrait consulter un avocat pour l'aider à préparer un testament. Chaque fois qu'une entreprise Max est transférée par testament ou autre processus testamentaire, le bénéficiaire acquiert le droit de percevoir toutes les primes et les commissions de l'organisation de marketing de l'associé décédé, pourvu que les conditions suivantes soient remplies. Le(s) successeur(s) doi(ven)t :

- Compléter un Accord d'Associé;
- Se conformer aux conditions et dispositions de l'Accord;

- Remplir toutes les conditions de qualification relatives au statut de l'associé décédé;
- Les chèques des bonus et des commissions d'une entreprise Max transférée conformément à cette section seront payés en un seul chèque conjointement aux légataires. Les légataires doivent fournir à Max une «adresse d'enregistrement» à laquelle tous les chèques des bonus et des commissions seront envoyés;
- Si l'entreprise est léguée à des codébiteurs, elle doit former une entité commerciale et acquérir un numéro d'identification de contribuable fédéral. Max émettra tous les chèques de commissions et de bonus et un 1099 à l'entité commerciale.

3.29.1 - Transfert au Décès d'un Associé

Pour effectuer un transfert testamentaire d'une entreprise Max, l'exécuteur testamentaire doit fournir à Max: (1) un certificat de décès original; (2) des lettres certifiées testamentaires ou une lettre d'administration nommant un exécuteur testamentaire; (3) des instructions de l'exécuteur autorisé à Max indiquant à qui l'entreprise et le revenu doivent être transférés; et (4) un Accord d'Associé complété et signé par le bénéficiaire.

3.29.2 - Transfert lors de l'incapacité d'un associé

Pour effectuer un transfert d'une entreprise Max en raison d'une incapacité, le successeur doit fournir à Max: (1) une copie notariée d'une nomination à titre de fiduciaire; (2) une copie notariée du document de fiducie ou d'autres documents établissant le droit du syndic d'administrer l'entreprise Max; et (3) un Accord d'Associé dûment rempli signé par le fiduciaire.

3.30 - Techniques de Télémarketing

La Federal Trade Commission et la Federal Communications Commission ont chacune des lois qui limitent les pratiques de télémarketing. Les deux organismes fédéraux (ainsi qu'un certain nombre d'États) ont des règlements dits «Ne pas appeler» dans le cadre de leurs lois de télémarketing. Même si Max ne considère pas les associés comme des «télévendeurs» au sens traditionnel du terme, ces règlements définissent généralement le terme «télévendeur» et «télémarketing» de telle sorte que le geste involontaire par lequel vous avez appelé quelqu'un dont le numéro de téléphone figure sur la liste fédérale "Ne pas appeler" pourrait vous faire enfreindre la loi. De plus, ces règlements ne doivent pas être pris à la légère car ils comportent des pénalités importantes (jusqu'à 11 000 \$ US par violation).

Par conséquent, les associés ne doivent pas effectuer de télémarketing dans le cadre de leurs activités Max. Le terme «télémarketing» désigne le fait de passer un ou

plusieurs appels téléphoniques à un individu ou une entité pour induire l'achat d'un produit ou service de Max, ou de les recruter pour l'opportunité de Max. Les appels «à froid» faits à des clients ou associés potentiels qui font la promotion des produits ou services de Max ou de l'opportunité de Max constituent du télémarketing et sont interdits. Cependant, un appel téléphonique fait à un client ou à un associé potentiels (une «recrue potentielle») est autorisé dans les situations suivantes :

- Si l'associé a une relation d'affaires établie avec la recrue potentielle. Une «relation d'affaires établie» est une relation entre un associé et une recrue potentielle basée sur l'achat ou la location par la recrue potentielle de biens ou de services de l'associé, ou une transaction financière entre la recrue potentielle et l'associé, dans les dix-huit (18) mois précédant immédiatement la date d'un appel téléphonique pour inciter l'acheteur à acheter un produit ou un service.
- La requête ou le formulaire de demande effectués personnellement par la recrue potentielle concernant un produit ou un service offert par l'associé, dans les trois (3) mois précédant immédiatement la date d'un tel appel.
- Si l'associé reçoit une autorisation écrite et signée de la recrue potentielle autorisant l'associé à appeler. L'autorisation doit spécifier le(s) numéro(s) de téléphone que l'associé est autorisé à appeler.
- Vous pouvez appeler des membres de la famille, des amis personnels et des connaissances. Une «connaissance» est une personne avec qui vous avez au moins une relation de première main récente au cours des trois mois précédents. Gardez à l'esprit, cependant, que si vous vous engagez dans la «collecte de cartes» avec tous ceux que vous rencontrez et les appelez par la suite, la FTC peut considérer cela comme une forme de télémarketing qui n'est pas soumise à cette exemption. Ainsi, si vous vous engagez à appeler des «connaissances», vous devez effectuer de tels appels occasionnellement et ne pas en faire une pratique de routine.
- De plus, les collaborateurs ne doivent pas utiliser les systèmes de numérotation téléphonique automatique relatifs au fonctionnement de leurs activités Max. Le terme «système de numérotation téléphonique automatique» désigne un équipement qui a la capacité de: (a) stocker ou produire des numéros de téléphone à appeler, en utilisant un générateur de numéros aléatoires ou séquentiels; et (b) composer de tels numéros.

SECTION 4 - RESPONSABILITÉS DES DISTRIBUTEURS

4.1 - Changement d'Adresse, de Numéro de Téléphone et d'Adresse Électronique

Pour garantir la livraison en temps opportun des produits, du matériel de soutien et des contrôles de commission, il est essentiel que les fichiers de Max soient à jour. Les

adresses civiles sont requises pour l'expédition car UPS ne peut pas livrer à une boîte postale. Les associés qui prévoient de modifier leur adresse courriel ou de déménager doivent envoyer leur nouvelle adresse et leurs nouveaux numéros de téléphone aux bureaux du siège social de Max à l'attention du Département des Services des Associés. Pour garantir une livraison correcte, un préavis de deux semaines doit être fourni à Max pour tous les changements.

4.2 - Obligations de Développement Continu

4.2.1 - Formation Continue

Indépendamment de leur niveau de réussite, les associés ont l'obligation permanente de continuer à promouvoir personnellement les ventes en générant de nouveaux clients et en prenant bon soin de leurs clients existants.

4.2.2 - Responsabilités Accrues en Matière de Formation

Au fur et à mesure que les associés franchiront les différents niveaux de leadership, ils acquerront une plus grande expérience des techniques de vente, une plus grande connaissance des produits et une meilleure compréhension du programme de Max. Ils seront appelés à partager ces connaissances avec des associés moins expérimentés au sein de leur organisation.

4.3 - Non-Dénigrement

Max veut fournir à ses associés indépendants les meilleurs produits, plan de rémunération et services dans l'industrie. En conséquence, nous apprécions vos critiques constructives et vos commentaires. Tous ces commentaires doivent être soumis par écrit au Département des Services Associés. Souvenez-vous : pour mieux vous servir, nous devons avoir de vos échos ! Cela dit, bien que Max accueille favorablement les commentaires constructifs, il tient à souligner que les commentaires et les remarques négatifs faits sur le terrain par les associés au sujet de la société, de ses produits ou de son plan de rémunération ne servent qu'à diminuer l'enthousiasme des autres associés de Max. Pour cette raison, et pour donner le bon exemple à leurs associés en aval, les associés sont tenus de s'abstenir de déprécier, rabaisser ou faire des remarques négatives sur Max, les autres associés de Max, les produits de Max, le Plan de Marketing et de Rémunération ou les cadres, dirigeants ou employés de Max.

4.4 - Fournir de la Documentation aux Postulants

Les associés doivent fournir la version la plus récente du Règlement Intérieur et du Plan de Rémunération aux personnes qu'ils parrainent pour devenir des associés avant que le candidat ne signe un Accord d'Associé. Des copies supplémentaires des politiques et procédures peuvent être téléchargées du site Web de Max.

4.5 - Signaler les Violations du Règlement

Les associés qui constatent une violation du règlement par un autre associé doivent soumettre un rapport écrit de la violation directement à l'attention du Département de la Conformité de Max. Les détails des incidents tels que les dates, le nombre d'occurrences, les personnes impliquées et toute documentation à l'appui doivent être inclus dans le rapport.

4.6 - Répondre aux Questions des Clients

Les associés doivent fournir leurs coordonnées actuelles à leurs clients et faire savoir à leurs clients qu'ils sont disponibles pour répondre aux préoccupations des clients. Les associés doivent aider les clients qui ont des questions, y compris, s'ils le jugent approprié, en demandant au client de contacter directement Max, par exemple pour toute question sur les produits de Max.

4.7 - Exigences de Formation

Les associés devraient examiner et être bien informés sur le matériel éducatif de Max International. Ils doivent consulter leur matériel, consulter et utiliser les outils pédagogiques disponibles, ou contacter directement Max International pour répondre aux questions ou préoccupations des clients.

SECTION 5 - EXIGENCES DE VENTE

5.1 - Ventes des Produits

Le Plan de Marketing et de Rémunération de Max est basé sur la vente de produits et de services de Max aux consommateurs finaux. Les associés doivent satisfaire aux exigences relatives au volume personnel à commission correspondant à leur rang, tel que spécifié dans le Plan de Marketing et de Rémunération de Max. Le «volume personnel commissionnable» comprend les achats effectués par l'associé et les achats effectués par les clients personnels et les clients privilégiés de l'associé.

5.2 - Pas de Restrictions Territoriales

Il n'y a pas de territoires exclusifs accordés à qui que ce soit. Aucun frais de franchise n'est requis.

5.3 - Reçus de Vente

Tous les associés doivent fournir à leurs clients de détail deux copies d'un reçu de vente au moment de la vente. Les associés doivent conserver tous les reçus de vente au détail pour une période de deux ans et les fournir à Max à la demande de la société. Les résidents de la Saskatchewan doivent fournir deux copies de chaque reçu de vente

à l'Autorité des Finances et de la Consommation de la Saskatchewan. Les dossiers documentant les achats des clients privilégiés des associés seront conservés par Max. N'oubliez pas que les clients doivent recevoir deux copies du reçu de vente. En outre, les Associés doivent informer oralement l'acheteur de ses droits d'annulation.

SECTION 6 - PRIMES ET COMMISSIONS

6.1 - Conditions de Qualification aux Primes et Commissions

Un associé doit être actif et en conformité avec l'Accord pour être admissible aux primes et aux commissions. Tant qu'un associé se conforme aux termes de l'Accord, Max doit payer des commissions à cet associé conformément au Plan de Marketing et de Rémunération. Le montant minimum pour lequel Max émettra un chèque est de 10,00 \$ US. Si les primes et les commissions d'un associé ne sont pas égales ou supérieures à 10,00 \$ US, la Société accumulera les commissions et les bonus jusqu'à ce qu'ils totalisent le minimum de 10,00 \$ US. Un chèque sera émis une fois qu'au moins 10,00 \$ US auront été accumulés.

Si un associé n'encaisse pas une commission, un bonus ou autre chèque de Max pour une période de 180 jours ou plus à compter de la date d'émission, Max, à sa seule discrétion, peut annuler le chèque et, dans ce cas, un frais de service de 15,00 \$ US par mois pourra être appliqué jusqu'à ce que le montant dû soit réduit à 0,00 \$. Un associé peut contacter Max à tout moment pour que le solde qui lui est dû soit payé immédiatement, sous réserve des limitations énoncées dans cette Section 6.1. De même, si un associé ne fournit pas les informations bancaires ou d'adresse correctes requises par Max pour payer toute commission, tout bonus ou autre paiement, pour une période de 180 jours ou plus à compter de la date de paiement, Max, à sa seule discrétion, peut immédiatement commencer à facturer au compte de l'associé des frais de service de 15,00 \$ US par mois jusqu'à ce que le montant dû à l'associé soit réduit à 0,00 \$.

6.2 - Ajustements aux Primes et Commissions

6.2.1 - Ajustements pour les produits retournés

Les associés reçoivent des primes et des commissions sur la base de leurs ventes réelles de produits et de services aux consommateurs finaux.

Lorsqu'un produit est retourné à Max pour un remboursement ou est racheté par la société, les primes et commissions attribuables au produit retourné ou racheté seront déduites dans le mois au cours duquel le remboursement est effectué et continueront chaque période de paie par la suite, jusqu'à ce que la commission soit recouvrée auprès des associés de la lignée supérieure qui ont reçu des primes et des commissions sur les ventes des produits remboursés.

6.3 - Rapports

Toutes les informations fournies par Max dans les rapports d'activité en aval en ligne ou par téléphone, y compris, mais sans s'y limiter, le volume personnel commissionnable (ou toute partie de celui-ci) et l'activité de parrainage en aval sont considérées comme exactes et fiables. Néanmoins, en raison de divers facteurs, y compris mais non limités à, la possibilité intrinsèque d'erreur humaine et / ou mécanique; l'exactitude, l'exhaustivité et la rapidité des commandes; rejet de paiement par carte de crédit et par chèque électronique; produits retournés; rétrofacturation de cartes de crédit et de chèques électroniques; information non garantie par Max ou toute personne créant ou transmettant l'information.

TOUTES LES INFORMATIONS DE VOLUME DE VENTES PERSONNELLES ET DE GROUPE SONT FOURNIES «TELLES QUELLES» SANS GARANTIE, EXPRESSE OU IMPLICITE, OU REPRÉSENTATIONS DE QUELQUE NATURE QUE CE SOIT. EN PARTICULIER, MAIS SANS S'Y LIMITER, IL N'EXISTE AUCUNE GARANTIE DE QUALITÉ MARCHANDE, D'ADAPTATION À UN USAGE PARTICULIER OU D'ABSENCE DE CONTREFAÇON.

DANS TOUTE LA MESURE PERMISE PAR LA LOI APPLICABLE, MAX ET / OU LES AUTRES PERSONNES CRÉANT OU TRANSMETTANT LES RENSEIGNEMENTS NE POURRONT EN AUCUN CAS ÊTRE RESPONSABLES ENVERS UN DISTRIBUTEUR OU TOUTE AUTRE PERSONNE POUR TOUT DOMMAGE DIRECT, INDIRECT, CONSÉCUTIF, ACCESSOIRE, SPÉCIAL OU PUNITIF RÉSULTANT DE L'UTILISATION OU DE L'ACCÈS AUX RENSEIGNEMENTS SUR LE VOLUME DES VENTES PERSONNELLES ET COLLECTIVES (Y COMPRIS, MAIS SANS S'Y LIMITER, LA PERTE DE PROFITS, DE BONUS OU DE COMMISSIONS, L'OPPORTUNITÉ MANQUÉE ET LES DOMMAGES RÉSULTANT DE L'INEXACTITUDE, DU CARACTÈRE INCOMPLET, DES INCONVÉNIENTS, DES RETARDS OU DE LA PERTE D'UTILISATION DESDITS RENSEIGNEMENTS), MÊME SI MAX OU D'AUTRES PERSONNES CRÉANT OU TRANSMETTANT LES INFORMATIONS ONT ÉTÉ AVISÉS DE LA POSSIBILITÉ DE TELS DOMMAGES.

DANS TOUTE LA MESURE AUTORISÉE PAR LA LOI, MAX OU D'AUTRES PERSONNES CRÉANT OU TRANSMETTANT LES INFORMATIONS N'ASSUMENT AUCUNE RESPONSABILITÉ ENVERS VOUS OU TOUTE AUTRE PERSONNE EN CAS DE TORT, CONTRAT, NÉGLIGENCE, RESPONSABILITÉ STRICTE, RESPONSABILITÉ DES PRODUITS OU AUTRE THÉORIE EN CE QUI CONCERNE TOUT SUJET DE CET ACCORD OU CONDITIONS RELATIVES À CELUI-CI.

L'accès et l'utilisation des services de rapports téléphoniques et en ligne de Max et votre confiance en ces informations sont à vos risques et périls. Toutes ces informations vous sont fournies "telles quelles". Si vous n'êtes pas satisfait de l'exactitude ou de la qualité de l'information, votre seul et unique recours consiste à

cesser d'utiliser les services de signalement en ligne et par téléphone de MAX et de vous fier à ces informations.

SECTION 7 - GARANTIES DES PRODUITS, RETOURS ET RACHATS D'INVENTAIRES

7.1 - Garantie du produit

Max offre une garantie de remboursement de 30 jours (moins les frais d'expédition et les frais) en cas de non satisfaction à tous les clients et associés qui achètent des produits directement auprès de Max International ou d'un associé autorisé. Si, pour une raison quelconque, un client ou un associé ayant acheté des produits directement de Max International ou d'un associé autorisé est insatisfait de tout produit Max, il peut retourner la partie inutilisée du produit à Max avec une preuve d'achat valide pour un remboursement complet (moins les frais d'expédition) dans les 30 jours à compter de la date d'achat. Après cette période de 30 jours, les articles retournés doivent également être en état de revente (voir définition de «en état de revente» dans la section 11) et seront assujettis à des frais de restockage supplémentaires de 10%. Cette garantie du produit en cas de non satisfaction s'applique uniquement aux produits de Max et ne s'applique pas aux trousse de démarrage ou aux aides à la vente achetés par des associés. Les trousse de démarrage et les aides à la vente sont assujettis aux dispositions de remboursement de la section 7.4 ci-dessous. Si un associé retourne pour 300,00 \$ ou plus de marchandise pour un remboursement au cours d'une période de six mois consécutifs (à l'exclusion de la marchandise endommagée, laquelle sera remplacée), le ou les retours constituent un rachat d'inventaire et Max rachètera les marchandises conformément aux conditions de la section 7.4 et annulera son Accord avec l'Associé.

7.2 - Retours par les Clients de Détail

Max offre, par l'intermédiaire de ses associés, une garantie de remboursement de 100% sur 30 jours à tous les clients de détail. Chaque associé est tenu d'honorer la garantie du client de détail. Si, pour quelque raison que ce soit, un client au détail est insatisfait d'un produit de Max, le client au détail peut retourner la portion inutilisée du produit à l'associé auprès de qui il a été acheté, dans les 30 jours, pour un remplacement, un échange ou un remboursement total du prix d'achat (y compris les frais d'expédition).

7.3 - Droit de Rescission

Un client de détail qui effectue un achat de 25,00 \$ US ou plus auprès d'un associé a trois jours ouvrables (72 heures, sauf les dimanches et jours fériés) après la vente ou l'exécution d'un contrat pour annuler la commande et recevoir un remboursement

complet conformément à l'avis d'annulation sur le bon de commande (5 jours ouvrables pour les résidents de l'Alaska). Lorsqu'un associé conclut une vente, inscrit un nouvel associé ou prend une commande d'un client au détail qui annule ou demande un remboursement dans la période de 72 heures, l'associé doit rapidement rembourser l'argent du client tant que les produits et / ou le kit de vente sont retournés à l'associé dans un état pratiquement aussi bon que lorsqu'ils ont été reçus. De plus, les associés doivent informer oralement les clients de leur droit de résilier un achat ou une commande dans les 72 heures (5 jours ouvrables pour les résidents de l'Alaska) et s'assurer que la date de commande, de l'inscription ou de l'achat est inscrite sur le bon de commande ou / ou le formulaire de Demande et l'Accord d'Associé. Tous les clients de détail doivent recevoir deux copies d'un reçu de vente au moment de la vente.

7.4 - Retour des Stocks et des Aides à la Vente par les Associés lors de l'Annulation

Lors de l'annulation d'un accord d'associé, l'associé peut retourner les produits et les aides à la vente conservés dans son inventaire pour un remboursement. Les associés peuvent uniquement renvoyer des trousse de démarrage, des produits et des aides à la vente qu'ils ont personnellement achetés auprès de Max (les achats auprès d'autres associés ou de tiers ne sont pas remboursables) et qui sont revendables (voir la définition de "Revendables" dans la section 11) et qui ont été achetés au cours des six mois précédant la date d'annulation. À la réception d'une trousse de démarrage réutilisable et / ou de produits et d'aides à la vente revendables, l'associé sera remboursé à 90% du coût net du / des prix d'achat original / aux. Les frais d'expédition engagés par un associé lorsque la trousse de démarrage, les produits ou les aides à la vente ont été achetés ne seront pas remboursés. Si les achats ont été effectués par carte de crédit, le remboursement sera crédité sur le même compte. Si un Associé a reçu une commission basée sur un ou plusieurs produits qu'il a achetés, et que ces produits sont ensuite retournés pour un remboursement, la commission qui a été payée à la suite de l'achat de ce produit sera déduite du montant du remboursement.

7.4.1 - Résidents du Montana. Un résident du Montana peut annuler son Accord d'Associé dans les 15 jours suivant la date d'inscription, et peut retourner son kit de démarrage pour un remboursement complet dans ce délai.

7.4.2 - Résidents de la Saskatchewan. En tant que résident de la Saskatchewan, vous pouvez annuler ce contrat à partir du jour où vous entrez dans le contrat jusqu'à 10 jours après avoir reçu une copie de cette déclaration des droits d'annulation. Vous n'avez pas besoin d'une raison pour annuler. Si vous ne recevez pas les marchandises ou les services dans les 30 jours suivant la date stipulée dans le contrat, vous pouvez

annuler ce contrat dans l'année qui suit la date d'entrée en vigueur du contrat. Vous perdez ce droit si vous acceptez la livraison après 30 jours. Il existe d'autres motifs de prolongation du délai d'une annulation. Pour plus d'informations, vous pouvez communiquer avec votre bureau provincial / territorial des affaires des consommateurs. Si vous annulez ce contrat, le vendeur dispose de 15 jours pour rembourser votre argent et tout échange, ou la valeur en espèces de l'échange. Vous devez ensuite retourner les marchandises. Pour annuler, vous devez donner un avis d'annulation par courrier à Max International, 102 South 200 East, Suite 610, Salt Lake City, Utah 84111 ou par fax au 801-255-2575. Vous devez donner un avis d'annulation par une méthode qui vous permettra de prouver que vous avez donné l'avis, y compris par courrier recommandé, par télécopieur ou par livraison en main propre.

7.5 - Procédures pour Tous les Retours

Les procédures suivantes s'appliquent à toutes les demandes de remboursement, de rachat ou d'échange :

- Toute marchandise doit être renvoyée par l'associé ou le client qui l'a achetée directement auprès de Max.
- Tous les produits à retourner doivent avoir un numéro d'autorisation de retour obtenu en appelant le département des services associés. Ce numéro d'autorisation de retour doit être écrit sur chaque carton retourné.
- Le retour est accompagné de :
 - Un formulaire de retour du consommateur rempli et signé;
 - Une copie du reçu de vente au détail original daté; et
 - La portion inutilisée du produit dans son emballage d'origine.
- Des cartons d'expédition et des matériaux d'emballage appropriés doivent être utilisés pour emballer le(s) produit(s) retourné(s) pour le remplacement, et le moyen d'expédition le meilleur et le plus économique est suggéré. Tous les retours doivent être expédiés à Max avec les frais d'expédition prépayés. Max n'accepte pas la méthode d'expédition de colis en PCV. Le risque de perte d'expédition pour le produit retourné échoit à l'associé, et dans le cas d'une non-livraison, il est de la responsabilité de l'associé de retracer l'envoi.
- Si un associé retourne à Max une marchandise qui lui a été retournée par un client au détail, le produit doit être reçu par Max dans les dix (10) jours suivant la

date à laquelle le client au détail a retourné la marchandise à l'associé, et doit être accompagné du reçu de vente que l'associé a remis au client au moment de l'achat.

Aucun remboursement ou remplacement du produit ne sera effectué si les conditions énoncées dans ces règles ne sont pas remplies.

7.6 - Procédure à Suivre Pour Tous Renvois de Produits Max International Beauty

Nous (Max) acceptons les renvois de commandes de nos produits cosmétiques Max International Beauty aux conditions suivantes :

- Le produit doit être retourné dans les 30 jours suivant la date d'achat
- Toute portion non utilisée du produit DOIT être renvoyée à Max pour pouvoir être remboursée.
- Des Frais de Restockage de 50% Sont Appliqués à Tous les Produits Max International Beauty Retournés.
- L'associé(e) ou le / la client(e) se verra rembourser 50%, soit la moitié, du montant payé pour le produit lors de la commande initiale.
- Les frais de traitement et les frais d'expédition ne sont pas remboursables.
- Le / La client(e) est responsable des frais de renvoi du produit.
- Le **Grand Ensemble Max Beauty Artist** et son contenu NE SONT PAS REMBOURSABLES.

Le remboursement ne sera émis qu'une fois que le produit retourné a été reçu dans notre entrepôt ou livré à un local de Max. Ce processus peut prendre jusqu'à dix jours ouvrables à compter de la date de réception du ou des articles retournés.

Le renvoi des articles entraînera l'annulation des **VC** ou **VP** accumulés ou des commissions payées.

SECTION 8 - RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS ET PROCÉDURES DISCIPLINAIRES

8.1 - Sanctions Disciplinaires

La violation de l'Accord, de ce Règlement Intérieur, la violation de toute obligation de droit commun, y compris mais non limitée à tout devoir de loyauté applicable, toute conduite illégale, frauduleuse, trompeuse ou contraire à l'éthique, ou tout acte ou omission d'un associé qui, à la seule discrétion de la Société, peut être jugée nuisible à la réputation de celle-ci (un tel acte ou omission dommageable n'a pas besoin d'être lié à l'entreprise Max de l'associé), peut entraîner, à la seule discrétion de Max, une ou plusieurs des mesures correctives suivantes :

- Émission d'un avertissement écrit ou d'une admonestation;
- Demande à l'associé de prendre des mesures correctives immédiates;
- Imposition d'une amende, qui peut être déduite des chèques de bonus et de commissions;
- Perte de droits sur un ou plusieurs chèques de bonus et de commissions;
- Max peut retenir tout ou partie des bonus et commissions d'un associé pendant la période où Max enquête sur une conduite potentiellement en violation de l'Accord. Si l'entreprise d'un associé est annulée pour des raisons disciplinaires, l'associé n'aura pas le droit de recouvrer les commissions retenues pendant la période d'enquête;
- Suspension de l'Accord d'Associé d'une personne pour une ou plusieurs périodes de paie;
- Résiliation non-volontaire de l'Accord d'Associé du délinquant;
- Suspension et / ou résiliation du site Web de l'associé de Max incriminé ou de son accès au site Web;
- Toute autre mesure expressément autorisée par l'une quelconque des dispositions de l'Accord ou que Max juge possible de mettre en œuvre et appropriée pour réparer équitablement les torts causés partiellement ou exclusivement par la violation du Règlement Intérieur ou l'entorse au contrat perpétrées par l'associé;

- Dans les situations jugées appropriées par Max, la Société peut tenter une action en justice pour obtenir une réparation monétaire et / ou une exonération équitable.

Dans l'exercice du pouvoir discrétionnaire conféré à Max en vertu de la présente section pour protéger sa réputation, au cas où un associé se livre à un comportement ou à des activités qui, de l'avis de Max, portent préjudice à Max ou à son entreprise, Max se réserve le droit d'exiger que cet associé entreprenne ou, le cas échéant, s'abstienne d'entreprendre des mesures telles que jugées nécessaires par Max pour protéger la réputation de la Société. Les activités qui pourraient, à l'occasion, être jugées préjudiciables peuvent inclure des activités de l'associé non liées à son entreprise Max, y compris des affaires entreprises avec d'autres sociétés de marketing de réseau et d'autres similaires. Bien que les associés ne soient pas tenus de renoncer à une association avec de telles sociétés, les associés doivent accepter de se conformer aux exigences établies par Max pour atténuer ou éviter les dommages à la société et à ses affaires. Toutes les exigences imposées en vertu du présent paragraphe seront établies au cas par cas et à la seule discrétion de Max. L'associé disposera d'un délai raisonnable pour se conformer aux demandes de Max, selon la gravité et l'urgence des circonstances. Max peut exiger une action immédiate (24 heures ou moins) pour protéger ses secrets commerciaux et ses informations confidentielles ainsi que la réputation des entreprises de ses associés. Si l'associé ne se conforme pas à ces demandes, le compte de l'associé peut être suspendu ou résilié. Ce recours est distinct de tout autre droit ou recours disponible pour Max en vertu de l'Accord ou de ce Règlement Intérieur.

8.2 - Grievs et Plaintes

Lorsqu'un associé a un grief ou une plainte avec un autre associé concernant une pratique ou une conduite en rapport avec leurs affaires Max respectives, l'associé plaignant doit d'abord signaler le problème à son parrain, lequel devra examiner le problème et essayer de le résoudre avec le parrain de l'autre partie. Si l'affaire implique une interprétation ou une violation du règlement intérieur de la Société, elle doit être *signalée par écrit au département des Services Associés de la Société. Le département des Services Associés examinera les faits et tentera de les résoudre.*

8.3 - Médiation

Avant d'initier un arbitrage, les parties doivent se rencontrer et tenter, de bonne foi, de résoudre tout différend découlant de ou lié à l'Accord par le biais d'une médiation non contraignante. Une personne mutuellement acceptable pour les parties sera désignée comme médiateur. Les honoraires et les frais du médiateur, ainsi que les frais de tenue et de conduite de la médiation, seront répartis à égalité entre les parties. Chaque partie doit payer sa part des frais et des coûts partagés anticipés au moins 10 jours avant la médiation. Chaque partie doit payer ses propres honoraires d'avocat, les coûts et les dépenses individuelles associées à la conduite et à la participation à la médiation. Sauf accord contraire des parties, la médiation doit avoir lieu à Salt Lake City et ne doit pas durer plus de deux jours ouvrables.

8.4 - Arbitrage

En cas d'échec de la médiation, tout différend ou réclamation découlant de ou lié à l'Accord, ou la violation de celui-ci, sera réglé par arbitrage tel qu'administré par l'American Arbitration Association en vertu de son Règlement sur l'Arbitrage Commercial, et le jugement rendu par l'arbitre pourra être inscrit dans un tribunal compétent. Les associés renoncent à tous les droits d'être jugés par un jury ou devant un tribunal. Toutes les procédures d'arbitrage auront lieu à Salt Lake City, Utah. Toutes les parties jouiront de tous les droits de découverte conformément aux Règles Fédérales de Procédure Civile. Il y aura un arbitre, un avocat qui aura une expertise dans les transactions de droit des affaires, une forte préférence étant donnée à un avocat connaissant bien l'industrie de la vente directe, choisi parmi le panel que l'American Arbitration Panel fournit. Chaque partie à l'arbitrage sera responsable de ses propres frais et frais d'arbitrage, y compris les frais juridiques et de dépôt. La décision de l'arbitre sera finale et obligatoire pour les parties et pourra, si nécessaire, être réduite à un jugement devant tout tribunal compétent.

Cet accord d'arbitrage survivra à toute résiliation ou expiration de l'Accord. Nonobstant ce qui précède, rien dans ce règlement intérieur ne doit empêcher Max de demander et d'obtenir de tout tribunal compétent un ordre de saisie, une injonction temporaire, une injonction préliminaire, une injonction permanente ou tout autre recours disponible pour sauvegarder et protéger les intérêts de Max avant, pendant ou après le dépôt de tout arbitrage ou autre recours ou d'une décision ou d'une sentence en instance dans le cadre d'un arbitrage ou d'une autre procédure. De plus, rien dans ce règlement intérieur n'empêchera Max de déposer une plainte pour identifier des personnes inconnues, y compris, mais sans s'y limiter, des associés non identifiés, qui pourraient être assujettis

à cette disposition d'arbitrage. Une fois qu'une personne inconnue est identifiée et s'avère être un associé, Max peut prendre d'autres mesures dans la poursuite pour contraindre ou, autrement, commencer l'arbitrage. Le dépôt d'une telle action en justice et toute action en justice visant à identifier des personnes inconnues ne constituent pas une renonciation à un droit ou à une obligation énoncés ici.

8.5 - Loi Applicable, Juridiction et Lieu

La juridiction et le lieu de toute question non soumise à l'arbitrage résident exclusivement dans le comté de Salt Lake, dans l'État de l'Utah. Le Federal Arbitration Act régit toutes les questions relatives à l'arbitrage. La loi de l'État de l'Utah régit toutes les autres questions relatives à l'Accord ou découlant de celui-ci. Nonobstant ce qui précède, et la clause d'arbitrage de l'article 8.4, les résidents de l'État de Louisiane ont le droit d'intenter une action contre Max dans leur lieu de résidence et conformément à la loi de la Louisiane.

SECTION 9 - PAIEMENT ET EXPÉDITION

9.1 - Chèques Retournés

Tous les chèques retournés par la banque d'un associé pour insuffisance de fonds seront soumis à nouveau pour paiement. Des frais de chèque retourné de 25,00 \$ US seront facturés sur le compte de l'associé. Après que le chèque d'un client ou d'un associé a été retourné, toutes les commandes futures devront être payées par carte de crédit, mandat ou chèque de banque. Tout solde impayé dû à Max par un associé pour chèques sans provision et chèques retournés sera déduit des chèques de bonus et de commissions subséquents.

9.2 - Restriction à l'Utilisation de Cartes de Crédit par des Tiers et Vérification de l'Accès au Compte

Les associés ne doivent pas permettre à d'autres associés ou clients d'utiliser leur carte de crédit ou d'autoriser des débits sur leurs comptes bancaires pour s'inscrire ou effectuer des achats auprès de la société, sans autorisation écrite soumise à la société. En cas d'abus de carte de crédit ou de débit ou de rétrofacturation de carte de crédit ou de débit, l'Accord d'Associé peut être immédiatement annulé.

9.3 - Taxes de Vente

En créant l'Opportunité de Max, l'une des idées directrices de notre philosophie était de libérer les associés du plus grand nombre possible de tâches administratives, opérationnelles et logistiques. Ce faisant, nous aidons les associés à se concentrer sur

les activités qui affectent directement leurs revenus, à savoir les ventes de produits et les activités d'inscription. À ces fins, Max soulage les associés du fardeau de la perception et de la remise des taxes de vente, du dépôt des déclarations de taxe de vente et de la tenue des dossiers relatifs aux taxes de vente. En vertu de ses activités commerciales, Max est tenu de facturer les taxes de vente sur tous les achats effectués par les associés et les clients, et de remettre les taxes facturées aux États respectifs. Par conséquent, Max percevra et remettra les taxes de vente au nom des franchisés, en fonction du prix de détail suggéré des produits, selon les taux d'imposition applicables dans l'État ou la province auxquels l'envoi est destiné. Si un associé a soumis un certificat d'exemption de taxe de vente et une licence d'enregistrement de taxe de vente en cours de validité, et que Max les a acceptés, les taxes de vente ne seront pas ajoutées à la facture et il sera de la responsabilité de l'associé de percevoir et de remettre les taxes de vente aux autorités compétentes. L'exonération du paiement de la taxe de vente s'applique uniquement aux commandes qui sont expédiées à un État pour lequel les documents d'exonération fiscale appropriés ont été déposés et acceptés. Les taxes de vente applicables seront facturées sur les commandes livrées directement dans un autre état. Toute exemption de taxe de vente acceptée par Max n'est pas rétroactive. Les clients privilégiés ne sont pas autorisés à revendre le produit et conviennent qu'ils sont le consommateur final du produit.

SECTION 10 - INACTIVITÉ ET ANNULATION

10.1 - Effet de l'Annulation

Tant qu'un associé reste actif et se conforme aux termes de l'Accord d'Associé et de ce Règlement Intérieur, Max doit payer des commissions à cet associé conformément au Plan de Marketing et de Rémunération. Les primes et les commissions d'un associé constituent la contrepartie intégrale des efforts de l'associé pour générer des ventes et toutes les activités liées à la génération de ventes (y compris l'édification d'une organisation en aval). À la suite du non-renouvellement de son Accord d'Associé, de son annulation pour inactivité ou de l'annulation volontaire ou involontaire de son Accord d'Associé (toutes ces méthodes sont collectivement appelées «annulation»), l'ancien associé n'aura plus aucun droit, titre, réclamation ou intérêt à l'organisation de marketing qu'il exploitait, ou aucun bonus ou commission sur les ventes générées par l'organisation.

Un associé dont l'entreprise est annulée perdra tous ses droits en tant qu'associé. Cela inclut le droit de vendre des produits et services et le droit de recevoir des commissions futures, des primes ou d'autres revenus résultant des ventes et autres activités de l'ancienne organisation des ventes en aval de l'Associé. En cas d'annulation, les associés acceptent de renoncer à tout droit, y compris mais non limité aux droits de

propriété, à leur ancienne organisation en aval et aux bonus, commissions ou autres rémunérations provenant des ventes et autres activités de leur ancienne organisation en aval. Suite à l'annulation d'un Accord d'Associé par un associé, l'ancien associé ne doit pas se présenter comme un associé de Max et n'a pas le droit de vendre des produits ou des services de Max. Un associé dont l'Accord d'Associé est annulé ne recevra des commissions et des primes que pour la dernière période de paie complète avant l'annulation (moins les montants retenus au cours d'une enquête précédant une annulation involontaire).

10.2 - Annulation Due à l'Inactivité

Si un associé n'a pas acheté de produits ou n'a pas accumulé le volume personnel (VP) requis pendant six mois consécutifs (et devient ainsi "Inactif"), son Accord d'Associé sera annulé pour inactivité.

10.3 - Annulation Involontaire

La violation par l'associé de l'une quelconque des conditions de l'Accord, y compris les modifications qui pourraient être apportées par Max à sa seule discrétion, peut entraîner l'une des sanctions énumérées à la Section 8.1, y compris l'annulation de son Accord d'Associé. L'annulation prend effet à la date à laquelle un avis écrit est envoyé par la poste, par télécopieur ou par courrier express, à la dernière adresse connue (ou numéro de télécopieur) de l'associé ou à son avocat, ou lorsque l'associé reçoit un avis d'annulation, selon la première éventualité.

10.4 - Annulation Volontaire

Un participant à ce plan de marketing de réseau a le droit d'annuler à tout moment, quelles que soient ses raisons. L'annulation doit être soumise par écrit à la Société à son adresse commerciale principale. L'avis écrit doit inclure la signature de l'associé, le nom imprimé, l'adresse et le numéro d'ID de l'associé.

10.5 - Non-Renouvellement

Un Associé peut également annuler volontairement son Accord d'Associé en ne le renouvelant pas à la date anniversaire de son inscription. La Société peut également choisir de ne pas renouveler un Accord d'Associé à sa date anniversaire.

SECTION 11 - DÉFINITIONS

Associé Actif - Un associé qui satisfait aux exigences minimales de volume personnel à commission, tel qu'indiqué dans le Plan de Max, pour s'assurer qu'il ou elle est éligible à recevoir des bonus et des commissions. Pour rester un associé actif, l'associé doit avoir effectué un achat de produits au moins une fois tous les six mois consécutifs.

Rang Actif - Le terme «rang actif» fait référence au rang actuel d'un associé, déterminé par le Plan de Max, pour un mois donné. Pour être considéré comme «Actif» par rapport à un rang particulier, un associé doit satisfaire aux critères énoncés dans le Plan de Max pour son rang respectif.

Accord - L'accord entre la Société et chaque associé comprend la Demande et l'Accord d'Associé, le Règlement Intérieur, le Plan de Marketing et de Rémunération de Max et la Demande et l'Accord d'Entité Commerciale (le cas échéant), tous sous leur forme actuelle ou telle que modifiée par Max à sa seule discrétion. Ces documents sont collectivement appelés «l'Accord».

Annuler - Résilier l'entreprise d'un associé. L'annulation peut être volontaire, involontaire, par non-renouvellement ou par inactivité.

Rapport d'Activité en Aval - Un rapport généré par Max, et disponible sur le site Web répliqué d'un associé, qui fournit des données critiques relatives à l'identité des associés, aux informations sur les ventes et aux activités d'inscription de l'organisation de marketing de chaque associé. Ce rapport contient des informations confidentielles et des secrets commerciaux qui sont la propriété de Max.

Frais d'Inscription - Les frais qu'un postulant est tenu de payer pour devenir un associé de Max.

Propriété Intellectuelle - S'emploie dans le sens indiqué à la section 3.2.6 du présent Règlement Intérieur.

Niveau - Les couches de clients et d'associés en aval dans l'organisation marketing de d'un associé particulier. Ce terme fait référence à la relation entre un associé et un associé en amont, déterminée par le nombre d'associés entre eux qui sont liés par le parrainage. Par exemple, si A sponsorise B, qui parraine C, qui parraine D, qui parraine E, alors E se situe au niveau 4 de A.

Matériel Officiel de Max - Prospectus, bandes audio ou vidéo et autres documents développés, imprimés, publiés et distribués par Max ou ses revendeurs agréés aux associés.

Production Personnelle - Mouvement de produits ou de services de Max vers un consommateur final pour un usage personnel.

Volume Personnel Commissionnable (VPC) - La valeur en commissions des produits vendus dans un mois civil : (1) par la Société à un associé; et (2) par la Société aux Clients personnellement inscrits de l'Associé.

Rang - Le «titre» qu'un associé a atteint, conformément au Plan de Marketing et de Rémunération de Max.

Recruter - Aux fins d'implémentation de la politique de Max en matière de conflits d'intérêts (section 3.10), le terme «recruter» désigne la tentative ou le parrainage effectif, la sollicitation, l'enrôlement, l'encouragement ou l'effort d'influence de toute autre manière, directement, indirectement ou par le biais d'une tierce partie, d'un autre

associé ou client de Max à s'inscrire ou participer à un autre marketing à niveaux multiples, marketing de réseau ou opportunité de vente directe.

Revendabilité - Les produits et les aides à la vente seront réputés «revendables» si chacun des éléments suivants est satisfait : 1) ils ne sont pas ouverts et sont inutilisés; 2) l'emballage et l'étiquetage n'ont pas été altérés ou endommagés; 3) ils sont restés sous le contrôle de l'associé et soumis aux contrôles de qualité spécifiés par Max; 4) ils sont dans un état tel que les revendre au prix fort est une pratique jugée commercialement raisonnable dans le commerce; 5) ils ont été retournés à Max dans un délai d'un an à compter de la date d'achat; 6) les produits portent l'étiquetage Max actuel. Toute marchandise clairement identifiée au moment de la vente comme non retournable, discontinuée ou comme article saisonnier ne doit pas être revendable.

Client de Détail - Personne ou entité qui achète des produits ou des services de Max, mais qui n'est pas un associé ou un membre de la famille immédiate d'un associé.

Ventes au Détail - Ventes à un client de détail. Si *une vente* est faite à un client qui soumet par la suite un Accord d'Associé de Max dans les 30 jours suivant la date de la vente, ou si un membre de la famille immédiate du client soumet un Accord d'Associé de Max dans les 30 jours suivant la vente, celle-ci ne constitue pas une vente au détail. Les achats personnels d'un associé auprès de Max ne constituent pas des ventes au détail.

Parrain - Un associé qui inscrit un client ou un autre associé dans la société et qui est répertorié en tant que parrain dans la Demande et l'Accord d'Associé. Le fait d'inscrire d'autres personnes et de les former pour devenir des associés s'appelle «parrainage».

Trousse de Démarrage - Une sélection de matériel de formation de Max et de prospectus de soutien aux entreprises.

Upline - Ce terme désigne l'associé ou les associés en amont (au-dessus) d'un associé donné dans une ligne de parrainage jusqu'à la société. En termes généraux, c'est la ligne de sponsors qui relie un associé donné à la Société.