

ACCORD DU DISTRIBUTEUR

Cet Accord du Distributeur (ci après «Accord») intervient entre Hsin Ten Enterprise Canada inc., une société canadienne, (ci-après «HTE CANADA^{MD} » ou la «Société») et le distributeur (ci-après «Distributeur»).

ENTENDU QUE, la Société est impliquée dans la fabrication et la vente de produits naturels & de conditionnement et accessoires connexes («Produits») sous la marque de fabrique HTE CANADA^{MD}; et ENTENDU QUE, la Société désire vendre les Produits aux consommateurs par l'entremise d'agents indépendants non exclusifs qui respecteront les normes strictes de la Société et l'intégrité des Produits; et ENTENDU QUE, la Société désire nommer le Distributeur en tant qu'agent indépendant non exclusif pour la Société et que le Distributeur désire remplir les obligations d'un agent indépendant non exclusif pour la Société, en vertu des conditions générales ci-incluses;

PAR CONSÉQUENT, les parties aux présentes conviennent mutuellement à ce qui suit:

ARTICLE 1. NOMINATION. Par la présente, la Société nomme le Distributeur et par la présente, le Distributeur accepte la nomination à titre d'agent indépendant non exclusif autorisé à vendre les Produits en vertu des conditions générales stipulées dans cet Accord.

ARTICLE 2. RELATIONS ENTRE LES PARTIES. Le Distributeur est un entrepreneur indépendant et non un employé de la Société. Toutes les obligations ci-dessous doivent être remplies par le Distributeur à titre d'entrepreneur indépendant. De plus, sauf spécifiquement indiqué ci-après, le Distributeur n'est pas le représentant ou l'agent de la Société pour quelle que soit la raison et n'a aucun pouvoir ou droit de contracter une dette ou d'encourir l'obligation ou la responsabilité de la Société.

2.1 Sauf dispositions contraires, la Société n'a pas et ne se réserve aucun droit ou pouvoir de diriger, d'exploiter ou de déterminer la façon, les moyens ou les méthodes utilisés(es) par le Distributeur au niveau de ses activités et de ses objectifs professionnels, si ce n'est que de réviser la performance du Distributeur. Un état des ventes insatisfaisant pourrait mener à la résiliation de cet Accord conformément à l'article 7.

2.2 À titre d'entrepreneur indépendant, le Distributeur est tenu de remplir tous les formulaires fédéraux, provinciaux et municipaux de déclaration de revenus et de payer ses impôts sur le revenu. Le Distributeur ne sera aucunement considéré comme employé de la Société aux fins d'imposition fédérale et provinciale et il confirme qu'il comprend ses obligations en ce qui a trait aux obligations fiscales fédérales, provinciales et municipales.

2.3 Conformément à l'article XVII de l'Accord Canada ÉU de l'impôt sur le revenu, les retenues à la source seront calculées en fonction de la rémunération payée pour les services rendus par un distributeur canadien ou américain, selon le cas, dans l'autre état contractant. Si l'article XVII s'applique au Distributeur, le Distributeur accepte d'aviser avec diligence HTE CANADA^{MD} avant de s'engager dans toute activité professionnelle reliée à la vente ou à la promotion des Produits entreprise par le Distributeur dans l'autre état contractant. De plus, le Distributeur accepte de dégager HTE CANADA^{MD} de toute responsabilité en ce qui a trait aux toutes retenues à la source imposées par l'état contractant et de rembourser HTE CANADA^{MD} pour toute évaluation ou réévaluation de la retenue à la source au sujet de la rémunération qui lui a été payée par HTE CANADA^{MD} incluant tout intérêt et toute pénalité déterminés par l'état contractant.

2.4 Le Distributeur comprend qu'il n'est pas un employé de la Société, que la Société n'est pas dans l'obligation de lui offrir des prestations et qu'il n'a droit à aucune prestation autre que celles que la Société choisit d'offrir à ses Distributeurs. Le Distributeur, comprend également, qu'en vertu de cet Accord, il n'a droit à aucune rémunération sauf en ce qui a trait aux paiements de commissions dont il est question à l'article 5.

2.5 Il est interdit au Distributeur de vendre des Produits ou que les ventes, l'entretien ou la réparation ne soit sous-traité pour ou à, ou que les commissions de vente soient partagées ou payées à des personnes non autorisées.

2.6 Le Distributeur n'est pas autorisé à faire la promotion directe ou indirecte, la représentation, la distribution, la vente ou l'achat aux fins de revente de tout produit qui fait concurrence aux Produits.

2.7 Toutes les dépenses reliées à la promotion des ventes, à la vente ou toutes autres dépenses accessoires encourues par le Distributeur pour la vente des Produits, incluant sans pour autant s'y limiter, les frais de transport, de réparation et d'entretien de tous les Produits utilisés par le Distributeur lors de démonstrations, sont à la charge du Distributeur.

2.8 Avis important: Toutes les projections de revenus et illustrations incluses dans la Stratégie commerciale de HTE CANADA^{MD} (la «Stratégie commerciale») ne sont fournies que pour faciliter la compréhension du programme de HTE CANADA^{MD} et du calcul des paiements pour chaque échelon de la Stratégie commerciale. Ces données ne représentent pas nécessairement la rémunération réelle ou probable des participants ou les participants potentiels à la Stratégie commerciale. Ces données ne veulent pas laisser croire que l'atteinte de résultats quelconque sera facile ou même possible. Le succès de chaque individu dépend uniquement de ses efforts personnels. HTE CANADA^{MD} se réserve le droit de modifier le contenu de sa Stratégie commerciale au besoin. Les modifications seront publiées au besoin.

ARTICLE 3. PRIX ET CONDITIONS

3.1 Avant de conclure une vente, le Distributeur doit informer l'acheteur potentiel de la garantie offerte par la Société en ce qui a trait au Produit et demander à l'acheteur potentiel d'en prendre connaissance. Il est interdit au Distributeur de faire une représentation, une promesse ou d'offrir une garantie pour l'un des Produits, à moins d'avoir obtenu une autorisation écrite de la Société. Le Distributeur reconnaît que la seule garantie applicable à un Produit correspond à la garantie écrite fournie par la Société. La Société se réserve le droit de modifier de temps à autres la garantie d'un Produit en particulier.

3.2 Le Distributeur doit utiliser uniquement le matériel promotionnel et commercial ainsi que les formulaires fournis par la Société. Le Distributeur convient que le nom de la Société, ses marques de fabrique, ses brevets, ses marques déposées, ses slogans, ses symboles et ses choix de couleurs appartiennent à la Société et le Distributeur ne doit pas utiliser ou afficher les noms, les marques de fabrique, les brevets, les marques déposées, les slogans, les symboles et les choix de couleurs de la Société ou permettre que de tels renseignements se rapportant à d'autres affaires impliquant le Distributeur soient exposés.

ARTICLE 4. RENDEMENT DES VENTES.

4.1 Les revenus découlant de la vente de Produits vendus par le Distributeur seront accordés à la Société.

4.2 Le Distributeur devra aviser la Société de chaque vente de Produits au moment et selon la méthode établis par la Société.

ARTICLE 5. COMMISSIONS. En vertu de cet Accord et en compensation du rendement du Distributeur, la Société paiera au Distributeur une commission qui tiendra compte du montant, du calcul et du moment spécifiés par la Société dans la Stratégie commerciale.

ARTICLE 6. COMPTABILITÉ.

6.1 Lors de la résiliation de l'Accord, le Distributeur a) peut, aux frais du Distributeur, retourner l'inventaire libre de toute charge et non-ouvert qui est en état de revente et de réutilisation et qui a été acquis dans l'année précédant la présentation de l'avis de résiliation. La Société remboursera le Distributeur pour un montant équivalent à 90% du coût net du Produit (à moins d'une stipulation différente découlant d'une loi provinciale applicable). La Société rachètera également le matériel de vente obligatoire retourné, frais de poste payés, dans un état de revente et de réutilisation; et b) le Distributeur devra cesser de s'afficher publiquement comme une personne autorisée à vendre ou à faire l'entretien des Produits ou à représenter la Société de toute autre manière.

6.2 La Société devra, dans un délai raisonnable suivant la résiliation de l'Accord, fournir au Distributeur, un décompte de tout montant dû au Distributeur par la Société ou de tout montant dû à la Société par le Distributeur. Le montant ainsi calculé deviendra immédiatement dû et payable par une partie à l'autre partie.

ARTICLE 7. RÉSILIATION. Chacune des parties a droit de résilier l'Accord en tout temps, avec ou sans raison, par le biais d'un avis écrit à l'autre partie. La résiliation de l'Accord n'annulera pas les obligations d'une partie envers l'autre partie, sauf en ce qui a trait aux stipulations mentionnées dans la section Prestations de leadership de la Stratégie Commerciale. Lors de la résiliation, le Distributeur et la Société devront préparer un décompte pour l'autre partie tel que stipulé à l'article 6 de cet Accord.

ARTICLE 8. RENONCIATION. Aucun abandon de privilège par l'une ou l'autre des parties quant à une violation ou un manquement à une disposition de cet Accord ou le manquement à l'engagement d'une des parties à une ou plusieurs occasions de se conformer aux dispositions de l'Accord ou d'exercer un droit ou privilège aux termes des présentes ne pourra être interprété comme un abandon de privilège résultant d'une violation ou d'un manquement de nature similaire ou comme une renonciation à une telle disposition, un tel droit ou un tel privilège aux termes des présentes.

ARTICLE 9. ACCORD DANS SON ENTIER ET NON-TRANSFERABILITÉ. Cet Accord représente l'accord dans son entier entre les parties et subroge tous les accords précédents. L'Accord s'applique uniquement au Distributeur et ne peut être transféré par le Distributeur sans le consentement écrit de la Société. Toutefois, la Société peut, à sa seule discrétion, et en vertu des conditions générales qu'elle exige, permettre la cession de cet Accord par le Distributeur à une société dirigée par le Distributeur ou à une personne ou une entité qui acquière tous les actifs de l'entreprise du Distributeur, conformément à cet Accord. Dans l'éventualité qu'une telle cession soit permise, sans limiter la généralité de ce qui précède, le cessionnaire doit assumer la responsabilité de ladite entreprise du Distributeur. Par cet Accord, la Société peut céder ses droits à toute compagnie-successeur ou à toute personne ou entité qui acquière la totalité ou une partie substantielle de ses actifs et entreprises commerciales.

ARTICLE 10. LOI APPLICABLE ET DIVISIBILITÉ. Cet Accord doit être régi et interprété par les lois en vigueur dans la province de l'Ontario. Si une disposition de l'Accord est non exécutoire ou non valide, l'Accord sera sans effet seulement pour l'étendue de la disposition visée et la validité des autres dispositions de l'Accord ne sera pas altérée. Le droit de modifier le contenu de cet Accord est réservé à la Société et les modifications seront publiées au besoin.