



Entente concernant les Membres

AIM CANADA

La présente entente (« l'Entente ») est conclue entre NAIM Canada, Inc., exploité sous le nom de AIM Canada, la « Compagnie » ou « AIM » et tout demandeur que la Compagnie a accepté à titre de Membre (le « Membre »).

1. Statut de Membre et avantages :

- 1.1 **Admissibilité.** Pour devenir Membre, un simple particulier doit avoir au moins 18 ans, être parrainé par un Membre de la Compagnie et soit verser à celle-ci des frais d'adhésion ou passer une première commande admissible à l'exemption des frais. Si le demandeur n'a pas de parrain, AIM lui en attribuera un. Si le demandeur est une entité juridique autre qu'un simple particulier, il devra remplir les conditions ci-dessus et devra de plus désigner par écrit un simple particulier âgé d'au moins 18 ans qui consentira par écrit à assumer la responsabilité personnelle de toutes les obligations du Membre aux termes de cette Entente.
- 1.2 **Avantages.** La Compagnie offre aux Membres l'occasion de :
 - a. acheter les produits de la Compagnie aux prix de gros,
 - b. revendre les produits de la Compagnie au prix de détail ou les utiliser à des fins personnelles,
 - c. parrainer d'autres Membres selon les termes du Régime de revenu des Membres de AIM,
 - d. participer à et bénéficier du Régime de revenu des Membres de AIM
 - e. recevoir un site e-commerce gratuit, et
 - f. recevoir la revue mensuelle *Bien Vivre* avec les commandes de produits.

La Compagnie ne détermine pas les revenus éventuels que touchera le Membre. Tous les gains sont fonction de la compétence du Membre et des efforts qu'il déploie.

- 1.3 **Produits de la Compagnie.** Le Membre reconnaît que les produits de la Compagnie ne sont pas destinés à être utilisés à des fins de diagnostic, de guérison, de traitement, de prévention ou d'atténuation des effets d'une maladie, et il s'engage expressément à ne faire aucune démarche pour vendre les produits à de telles fins et à ne faire aucune déclaration trompeuse.

2. Conditions :

Les droits des Membres demeurent en vigueur jusqu'à ce qu'ils soient résiliés pour l'une des raisons suivantes :

- 2.1 **Droit de résiliation du Membre.** Le Membre peut en tout temps mettre un terme à ses rapports avec la Compagnie pour quelque raison que ce soit en donnant un préavis par écrit à la Compagnie.
- 2.2 **Droit de résiliation de la Compagnie.** La Compagnie peut mettre fin aux droits d'un Membre en lui donnant un préavis par écrit si le Membre :
 - a. ne satisfait pas aux conditions et modalités de l'Entente ou des Politiques et procédures de la Compagnie, sous leur forme actuelle ou avec d'éventuelles modifications,
 - b. fait des déclarations trompeuses ou à titre de Membre, se livre à des pratiques non conformes aux règles d'éthique, selon le jugement exclusif de la Compagnie,
 - c. adopte une conduite ou se livre à des activités qui sont ou peuvent être préjudiciables à la Compagnie ou à un autre Membre de la Compagnie, selon le jugement exclusif de la Compagnie, ou
 - d. recrute ou tente de recruter, au nom d'une autre personne ou entité, des Membres actifs ou sortis de la Compagnie qu'il n'a pas personnellement parrainés.

La Compagnie pourra, sans y être tenue, donner un préavis au Membre ainsi qu'un délai raisonnable ne dépassant pas 30 jours pour rectifier toute action qui entraînerait sa résiliation. Selon les termes de cette Entente, un tel avis entrera en vigueur trois jours après son expédition au Membre par courriel ou par la poste. AIM n'est pas tenu d'aviser la ligne ascendante ou descendante d'un Membre de la résiliation de ce dernier.

- 2.3 **Conséquences de la résiliation.** Au moment de la résiliation de l'Entente, pour quelque raison que ce soit, le Membre cesse de faire partie de la Compagnie et n'aura plus par la suite le droit de vendre ni de distribuer les produits AIM ni de participer à ou de bénéficier de tout avantage ou de toute allocation en vertu du Régime de revenu des Membres de la Compagnie.

3. Dispositions générales :

- 3.1 **Liens avec la Compagnie.** Le Membre est un entrepreneur indépendant. La présente Entente ne crée pas de lien employeur-employé, de mandataire, de partenariat ou de coentreprise entre les parties. Le Membre ne sera pas traité comme un employé. Le Membre convient d'assumer l'entière responsabilité de toutes les taxes s'appliquant au travail indépendant, de l'impôt sur le revenu et autres déclarations

relatives à ses activités à titre d'entrepreneur indépendant, et s'engage à se conformer à toutes les lois fédérales, provinciales, municipales et locales régissant son commerce AIM. Le Membre n'a pas droit aux allocations de chômage, aux indemnités d'accident de travail ou à tout autre avantage.

- 3.2 **Conformité à la loi.** Le Membre s'engage à se conformer à toutes les lois et à tous les règlements qui s'appliquent à la vente, à la distribution et à la publicité des produits de la Compagnie.
- 3.3 **Publicité faite par les Membres.** La publicité faite par les Membres comprend toutes les formes de publicité, y compris l'emploi d'Internet. Toute infraction par un Membre peut faire l'objet de mesures disciplinaires ou peut entraîner la résiliation de son adhésion. Pour plus de détails, consulter la section des Politiques et procédures intitulée Internet et publicité.
 - a. Le Membre s'engage à ne jamais adopter ni utiliser un terme quelconque ou une marque de commerce qui soit semblable à ou qui puisse porter à confusion relativement à des marques de commerce ou de service déposées par la Compagnie ou qui lui appartiennent. Toute variation et adaptation d'une marque de commerce ou de service déposée par la Compagnie ou qui lui appartient constitueront la propriété exclusive de la Compagnie et cette dernière détient le droit exclusif de les enregistrer ou d'accorder l'autorisation de les utiliser. Le Membre convient également qu'en aucun temps pendant que la présente Entente est en vigueur et par après, ce que soit de son propre chef ou que quelqu'un agisse en son nom, il n'entreprendra de démarche pour enregistrer une marque de commerce ou un nom commercial utilisé par la Compagnie.
 - b. Les Membres qui désirent afficher le logo AIM doivent utiliser le logo 'a' de la marque accompagné des mots « Membre(s) de AIM » adjacents au logo afin de distinguer leur commerce de la Compagnie AIM. Le nom du membre ou de l'adhésion doit être clairement identifié. Le graphisme officiel est disponible sur demande.
 - c. Les Membres s'engagent à ne jamais annoncer de prix inférieurs aux prix de gros publiés par AIM.
- 3.4 **Restriction de la vente.**
 - a. Les produits de la Compagnie ne peuvent être vendus que par le Membre individuellement ou dans le cadre d'un commerce au détail privé, géré par le Membre. Les Membres gestionnaires d'un commerce au détail privé peuvent autoriser les employés, agents ou mandataires de ce commerce à vendre les produits en son nom.
 - b. Le commerce au détail ne peut être un magasin à grande surface ou une franchise dont le principal propriétaire n'est pas Membre de la Compagnie.
 - c. Les Membres de AIM sont des entrepreneurs indépendants et peuvent fixer leurs propres prix pour la revente. Toutefois, les Membres et les établissements de détail en propriété privée ne peuvent annoncer les produits AIM à des prix inférieurs aux prix de gros publiés par AIM. La Compagnie encourage vivement ses Membres à vendre ses produits à leurs clients aux prix de détail suggérés.
 - d. Les produits de la Compagnie sont uniquement destinés à la vente dans le pays où ils sont achetés.
- 3.5 **Frais de renouvellement.** Le Membre doit payer les frais annuels de renouvellement à sa date anniversaire, ou accumuler un minimum de PV en achats personnels au cours des 12 mois précédant la date de renouvellement, à défaut de quoi son statut de Membre prendra fin automatiquement et à moins que la Compagnie renonce à ces frais, le Membre perdra son titre et sa position dans le réseau.
- 3.6 **Liste des Membres.**
 - a. Le Membre convient que toute liste des Membres actifs ou sortis de la Compagnie constitue un secret commercial de la Compagnie et ne peut être divulguée ou transférée par le Membre à une autre personne ou entité. Le Membre convient d'utiliser toute liste des Membres actifs ou sortis de la Compagnie uniquement pour la promotion des produits de la Compagnie et pour communiquer des occasions d'affaires aux Membres qu'il a personnellement parrainés, et de n'utiliser de telles listes à aucune autre fin.
 - b. Le Membre convient de ne divulguer aucune information personnelle au sujet des Membres actifs ou sortis de la Compagnie, y compris et sans réserve, les noms, adresses, numéros de téléphone, adresses électroniques, etc., paraissant sur toute liste de Membres actifs ou sortis de la Compagnie, sauf dans le cadre de

transactions commerciales liées à la Compagnie avec les Membres personnellement parrainés par le Membre.

- 3.7 **Héritiers et ayants droit.** Les avantages et obligations prévus par la présente Entente s'appliqueront au profit ou à la charge des héritiers, légataires, successeurs et ayants droit respectifs de chacune des parties, conformément aux termes du testament du Membre ou d'un autre document légal approprié. Cependant, le Membre ne peut transférer les droits du Membre prévus par l'Entente qu'après : (1) un préavis écrit du Membre à la Compagnie, conformément à l'article n° 12, Transferts d'adhésion, de la section Statut de Membre de ses Politiques et procédures, (2) l'engagement du destinataire du transfert à se conformer aux dispositions de la présente Entente, et (3) l'acceptation du destinataire du transfert à titre de Membre par la Compagnie.
- 3.8 **Date d'entrée en vigueur.** La présente Entente entre en vigueur dès qu'un numéro d'identification de détenteur de carte est attribué au Membre, une fois sa demande approuvée par la Compagnie. La Compagnie se réserve le droit de refuser toute demande d'adhésion comme Membre. Le demandeur reconnaît qu'en devenant Membre, il convient de respecter cette Entente ainsi que ses Politiques et procédures (disponibles sur le site Web de AIM et sur demande).
- 3.9 **Communication avec les Membres.** Le Membre convient de recevoir les communications de la Compagnie non liées à la publicité par courriel et/ou par la poste.
- 3.10 **Numéro d'identification fiscale.** Le Membre convient de fournir un numéro valide d'identification fiscale (Numéro d'assistance sociale (NAS)) à la Compagnie permettant d'émettre une déclaration fiscale

canadienne lorsque le Membre recevra des commissions et des primes d'une valeur annuelle de plus de 500 \$ CAN.

- 3.11 **Taux de rémunération.** AIM se réserve le droit de limiter, s'il y a lieu, le taux de commissions payées pour les ventes afin d'assurer la viabilité de la Compagnie. (Le taux actuel est disponible sur demande.)
- 3.12 **Modifications.** La présente Entente contient l'entente complète entre la Compagnie et le Membre et toute modification de cette Entente devra se faire par écrit. La Compagnie se réserve le droit de modifier, à sa discrétion exclusive, en tout temps et sans préavis, sa gamme de produits et ses prix, et de modifier les dispositions de la présente Entente, son Régime de revenu des Membres et ses Politiques et procédures, suivant un préavis écrit d'au moins trente jours transmis au Membre.
- 3.13 **Loi applicable et juridiction.** La présente Entente sera régie par et interprétée en vertu des lois de la province de l'Alberta et des lois fédérales applicables du Canada, sauf si les lois de la province/du territoire dans lequel réside le Membre exigent expressément que lesdites lois s'appliquent à cette transaction (dans quel cas une telle loi provinciale prévaudra). Les parties acceptent la juridiction de toute cour fédérale ou provinciale. Si la loi de la province/du territoire dans lequel réside un Membre interdit les dispositions consensuelles relatives à la juridiction, la loi de cette province régira les questions de juridiction.

En présentant une demande pour devenir Membre et en acceptant les avantages qui en découlent, le demandeur s'engage à se conformer aux dispositions de la présente Entente et des Politiques et procédures de la Compagnie, sous leur forme actuelle ou avec d'éventuelles modifications.

Politiques et procédures

Les Politiques et procédures qui suivent servent d'annexe à l'Entente concernant les Membres établie entre NAIM Canada, Inc., exploité sous le nom de AIM Canada, la « Compagnie » ou « AIM », et tout demandeur que la Compagnie a accepté à titre de Membre (le « Membre »).

STATUT DE MEMBRE

- Attribution d'un numéro d'identification :** une fois qu'il s'est vu attribuer un numéro d'identification de la Compagnie, le Membre peut acheter directement à la Compagnie des produits et du matériel imprimé au prix de gros et selon les quantités indiquées sur le Bon de commande et liste de prix le plus récent de la Compagnie. La Compagnie se réserve le droit de modifier en tout temps les quantités et les prix.
- Acceptation des Politiques et procédures de la Compagnie :**
 - Au moment de présenter sa demande d'adhésion soit par téléphone, par Internet, par télécopieur ou par la poste, le Membre déclare qu'il a lu l'Entente concernant les Membres ainsi que l'annexe Politiques et procédures et qu'il a eu l'occasion de demander à la Compagnie de faire des vérifications et de donner des explications à cet égard. La Compagnie ne pourra en aucun cas être tenue responsable de toute déclaration qui ne serait pas comprise dans l'Entente concernant les membres et dans l'annexe Politiques et procédures, et le Membre ne devrait pas s'appuyer sur de telles déclarations. En signant la demande d'adhésion ou en faisant une demande par téléphone ou par Internet pour devenir Membre, le nouveau Membre s'engage à se conformer aux dispositions de l'Entente concernant les membres et aux Politiques et procédures de la Compagnie, sous leur forme actuelle ou avec d'éventuelles modifications.
 - Le Membre reconnaît l'importance de créer et de maintenir de bons rapports avec les clients de la Compagnie et comprend en outre que la Compagnie est une entreprise de mercatique de réseau dont le régime de revenu et le succès dépendent des efforts de ses Membres. Il est convenu que le Membre fera de son mieux pour servir les clients de la Compagnie.
- Questions fiscales et respect de la législation :**
 - À titre d'entrepreneur indépendant, le Membre s'engage à se conformer à toutes les lois fédérales, provinciales et municipales ainsi qu'à tous les règlements se rapportant à la vente et à la distribution des produits de la Compagnie ainsi qu'à la publicité entourant les produits, et il s'engage également à respecter toutes les lois relatives à l'obtention des permis exigés pour la réception, la conservation et la vente des produits de la Compagnie. Le Membre sera entièrement responsable des déclarations et des paiements relatifs à toute taxe ou tous frais fédéraux, provinciaux et municipaux qui pourraient s'appliquer à ses activités commerciales ou aux revenus qu'il tire de ces activités.
 - La Compagnie se réserve le droit de résilier les droits du Membre, advenant le non-respect d'une loi fédérale, provinciale ou locale ou le non-paiement de toute taxe ou de tout droit fédéral,

provinciaux ou locaux dont ce dernier est responsable. Advenant qu'une telle taxe ou un tel droit ne soient pas réglés et fassent l'objet d'une imposition ou d'un droit de rétention gouvernementaux, la Compagnie pourra régler l'imposition ou le droit de rétention en question jusqu'à satisfaction et le Membre s'engage par la présente à indemniser la Compagnie et à l'exonérer de toute responsabilité, perte ou dépense impliquées dans le respect de l'imposition ou du droit de rétention en question par la Compagnie, y compris et sans réserve, les honoraires raisonnables d'avocat et les coûts de litige encourus par la Compagnie.

- Non-concurrence :** le Membre s'engage à ne pas promouvoir des produits ou des occasions d'affaires autres que ceux de la Compagnie sur les lieux appartenant à la Compagnie, à l'occasion de réunions ou d'événements liés à la Compagnie. La Compagnie se réserve le droit de résilier l'Entente établie avec le Membre en tout temps, suivant un préavis écrit de 15 jours, si le Membre entreprenait de représenter les produits ou les occasions d'affaires d'une autre compagnie lors de réunions ou d'événements liés à la Compagnie.
- Interdiction d'achats de primes et d'affectation de primes sur le volume (PV) :** les achats de primes et l'affectation de primes sur le volume (PV) sont interdits. Les Membres ne peuvent affecter les PV associées à un achat à aucun autre Membre à fins de manipulation de primes ou de commissions. Un Membre ne peut acheter ou affecter les PV des produits AIM, soit directement ou indirectement en passant des commandes ou en achetant un produit à un autre Membre de AIM (quelle que soit la personne qui reçoit le produit), à fins de promotion, pour lui-même ou pour un autre Membre, à un titre supérieur, en guise d'incitatif dans le cadre d'un concours, de récompense ou de reconnaissance. La constitution de stocks destinés à un salon commercial ou un événement est autorisée à condition de fournir sur demande des preuves dudit salon commercial/de l'événement. AIM vérifie régulièrement les promotions à des titres supérieurs et les résultats des concours afin d'identifier les cas d'achats de primes. La Compagnie se réserve le droit de faire une enquête afin de déterminer s'il s'est produit un achat de primes ou une affectation de PV.
- Interdiction de parrainage de façade :** la pratique du « parrainage de façade » est strictement interdite et donnera lieu à une résiliation immédiate. Le terme « parrainage de façade » désigne le fait d'établir des paliers de distribution de façon à priver un autre Membre des commissions qui légitimement, lui reviennent. Il peut s'agir de fonder des sociétés inactives à la seule fin de toucher des commissions supplémentaires provenant de la commande de produits. Une autre forme de « parrainage de façade » consiste à effectuer plus d'une adhésion par personne. Les Membres de AIM doivent avoir au moins 18 ans et une seule adhésion est autorisée par couple marié. La Compagnie se réserve le droit, à sa seule discrétion, de faire enquête et de déterminer si un « parrainage de façade » a eu lieu et dans quelles circonstances.

Politiques et procédures

7. **Allégations mensongères** : les agences publiques et privées pour la protection des consommateurs ne donnent pas leur approbation aux régimes de rémunération des organismes de vente directe ou de mercatique de réseau. Par conséquent, un Membre pourra encourir la résiliation immédiate de son statut de Membre pour avoir déclaré que le régime de revenu mentionné dans la présente Entente ou tout autre aspect du commerce de la Compagnie a reçu l'approbation d'une agence gouvernementale, publique ou privée quelconque.
 8. **Politique de non-discrimination** : la Compagnie ne fait aucune distinction raciale, religieuse, sexuelle ou ethnique relativement à l'acceptation ou au refus d'un demandeur. Tout demandeur doit être résident du Canada ou de tout autre pays approuvé par écrit par la Compagnie, à sa seule discrétion.
 9. **Droits d'adhésion** :
 - a) Le Membre s'engage à verser à la Compagnie des frais d'adhésion initiaux de 20,00 \$ CAN. Ces frais sont payables au moment de chaque nouvelle demande. Pour bénéficier d'une adhésion gratuite, le Membre peut acheter des produits de la Compagnie d'une valeur de 100 \$ ou plus, ou peut commander une Trousse de base approuvée par AIM lors de sa première commande, ou peut s'inscrire pour au moins trois mois au programme Automatic Monthly Reorder (AMR) à raison d'une valeur de 50 \$ ou plus.
 - b) Le Membre s'engage également à verser des frais annuels de renouvellement de 20,00 \$ CAN (pour les paliers en dessous de celui de Directeur) / 150,00 \$ CAN (à partir du palier de Directeur) au plus tard à la date du renouvellement annuel (date d'expiration) de son adhésion à la Compagnie. À défaut de s'acquitter de ces frais dans les 30 jours suivant sa date anniversaire (date d'expiration), l'adhésion d'un Membre sera résiliée.
 - c) L'adhésion d'un Membre sera automatiquement renouvelée gratuitement s'il accumule le nombre minimum suivant de points en volume personnel (VP) au cours des 12 mois précédant la date de renouvellement annuel (date d'expiration) de son adhésion : pour les Membres (achats en gros), 50 PV; pour les paliers de Membre privilégié et Bâtitseur de groupe, 200 PV; pour les Directeurs et les paliers plus élevés, 600 PV. Les Membres peuvent aussi choisir de payer les frais de renouvellement s'ils n'ont pas accumulé suffisamment de points pour bénéficier du renouvellement gratuit de leur adhésion.
 10. **Résiliation** : dès la résiliation des avantages de l'adhésion, l'ensemble du réseau chapeauté par le Membre sera transféré au premier parrain actif de niveau supérieur. La résiliation met fin aux droits et obligations du Membre et de la Compagnie aux termes de l'Entente, et le Membre n'aura plus par la suite le droit d'acheter des produits à la Compagnie ou de tirer parti de tout avantage ou de toute allocation en vertu du régime de revenu de la Compagnie.
 11. **Changements de parrain** : afin de protéger l'intégrité du Régime de revenu des Membres de la Compagnie et de sauvegarder les efforts déployés par tous les Membres, la Compagnie déconseille vivement les changements de parrain. Il est crucial pour le succès de chaque Membre et pour celui du Régime de revenu des Membres de la Compagnie de maintenir l'intégrité du parrainage.
 - a) Un Membre peut changer de parrain dans les 30 jours suivant l'entrée en vigueur de son adhésion. Après cette période, aucun changement de parrain ne sera autorisé.
 - b) Un changement de parrain après plus de 30 jours suivant l'entrée en vigueur de l'adhésion exigera, de la part du Membre, une demande d'annulation de son adhésion par écrit. L'adhésion d'un tel Membre pourra être rétablie quatre-vingt-dix (90) jours après son annulation avec un nouveau parrain. Tout titre donnant droit à des commissions et/ou toute ligne descendante acquise avant l'annulation de l'adhésion seront annulés.
 - c) Des modifications relatives aux lignes de parrainage seront apportées si une erreur a été commise par la Compagnie ou si la demande initiale comprend une erreur manifeste. Les cotes et les commissions feront au besoin l'objet de modifications. Si les commissions doivent faire l'objet d'un ajustement, les corrections figureront sur le relevé des commissions du mois d'affaires suivant.
 12. **Transferts d'adhésion** : bien qu'un Membre soit un entrepreneur indépendant, la vente, le transfert ou la cession d'une adhésion à la Compagnie sont soumis à certaines restrictions. Advenant qu'un Membre désire vendre, transférer ou céder son adhésion, il devra respecter les critères suivants :
 - a) L'acheteur ou le cessionnaire doit avoir un titre équivalent à celui du Membre vendeur ou avoir été un Membre qualifié de AIM pendant au moins un an avant la vente. L'acheteur ou le cessionnaire doit résoudre son adhésion qualifiée simultanément avec l'achat, le transfert ou la cession d'un intérêt quelconque dans la nouvelle adhésion. Le Membre acheteur doit soumettre par écrit à la Compagnie sa demande de résolution de son adhésion actuelle et doit déclarer qu'il résout son adhésion afin d'en acheter une autre.
 - b) Avant que la vente, le transfert ou la cession puissent être conclus et approuvés par la Compagnie, le Membre vendeur doit s'acquitter de toute dette envers la Compagnie.
 - c) Pour avoir le droit de vendre, de transférer ou de céder une adhésion, le Membre vendeur doit avoir respecté toutes les conditions de l'Entente.
 - d) Le Membre acheteur ou le Membre vendeur doivent payer 35,00 \$ CAN en frais d'administration.
 - e) Le Membre vendeur doit aviser le service à la clientèle de la Compagnie de son intention de vendre son adhésion. La vente ou le transfert d'une adhésion ne peut entraîner aucun changement de lignée de parrainage.
 13. **Adhésion conjointe** :
 - a) Les co-membres (adhésions conjointes) doivent soumettre un avis par écrit signé par les deux parties en cas de tout changement relatif à l'adhésion, y compris et sans réserve, le changement de nom de l'adhésion, le changement de numéro d'identification fiscale ainsi que l'addition ou l'élimination de l'un des Membres de l'adhésion.
 - b) En cas de divorce des co-membres d'une adhésion conjointe ou de résiliation du partenariat, la Compagnie doit recevoir un avis par écrit signé par les deux parties, une copie certifiée du décret de divorce ou une injonction précisant le mode de paiement des chèques de commissions et des primes futurs.
 - c) Une fois le divorce ou la résiliation prononcés, la personne éliminée de l'adhésion peut demander une nouvelle adhésion en choisissant son propre parrain.
- ## COMMANDES ET RETOURS DE PRODUITS
1. **Commandes et paiement** : Le Membre peut acheter des produits à la Compagnie de plusieurs façons :
 - a) par téléphone,
 - b) par Internet,
 - c) par télécopieur, et
 - d) par la poste.Les méthodes de paiement pour les commandes par téléphone, par Internet et par télécopieur sont MasterCard, VISA et le télévirement de fonds. Les méthodes de paiement pour les commandes par la poste incluent celles mentionnées ci-dessus ainsi que les chèques personnels et les mandats. La Compagnie se réserve le droit de convertir les chèques sur papier libre reçus en paiement en transactions électroniques sûres et efficaces traitées par l'intermédiaire d'une chambre de compensation automatisée (ACH). AIM se réserve le droit de refuser une commande en raison d'une autorisation d'opération sur carte de crédit refusée ou en raison de problèmes fréquents relativement aux chèques personnels ou aux virements.
 2. **Responsabilités du Membre** : le Membre est responsable de toute activité relative aux commandes et aux paiements s'appliquant à son compte, y compris toute activité sur Internet. Tout litige concernant une activité ou un paiement quelconque pourrait entraîner la suspension du compte du Membre jusqu'à la résolution du problème.
 3. **Problèmes relatifs à l'expédition des produits ou aux commandes égarées** : si le Membre reçoit un ou plusieurs produits qu'il n'a pas commandés ou s'il ne reçoit pas une commande dans une période de 10 jours ouvrables, il est prié de téléphoner au Centre des ventes et du service aux Membres de la Compagnie.
 4. **Autorisation de retour des produits** : avant de retourner à la Compagnie des produits devant faire l'objet d'un remboursement ou d'un échange, il faut obtenir un Numéro d'autorisation de retour.
 5. **Politique de retour des produits** : les produits achetés à la Compagnie peuvent lui être retournés au cours du même mois d'affaires contre un remboursement intégral ou peuvent être échangés contre un produit d'une valeur égale en PV. Les produits achetés et retournés à la Compagnie au cours de mois d'affaires différents auront droit à un remboursement, moins les commissions payées, ou pourront être échangés (dans les 30 jours suivant l'achat du produit d'origine) contre un produit de valeur égale. Les produits retournés doivent être accompagnés d'un Numéro d'autorisation de retour. Pour obtenir un Numéro d'autorisation de retour, communiquer avec le service à la clientèle de AIM.
 6. **Échange de produits par le Membre** : un échange consiste à retourner un produit à la Compagnie en échange d'un produit d'une valeur comparable en PV. Les échanges doivent se faire dans les 30 jours suivant l'achat. Veuillez vous reporter à l'article n° 5 pour les modalités relatives au retour de produits.

Politiques et procédures

7. **Marchandises endommagées** : les produits endommagés au cours de leur expédition par AIM seront remplacés, pourvu que les modalités appropriées de réclamation soient respectées. Les réclamations doivent être présentées dans les 3 jours suivant la réception de la commande. Veuillez vous reporter à l'article n° 5 pour les modalités relatives au retour de produits.
8. **Politique sur les produits abandonnés** : les produits abandonnés devant faire l'objet d'un remboursement ou d'un échange doivent être retournés à la Compagnie dans les 90 jours suivant l'avis de la Compagnie indiquant que le produit ne sera plus disponible. Veuillez vous reporter à l'article n° 5 pour les modalités relatives au retour de produits.
9. **Garantie de remboursement des produits vendus au détail** : les produits de la Compagnie que les Membres vendent aux consommateurs sont accompagnés d'une garantie de remboursement intégral. Si le consommateur est insatisfait du produit, quelle qu'en soit la raison, dans les dix jours suivant le jour de l'achat, le Membre devra rembourser le prix total de l'achat. Pour toute autre procédure relative au remboursement/échange, voir l'article n° 5 : "Politique de retour des produits."
10. **Restrictions sur le retour d'achats en grande quantité** : la politique de retour s'applique aux achats destinés à la consommation personnelle. Elle n'inclut pas le retour des commandes en grande quantité passées à des fins non conformes. Dans le cas de grosses commandes passées à des fins non conformes (déterminées par AIM à sa discrétion), toutes les ventes sont finales. Les achats non conformes qui rendent la vente définitive peuvent inclure, par exemple, ceux destinés à l'obtention d'un titre, à des récompenses dans le cadre d'un concours, à des primes ou les achats destinés à la revente par le biais d'un détaillant en ligne tel qu'Amazon ou eBay.
11. **Politique de rachat de marchandise concernant les adhésions résiliées** : si l'adhésion d'un Membre est résiliée, la Compagnie rachètera le stock qu'il serait possible de remettre en vente. Les produits devront avoir été achetés par le Membre dans les 12 mois précédents, et le prix de rachat sera au moins 90 % du prix net payé par le Membre moins toute compensation et toute réclamation en droit, le cas échéant. Cette politique de rachat s'applique aux produits de la Compagnie ainsi qu'au matériel de promotion, aux aides à la vente et aux frais d'adhésion de la Compagnie. Le Membre doit les avoir en sa possession en vue de la revente au moment de la cessation de sa relation avec la Compagnie. Les produits seront considérés comme non revendables s'ils sont retournés au-delà d'un délai raisonnable, s'ils ne sont pas utilisables, s'ils sont périmés ou si la Compagnie les a clairement identifiés comme étant saisonniers, abandonnés ou liés à une promotion spéciale. Toute somme due à la Compagnie ou encore les commissions versées sur les produits retournés par l'ex-membre seront soustraites du montant total de tout remboursement dû au Membre. Toute commission ou crédit de concours versés à la ligne ascendante de l'ex-membre seront déduits des futures commissions et crédits de concours des Membres concernés. Les Membres qui retournent des produits aux termes de cette politique de rachat à 90 % renoncent au droit d'adhérer comme Membres à l'avenir.
12. **Reçus de vente au détail** : les Membres fourniront un reçu de vente au détail correctement rempli à chaque client au détail au moment de la vente et en conserveront une copie pendant quatre ans suivant la date de la vente. La date de la vente, le nom du Membre, les coordonnées du client, le(s) produit(s) vendu(s) et le(s) prix devront tous paraître sur le reçu. AIM pourra en tout temps demander la soumission de tels reçus de vente portant sur une période déterminée dans le but de vérifier les ventes au détail.
13. **Exigences relatives à la vente des produits** : pour acheter des produits, le Membre doit être en mesure d'attester, à la demande de la Compagnie, qu'au moins 70 % de tous les produits précédemment achetés à la Compagnie ont été vendus.
14. **Restrictions sur les achats** : si, au cours d'un mois de travail quelconque, le Membre achète des produits donnant lieu à des Primes sur le Volume (PV) supérieures à 3 000 points, la Compagnie peut exiger de lui qu'il remplisse une demande de dérogation aux restrictions sur les achats. Cette demande de dérogation contiendra les renseignements démontrant que le Membre a les compétences organisationnelles et les ressources financières nécessaires, dans les limites du raisonnable, pour vendre la quantité de produits qu'il désire acheter ainsi qu'une attestation du Membre qu'il est conscient de la nature de l'achat et qu'il en assume l'entière responsabilité.

PROMOTION DES PRODUITS ET POSSIBILITÉS D'AFFAIRES OFFERTES PAR LA COMPAGNIE :

1. **Utilisation de la documentation** : le Membre s'engage à ne faire aucune déclaration verbale ou écrite sur les produits ou sur le régime de rémunération de la Compagnie qui ne serait pas comprise dans la documentation en cours fournie par la Compagnie, y compris et sans réserve, des allégations ou déclarations voulant que les produits de la Compagnie soient offerts ou destinés à des fins de diagnostic, de guérison, de traitement, de prévention ou d'atténuation des effets d'une maladie.
2. **Utilisation des numéros sans frais** : les Membres ne peuvent pas utiliser les numéros sans frais de AIM comme publicité, sous quelque forme qu'elle se présente. Les Membres doivent fournir leur propre numéro de téléphone, soit à domicile ou à leur bureau, dans leurs réclames publicitaires. Il incombe aux Membres de répondre aux questions du client concernant les produits et le Régime de revenu des Membres de la Compagnie.

POLITIQUES ET PROCÉDURES GÉNÉRALES

1. **Païement des commissions** : les chèques de commissions seront postés au plus tard le 10^e jour du mois suivant la date à laquelle ces commissions ont été gagnées. Les commissions gagnées devront totaliser au moins 10,00 \$ CAN avant l'émission d'un chèque de commissions. Des frais de traitement d'un montant de 5,00 \$ seront retirés des commissions mensuelles gagnées pour l'émission d'un chèque et d'un relevé de commissions imprimés.
 - a) Les dépôts directs mensuels seront envoyés le 10^e jour de chaque mois. Si le 10^e jour du mois tombe un jour férié, un samedi ou un dimanche, les dépôts directs seront envoyés le jour ouvrable suivant. Les commissions gagnées devront totaliser au moins 1,00 \$ CAN pour permettre un dépôt direct.
 - b) Les numéros d'acheminement bancaire des transactions électroniques diffèrent souvent de ceux des transactions sur papier. Veuillez contacter votre établissement financier pour obtenir le numéro d'acheminement bancaire approprié aux dépôts directs. Les frais de transaction liés à un dépôt direct incomplet ou échoué dû à une information bancaire inexacte ou invalide fournie par le Membre de AIM seront déduits des commissions gagnées par le Membre.
 - c) Les demandes de nouveaux comptes et les changements s'appliquant aux comptes de dépôt direct déjà ouverts doivent être reçus au plus tard le dernier jour ouvrable du mois courant pour que le changement en question entre en vigueur pour le dépôt des commissions du mois suivant.
 - d) La résiliation d'un compte de dépôt direct doit être effectuée au plus tard le dernier jour ouvrable du mois courant pour entrer en vigueur pour le dépôt de la commission du mois en question.
 - e) La Compagnie se réserve le droit d'annuler tout dépôt direct pour un membre, pour la durée d'un avis de prélèvement fiscal émis par le gouvernement.
2. **Chèques de commissions égarés ou volés** : advenant qu'un chèque de commissions ait été égaré ou volé, le Membre pourra demander un chèque de remplacement après le 25^e jour du mois.
3. **Avoirs non réclamés** : les Membres devront déposer ou encaisser leurs chèques de commissions et de primes dans les 180 jours suivant leur date d'émission. Après ce délai, tout chèque non encaissé sera annulé et des frais de service mensuels de 5,00 \$ CAN seront déduits jusqu'à ce que le chèque soit réclamé. Des frais de 15 \$ seront appliqués à la ré-émission d'un chèque (aucun frais dans le cas d'un dépôt direct). Ces frais seront déduits du solde dû au Membre.
4. **Chèques de commissions et de primes retournés** : il incombe aux Membres de fournir à AIM le nom et l'adresse exacts pour l'envoi de leurs chèques de commissions. Des frais de traitement de 10,00 \$ CAN seront imposés aux chèques retournés à AIM pour une raison quelconque, et notamment pour cause de nom et/ou d'adresse inexactes. Ces frais seront prélevés des commissions et des primes du Membre et/ou seront portés à la ou les cartes de crédit enregistrées auprès de AIM.
5. **Déclaration des revenus sous forme de commissions** : la Compagnie se soumettra à tous les règlements et organismes gouvernementaux en ce qui a trait à la déclaration des revenus payés à son réseau de Membres.

Politiques et procédures

INTERNET ET PUBLICITÉ

1. Discipline d'Internet et du site Web :

- a) AIM peut effectuer un audit des sites Web ainsi que des contrôles de conformité. AIM se réserve le droit, à sa seule discrétion, de discipliner et/ou de résilier les adhésions en cas d'infraction.
- b) AIM avisera les Membres des modifications requises relativement au contenu de leur site Web. Le Membre sera tenu d'effectuer ces modifications dans les 30 jours. Si le Membre souhaite contester les modifications requises, il devra le faire dans les 15 jours suivant la notification des modifications.
- c) Les Membres sont responsables de leur site Web et de leur publicité sur Internet, ainsi que de toute conséquence négative résultant de la non-conformité à ces directives.
- d) Les Membres qui démissionnent ou dont l'adhésion est résiliée doivent rapidement retirer toute publicité et toute propriété intellectuelle liées à AIM placées sur Internet ou sur un site Web.

2. Internet et site Web :

- a) Les Membres sont tenus de s'identifier et d'indiquer clairement qu'ils sont « Membre de AIM » ou « Membre indépendant de AIM » en haut de la page d'accueil de leur site Web.
- b) Les Membres doivent indiquer les coordonnées de la personne-ressource pour les retours de produits (nom, adresse, courriel et téléphone) et fournir une garantie de remboursement intégral de 30 jours aux clients au détail (voir Commandes et retours de produits dans les Politiques et procédures).
- c) Les Membres ne doivent pas utiliser le numéro de téléphone 800 de AIM sur leur site Web.
- d) Les Membres ne doivent pas donner l'impression, implicite ou intentionnelle, que leur site Web est le site corporatif de AIM. Si AIM détermine qu'un Membre se fait passer, intentionnellement ou non, pour un employé ou une entité corporative de AIM, le Membre sera prié de modifier immédiatement son site Web.
- e) Lors du choix du nom d'un site Web ou d'une adresse électronique, les Membres doivent utiliser les outils disponibles afin d'assurer que les noms de l'individu ou de l'entreprise ne sont pas dupliques. Ceci peut être effectué par le biais d'une recherche sur Internet et/ou du site Web www.networksolutions.com. Nous vous prions de respecter les efforts fournis par d'autres Membres de AIM pour établir une identité Web unique.
- f) Les Membres peuvent créer des liens entre leur site Web et le site Web corporatif de AIM. Le lien doit inclure une brève description indiquant qu'il dirige le lecteur vers le site Web corporatif officiel de AIM pour que les clients sachent qu'ils quittent le site Web du Membre et entrent dans le site Web corporatif de la Compagnie.
- g) Les Membres peuvent faire de la publicité pour et vendre des produits n'appartenant pas à AIM sur le même site Web. (Ceci ne s'applique pas aux sites Web myaimstore, qui sont contrôlés par AIM et n'autorisent pas la vente d'autres produits ou services.) Si le site Web d'un Membre donne l'impression que d'autres produits n'appartenant pas à AIM sont des produits AIM, le Membre devra rectifier cette situation. AIM ne sanctionne que les produits AIM.
- h) Les Membres qui vendent à la fois des produits AIM et d'autres produits n'appartenant pas à AIM sur leur site Web doivent s'assurer que les produits AIM paraissent sur une page séparée de toute autre marque et/ou de tout autre produit concurrentiel de la même variété afin d'éviter toute confusion avec les produits appartenant exclusivement à AIM et pour éviter tout conflit d'intérêt entre AIM et une autre marque et/ou un produit concurrentiel quelconque.

3. Propriétés intellectuelles :

- a) Les Membres ne sont pas autorisés à utiliser les propriétés intellectuelles de AIM, y compris les noms AIM ou The AIM Companies, les noms des produits, les slogans ou toute variante de ces derniers, dans une adresse électronique, URL, nom de domaine ou sous-domaine, nom d'équipe, signature, nom de site Web externe, adresse ou extension de site Web personnel, ou comme nom ou surnom personnel. De plus, le terme « Membre de AIM » ou « Membre indépendant de AIM » doit accompagner tout matériel utilisé dans le cadre d'un commerce AIM (p. ex. messagerie vocale, cartes postales, prospectus, sites Web, médias sociaux, etc.) afin de clairement séparer le commerce d'un Membre de AIM de l'entreprise nommée The AIM Companies.
- b) Lorsqu'un Membre souhaite afficher le logo de AIM, il doit utiliser le logo 'a' de la marque et inclure le terme « Membre de AIM » à côté du

logo pour distinguer le Membre de l'entreprise AIM. Le(s) nom(s) du (des) Membre(s) ou le nom de l'adhésion doivent aussi être indiqués. Le graphisme officiel est disponible sur demande.

- c) Tous les produits AIM doivent être correctement identifiés comme étant des produits de marque en utilisant le symbole ® ou ™. Veuillez contacter AIM pour obtenir une liste des marques déposées et des marques de commerce.

Exemples : AIM Just Carrots®, BarleyLife®

- d) Il est interdit aux Membres d'autoriser un tiers à produire des articles portant le logo de AIM sans obtenir la permission préalable de la Compagnie.

- e) Tout matériel sous copyright ou portant une marque de commerce utilisé aux fins de publicité ou sur un site Web doit être accompagné de la note de bas de page suivante : « Cette page contient du matériel sous copyright et/ou portant des marques de commerce de AIM International, Inc. et est reproduit sous permission. »

4. Texte et illustrations :

- a) Tout le contenu des publications AIM ayant trait au texte et aux illustrations, y compris, sans s'y limiter, les fiches techniques des produits, magazines, pages Web, photos, illustrations et logos, etc., sont du matériel sous copyright ou portant une marque de commerce et ne peut être utilisé pour les sites Web des Membres, à moins de porter l'indication suivante : « Tous les noms, renseignements, illustrations, logos, etc. relatifs aux produits et programmes AIM sont la propriété de AIM International, Inc. Utilisés sous permission. »
- b) Il incombe aux Membres de maintenir à jour leur site Web et leur publicité en ce qui concerne l'utilisation de l'image de marque actualisée de AIM et l'élimination de tous les produits, informations et images obsolètes.
- c) Sur réception d'un avis de AIM à propos d'un changement apporté au matériel promotionnel touchant les produits et programmes AIM, les Membres mettront à jour leur site Web afin de refléter la nouvelle information dans les 30 jours suivant l'avis de AIM.

5. Publicité :

- a) Les Membres ne peuvent pas annoncer les produits à des prix inférieurs aux prix de gros publiés par AIM.
- b) Les Membres ne peuvent pas faire d'allégations concernant les revenus ou les produits ni de garanties à des Membres ou des clients potentiels.
- c) Les Membres ne peuvent pas faire d'allégations concernant les propriétés thérapeutiques des produits proposés par la Compagnie en dehors des déclarations qui paraissent dans la documentation officielle de la marque AIM.
- d) Le propriétaire des marques de commerce doit être reconnu dans les publications et documents marketing. Les Membres doivent insérer une note de bas de page dans tout document produit, déclarant : « Les produits AIM sont une marque de commerce de AIM International, Inc. »
- e) AIM recommande aux Membres de soumettre leur publicité imprimée à aimonline@aimintl.com afin qu'elle soit examinée et approuvée.

6. Allégations thérapeutiques des produits :

- a) Les Membres ne peuvent faire d'allégations quant aux propriétés thérapeutiques ou curatives de tout produit AIM, à l'exception de celles qui paraissent dans la documentation officielle de AIM.
- b) Le site Web de chaque Membre doit inclure une décharge de responsabilité qui déclare clairement : « Les produits de The AIM Companies™ n'ont pas été évalués par Santé Canada ni par la Food and Drug Administration (FDA) des É.-U. et ne sont pas destinés au diagnostic, au traitement, à la guérison ou à la prévention de maladies. Les résultats individuels peuvent varier. » La décharge doit paraître en caractères suffisamment gros pour en faciliter la lecture et doit être bien visible sur la page. Un hyperlien vers cette décharge ne doit pas être utilisé.
- c) Les allégations ciblant une maladie ou les symptômes d'une maladie peuvent entraîner l'implication de la réglementation et mener à une enquête et à la poursuite possible de l'auteur de telles allégations. Ces allégations ne doivent pas faire référence au nom du produit ni présumer que le produit lui-même permettra d'obtenir le résultat escompté.
- d) Les seules allégations autorisées pour les programmes, services ou produits AIM sont les déclarations qui paraissent dans la documentation officielle AIM en cours, y compris, mais sans s'y limiter, les magazines et les fiches techniques des produits.

Politiques et procédures

- e) Il est conseillé aux Membres de recommander aux clients qui reçoivent des soins médicaux ou qui souffrent d'un trouble chronique de consulter d'abord leur médecin avant d'entreprendre tout changement d'alimentation ou tout programme nutritionnel.
- f) Les allégations ciblant la structure/fonction sont des déclarations autorisées au sujet d'un ingrédient spécifique présent dans un produit et de son effet sur une fonction physiologique. Ce type d'allégation doit être appuyé par une justification scientifique authentique.
- g) Les expériences personnelles positives (témoignages) résultant de l'utilisation de produits AIM peuvent être partagées avec d'autres personnes. Toutefois, les Membres ne peuvent faire aucune allégation thérapeutique, médicinale ou ciblant une maladie au sujet des produits AIM. Ce qui fait du bien à une personne peut ne pas convenir à quelqu'un d'autre. Tout témoignage doit inclure la déclaration suivante : « Les témoignages ne doivent pas être interprétés comme une représentation de résultats à la portée de tous. »
- h) Les Membres ne doivent pas inclure dans leur site Web de déclarations ni de suggestions à l'effet que les produits AIM sont examinés ou approuvés par le gouvernement ou toute autre province ou agence fédérale.
7. **Allégations thérapeutiques autorisées et non autorisées :** Lors de la création de bulletins, annonces publicitaires, témoignages, vidéos, affichages sur les médias sociaux, etc., il importe que les Membres évitent les allégations thérapeutiques qui risquent de contrevenir aux règlements gouvernementaux. Les précisions suivantes vous aideront à éviter les erreurs les plus courantes.
- a) Vous pouvez inclure les symptômes variés non liés à une maladie dans vos témoignages (p. ex. « Le AIM GinkgoSense a amélioré mon manque de concentration. »)
- b) Vous pouvez inclure la santé des fonctions physiologiques (p. ex. « Depuis que je prends du BarleyLife, j'ai pu maintenir la santé de mon appareil cardiovasculaire. »)
- c) Vous pouvez utiliser l'approbation ou les recommandations des utilisateurs (p. ex. « J'aime beaucoup le AIM JustCarrots. »)
- d) Vous pouvez recommander AIM pour le soutien de l'état de santé général (p. ex. « Je prends du BarleyLife tous les jours pour m'assurer une alimentation plus saine et pour soutenir mon système immunitaire. »)
- e) Ne mentionnez pas de maladie spécifique dans vos témoignages (p. ex. « Le AIM GinkgoSense a amélioré mes symptômes de maladie d'Alzheimer. »)
- f) Ne faites pas référence à un état de santé malsain (p. ex. « Avant d'utiliser les produits AIM, je souffrais d'insuffisance hépatique et maintenant je suis en meilleure santé que jamais. »)
- g) Ne recommandez pas le remplacement d'un médicament ou d'une thérapie par un produit AIM (p. ex. « J'ai remplacé mes 4 pilules d'ibuprofène par la même dose de Frame Essentials et je n'ai plus de douleurs aux genoux. »)
- h) Ne recommandez pas de produits AIM pour améliorer la fonction d'un médicament ou d'une thérapie (p. ex. « Je prends de l'ibuprofène tous les jours, mais quand j'y ai ajouté du Frame Essentials cela a aidé à améliorer les effets de l'ibuprofène. »)
8. **Allégations quant aux revenus et au commerce :**
- a) Ne faites pas d'allégations ni de représentations quant aux revenus/gains possibles dans le cadre du Régime de revenu des Membres de AIM (p. ex., ne dites pas que cette occasion d'affaires procurera des récompenses monétaires immédiates, rapides ou substantielles).
- b) Les seules allégations autorisées au sujet des programmes, services ou produits AIM sont celles qui paraissent dans la documentation officielle AIM en cours. Les Membres peuvent utiliser leur expérience personnelle (témoignage). Toutefois, le Membre ne doit pas exagérer les faits tels que le temps, l'argent et les efforts fournis pour bâtir son commerce. Ce qui a réussi à une personne peut ne pas produire le même effet dans le cas de quelqu'un d'autre.
9. **Allégations autorisées et non autorisées au sujet des revenus :** Lors de la création de bulletins, annonces publicitaires, témoignages, vidéos, affichages sur les médias sociaux, etc., il importe que les Membres évitent les allégations de nature commerciale qui risquent de contrevenir aux règlements gouvernementaux. Les précisions suivantes vous aideront à éviter les erreurs les plus courantes.
- a) Utilisez les termes suivants de façon à ne pas prêter à confusion : horaire flexible, flexibilité du temps, revenus complémentaires, travail à votre propre rythme, revenu à temps partiel (p. ex., « Heures flexibles et travail à temps partiel à l'aide de votre téléphone cellulaire ou à domicile. » « Travaillez en sus de votre poste actuel pour compléter votre revenu. »)
- b) Utilisez les recommandations générales des produits et des occasions d'affaires de la Compagnie (p. ex. « Nous offrons non seulement d'excellents produits mais aussi une possibilité de revenu et nous serions heureux de vous accueillir parmi nous! » « Mon équipe et moi-même faisons partie d'une entreprise en plein essor qui connaît un développement dynamique ... merci AIM! »)
- c) Utilisez des messages inspirants ou motivants (p. ex. « Vous avez la capacité d'accomplir tout ce que vous désirez à condition d'avoir la volonté de travailler pour y parvenir! » « Qui aurait besoin d'un peu d'argent supplémentaire pour prendre des vacances? Parlons-en! »)
- d) Examinez toute allégation relative aux revenus – qu'elle soit explicite ou sous forme de référence ou de témoignage – et demandez-vous si elle représente des résultats moyens pour tous les distributeurs.
- e) Demandez à la Compagnie de vérifier vos allégations concernant le revenu AIM ou le mode de vie avant leur publication afin d'assurer qu'elles se conforment aux directives gouvernementales.
- f) Ne faites pas d'allégations relatives au revenu concernant le niveau de primes ou de revenu associés à un commerce AIM sans les avoir soumises à l'examen de la Compagnie pour assurer qu'elles se conforment aux directives gouvernementales.
- g) N'utilisez pas les termes revenu passif, revenu résiduel, revenu de remplacement, indépendance financière, liberté de temps, revenu récurrent (ou autres termes semblables).
- h) N'encouragez personne à quitter son travail ou à abandonner ses études, à contracter un emprunt ou à s'endetter pour gérer un commerce AIM.
- i) Sur les médias sociaux, ne repartagez pas, ne republiez pas de tweet et « n'aimez pas » ce qui peut être incompatible avec les directives approuvées.
- j) N'insinuez ni n'affirmez pas que cette occasion d'affaires peut aider à payer les notes d'épicerie, les activités des enfants, les dépenses médicales, les services de garde d'enfants, les prêts-auto ou les hypothèques.
- k) N'utilisez pas d'images reflétant la richesse (yachts, jets privés, voitures de luxe, maisons, etc.) qui impliquent un revenu que peu de membres peuvent atteindre uniquement par l'entremise de l'Opportunité/du Régime de revenu de AIM.
10. **Témoignages :** L'un des récits les plus convaincants des Membres est leur expérience personnelle des produits AIM ou de l'occasion d'affaires de AIM. Toutefois, tous les bienfaits ou avantages ressentis ne peuvent être affichés sur Internet. Les agences gouvernementales établissent des directives et des règles qui régissent ce que l'on peut ou non exprimer. Même une expérience vérifiée par un professionnel de la santé ou par d'autres personnes peut ne pas se conformer aux directives réglementaires. Tout témoignage paraissant sur un site Web est tenu de respecter ces directives.
11. **Règlements internationaux :**
- a) Tous les sites Web internationaux doivent aussi respecter ces directives. De plus, les Membres doivent obéir aux lois qui régissent Internet ainsi que la publicité dans leur pays ou leur juridiction.
- b) Le statut de marque de commerce varie selon le pays. Veuillez contacter AIM si vous n'êtes pas sûr du statut d'une marque de commerce (® ou ™) dans un pays déterminé.

Ces politiques et procédures seront modifiées et mises à jour de temps à autre. On peut se procurer en tout temps un exemplaire de l'Entente concernant les Membres et des Politiques et procédures les plus récentes sur le site Web de AIM ou en s'adressant à la Compagnie.