

Le programme de rémunération binaire

Chez USANA, nous avons l'objectif de vous aider dans l'atteinte de votre succès personnel. C'est pour cette raison que nous avons investi temps et argent afin de créer un programme de rémunération qui apportera à chaque Associé l'assurance du succès dans un système de marketing de réseau ; un plan totalement différent du palier multiple traditionnel qui requiert un parrainage intensif et des volumes de groupe importants.

Le programme de rémunération binaire USANA élimine plusieurs des pièges tendus par les plans de commercialisation par réseaux traditionnels. Voici quelques-uns des bénéfices offerts par le programme de rémunération binaire USANA :

- Par la construction d'une lignée descendante d'Associés et par l'acquisition d'une solide clientèle, il vous est possible, dès le début, d'atteindre un certain succès financier ;
- Il vous est possible de toucher des commissions sous des échelons plus profonds ;
- Les commissions sont versées chaque semaine, ce qui motive immédiatement les nouveaux Associés ;
- Votre lignée ascendante est encouragée à travailler avec vous afin de vous aider à construire votre lignée descendante ;
- Le programme de rémunération est juste pour tous : le succès des Associés est plus étendu et distribué équitablement.

LES TYPES DE REVENU

Avec le programme de rémunération binaire d'USANA, vous disposez de six moyens d'obtenir un revenu :

- La vente au détail
- Les commissions hebdomadaires
- Les primes doublées
- Les incitatifs
- Les primes au leadership
- Les primes offertes à l'élite

LES VENTES AU DÉTAIL

Les Clients privilégiés d'USANA peuvent choisir de devenir distributeurs des produits USANA. En tant que distributeur, vous achetez les produits USANA au prix de gros. En vendant ces produits à vos clients au prix de détail, vous réalisez un profit immédiat. Le profit est la différence entre le prix payé et le prix de vente au détail.

On ne peut exagérer l'importance de la vente. C'est le meilleur moyen pour vous-même et vos nouveaux Associés de faire un profit immédiat pendant que vous édifiez une base de clients satisfaits et fidèles. De fait, plusieurs de vos meilleurs Associés viendront de votre banque de clients au détail.

LES COMMISSIONS HEBDOMADAIRES

Les commissions sont payées sur le total du volume équilibré des ventes de groupe accumulé sur le côté gauche et le côté droit de votre organisation (voir, en page 3, le diagramme des commissions hebdomadaires). Contrairement aux autres programmes de rémunération, on peut garder en réserve un volume de ventes qui peut aller jusqu'à 5000 points de chaque côté. Au fur et à mesure de l'établissement de votre banque d'Associés et de Clients privilégiés USANA, vous devenez éligibles aux commissions et aux primes au leadership. Quand, avec vos Associés, vous générez un volume de ventes grâce à votre lignée descendante et à vos Clients privilégiés, vous pouvez recevoir des commissions provenant de votre volume de groupe. Le programme de rémunération binaire USANA permet d'établir les assises d'un succès financier à long terme.

LES PRIMES DOUBLÉES

Pendant huit mois (32 semaines), les Associés peuvent obtenir des primes doublées allant jusqu'à 100 % du volume de ventes des nouveaux adhérents qu'ils recrutent et qui deviennent Meneurs Platine.

Le pourcentage des primes doublées gagnées est calculé en fonction des critères suivants :

- Si le parrain est un Meneur Platine actif, ses primes seront doublées à 100 %.
- Si le parrain est un Meneur actif, ses primes seront doublées à 50 %.
- Si le parrain n'a pas le statut de Meneur ou Meneur Platine, tout en étant un Associé actif, ses primes seront doublées à 25 %.

LES INCITATIFS

Grâce aux généreux programmes d'incitatifs d'USANA, les Associés à tous les échelons verront leurs efforts récompensés par des voyages somptueux, des prix et même de l'argent sonnante.

LES PRIMES AU LEADERSHIP ET LES PRIMES OFFERTES À L'ÉLITE

USANA offre deux programmes de primes très attrayants aux Associés qui font montre de leadership en développant avec succès de vastes organisations : les primes au leadership et les primes offertes à l'élite.

Le programme de rémunération binaire

Afin de se qualifier pour une prime au leadership, un Associé doit :

- générer au moins 100 points de volume de ventes personnel (VVP) pendant la période courante de quatre semaines;
- maximiser au moins un Centre d'affaires pendant la semaine courante;
- aider au moins un Associé parrainé personnellement à se qualifier pour l'obtention d'un premier chèque à l'échelon de Partageur ou échelon supérieur à toutes les quatre semaines. Un Associé peut aider jusqu'à 13 personnes répondant à cette exigence (le nombre total pour une année) à se qualifier en une seule fois. C'est la date de réception de leur premier chèque qui compte pour leur qualification, et non la date du début du parrainage. Tout Associé qui a été parrainé à un moment quelconque mais sans jamais toucher de chèque est admissible.

Remarque : Après s'être qualifié pour des primes au leadership durant cinq (5) années consécutives (à compter du 1^{er} janvier 2003), un Associé est considéré comme ayant un droit acquis. Conséquemment, un Associé parrainé personnellement n'est plus tenu de qualifier 13 Associés par année à l'échelon de Partageur, mais uniquement un seul à l'échelon de Partisan au moins une fois par trimestre, ou de rendre admissibles quatre Associés répondant à cette exigence (le nombre total pour une année) à un moment quelconque de l'année.

- demeurer à la disposition de son organisation par téléphone;
- ne participer à aucune autre entreprise de marketing de réseau;
- former et superviser activement sa force de vente de lignée descendante.

PRIMES AU LEADERSHIP

Chaque semaine, un montant équivalent à trois pour cent du VVG total de l'entreprise est réparti entre les directeurs Or et échelons supérieurs qui se sont qualifiés.

La formule servant à établir le montant d'une prime au leadership versée à un Associé tient compte du nombre de Centres d'affaires maximisés pendant la semaine, ainsi que de son échelon et de la maximisation du (des) Centre(s) d'affaires admissible(s) pendant plus d'une semaine consécutive. La maximisation d'autres Centres d'affaires permettra à l'Associé de se hisser aux échelons supérieurs et de tirer ainsi un revenu plus important du programme de primes au leadership.

LES PRIMES OFFERTES À L'ÉLITE

Chaque trimestre, 1 % du volume total des ventes d'USANA est partagé entre les détenteurs des 25 meilleurs revenus. Le gain d'un Associé est calculé en fonction de son rang (dans le groupe Fortune 25) pendant le trimestre

précédent, de son revenu réel pendant le trimestre en cours et aussi de la croissance de son entreprise en points absolus de volume de ventes admissibles à des commissions par rapport à celle du même trimestre de l'année précédente.

POUR COMMENCER

Comme vous le savez, il est facile de devenir un Associé indépendant USANA. Il suffit de remplir un formulaire de demande d'adhésion et de convention d'Associé, de le signer, et de soumettre l'original au service informatique d'USANA avec le paiement du système de développement d'entreprise. Une fois la candidature acceptée par USANA, l'Associé peut commencer à établir son organisation en parrainant parmi ses amis et ses collègues ceux qui souhaitent devenir Associés Indépendants USANA ou Clients privilégiés. À ce point là, un Associé peut également décider de devenir un distributeur, en remplissant un formulaire de demande d'adhésion et de convention ou via le site Internet USANA. Tous les Associés peuvent commencer immédiatement à acheter des produits au prix de gros pour leur utilisation personnelle. Les distributeurs ont en outre la possibilité de faire un profit en vendant au prix de détail les produits achetés au prix de gros.

Le programme de rémunération binaire d'USANA tel que décrit dans les sections qui suivent est très simple. Comme chaque Associé ne peut avoir plus de deux Associés de premier niveau par Centre d'affaires, il peut bénéficier du volume de ventes des personnes parrainées par sa lignée ascendante. De la même manière, il est possible d'aider les Associés de sa lignée descendante à construire leur organisation. Le travail d'équipe n'est qu'un des nombreux facteurs qui font du programme de rémunération binaire USANA un programme supérieur aux programmes des organisations traditionnelles de marketing de réseau, dans lesquelles les nouveaux Associés sont rarement partagés avec les Associés de la lignée descendante. Il ne faut pas oublier que chez USANA chacun fait partie d'une équipe, et ensemble, chacun réussit mieux.

Après avoir lu l'information présentée ici, nous vous incitons à visionner le vidéo de formation des Associés inclus dans votre système de développement d'entreprise, qui explique en détail le fonctionnement du programme de rémunération binaire USANA. Vous pouvez commencer dès maintenant à construire votre organisation, et comme USANA verse les commissions chaque semaine, vous constaterez rapidement le résultat de vos efforts.

Le programme de rémunération binaire

ÉTAPE 1

ACTIVATION DE CENTRE(S) D'AFFAIRES

Le programme de rémunération binaire est basé sur ce qu'on appelle vos Centres d'affaires. Il est possible de construire une organisation autour d'un ou de trois Centres d'affaires.

ACTIVATION D'UN CENTRE D'AFFAIRES

Pour activer un Centre d'affaires et commencer à recevoir des commissions, il faut accumuler 150 points de volume de ventes personnel (VVP). Ce volume proviendra d'une commande unique pour vos clients ou votre usage personnel, ou de plusieurs commandes accumulées. Le numéro d'identification de votre premier Centre d'affaires est 001.

ACTIVATION DE TROIS CENTRES D'AFFAIRES

Pour activer trois Centres d'affaires (001, 002, et 003), il faut accumuler 450 points de VVP avant le sixième vendredi suivant la date d'adhésion au statut d'Associé (voir le calendrier dans cette section). Si cet objectif n'est pas atteint à temps, les Centres d'affaires 002 et 003 seront perdus. Si votre commande initiale de produits représente au moins 450 points de volume de ventes, l'ordinateur répartit automatiquement votre commande en trois tranches d'au moins 150 points de volume personnel qui seront réparties également entre les trois Centres d'affaires (001, 002, et 003). Donc, vous avez déjà 150 points sur les branches de gauche et de droite du Centre d'affaires 001.

ÉTAPE 2

INSCRIPTION À LA LIVRAISON AUTOMATIQUE

Abonnez-vous au programme de livraison automatique. Pour réussir dans la vente des produits, il faut d'abord y croire. La livraison automatique est un moyen pratique pour recevoir vos produits, et il vous aide à les utiliser régulièrement.

ÉTAPE 3

DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE

Que votre décision soit de démarrer votre entreprise avec un ou trois Centres d'affaires, le plus important est tout simplement de vous lancer. Utilisez les outils et les publications fournis par USANA dans la section « Démarrage » de cette trousse de formation pour commencer à partager la vision USANA autour de vous.

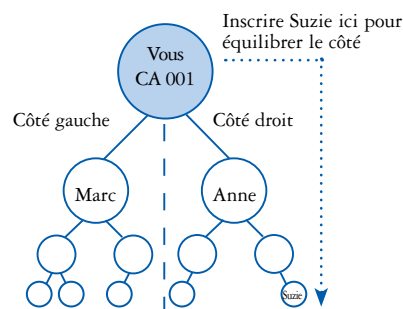
DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTERPRISE AVEC UN CENTRE D'AFFAIRES

Si vous entreprenez votre activité commerciale USANA avec

un seul Centre d'affaires (001), vous pouvez commencer à construire votre organisation en parrainant deux nouveaux Associés (par exemple, Marc et Anne, tableau A). Ceux-ci étant parrainés, vous avez établi un côté gauche et un côté droit à votre centre d'affaires. Les nouveaux Associés que vous parrainez doivent être inscrits dans la section « Renseignements sur le placement » du formulaire de demande d'adhésion du nouvel Associé, sous le numéro d'Associé sous lequel vous désirez que cette personne soit inscrite, que ce soit du côté gauche ou du côté droit du Centre d'affaires choisi. Par exemple, si mon nom est André Lafortune et que je parraine Marc Tremblay, et que je veux le placer sous mon centre d'affaires 001, du côté gauche, j'écrirais mon nom André Lafortune à gauche dans la section « Renseignements sur le de placement », ainsi que mon numéro d'Associé, puis j'écrirais 001 pour indiquer le centre d'affaires dont Marc Tremblay relèvera, et je cocherai la case mentionnant « côté gauche ». Le système informatique placera Marc sous mon Centre d'affaires 001 et sous le côté gauche.

Note : Assurez-vous que l'information de position est exacte. Le personnel du siège social ne peut modifier la position d'un Associé lorsque l'information est inscrite dans le système informatique.

Tableau A



Au fur et à mesure que vous-même, Marc et Anne parrainez de nouveaux Associés, votre Centre d'affaires s'établit. Quand vous désirez parrainer un troisième Associé, (Suzie, par exemple), vous devez placer cette personne dans une position disponible quelque part dans une lignée descendante de votre organisation. Ce genre de travail d'équipe contribue à la motivation vers le travail constructif et le succès des Associés de votre lignée descendante, ce qui maximise le potentiel et la stabilité de votre activité commerciale et de votre revenu.

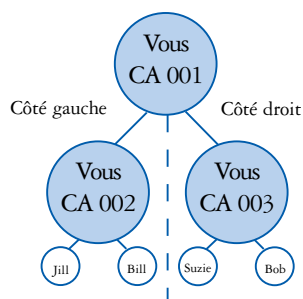
DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE AVEC TROIS CENTRES D'AFFAIRES

La développement de votre entreprise USANA à partir de trois Centres d'affaires est essentiellement identique au démarrage d'entreprise d'un Centre d'affaires unique, mais vous disposez de maintenant de deux Centres d'affaires pour y

Le programme de rémunération binaire

placer vos nouveaux Associés (voir le tableau B). Une fois vos quatre Associés de premier niveau positionnés, il est possible de construire les Centres d'affaires 002 et 003 de la même manière que le Centre d'affaires unique 001 aurait été édifié. L'avantage de l'approche des trois Centres d'affaires est que vous en construisez deux tout en recevant des commissions calculées à partir de trois (001, 002, et 003). Si votre intention est d'édifier une entreprise USANA prospère, votre potentiel de revenu sera maximisé avec trois Centres d'affaires.

Tableau B



GÉNÉREZ DES COMMISSIONS DE VOS CENTRES D'AFFAIRES

Alors que votre organisation se développe, votre volume de ventes de groupe (VVG) s'accumule. Afin de recevoir des commissions sur ce volume, vous devez être un Associé actif qui accumule au moins 100 points de PVV de votre Centre d'affaires 001 par périodes de quatre semaines, et réaliser un montant cumulatif minimal de points VVG de chaque côté de votre Centre d'affaires (voir le barème de paiement des commissions hebdomadaires, tableau C).*

*Vous devez aussi vous conformer aux quotas de rentes stipulés dans votre convention d'Associé.

Tableau C

Barème de paiement des commissions hebdomadaires

Volume des ventes de groupe Côté gauche	Côté droit	Points de commission
250	250	40
500	500	100
1000	1000	200
2000	2000	400
3000	3000	600
4000	4000	800
5000	5000	1000

Un point de commission = un dollar US

CALCUL DES COMMISSIONS

Les commissions sont calculées sous la forme de points de commission, lesquels sont convertis en la devise locale de l'Associé. Lorsque vous aurez accumulé 250 points de VVG

pour les côtés gauche et droit de votre Centre d'affaires, vous aurez gagné 40 points de commission. Quand vous aurez accumulé 500 points en VVG pour les côtés gauche et droit de votre Centre d'affaires, vous recevez 100 points de commission. Quand vous aurez accumulé 1000 points en VVG pour les côtés gauche et droit de votre Centre d'affaires, vous recevez 200 points de commission et ainsi de suite, comme l'indique le barème de paiement des commissions hebdomadaires. Il ne faut pas oublier que le calcul des commissions ne tient pas compte des niveaux, mais des points de volume. Par exemple, si Marc et sa lignée descendante ont généré 2000 points en volume de ventes (côté gauche) et Anne et sa lignée descendante ont généré 2000 points en volume de ventes (côté droit) pendant une semaine donnée, vous toucherez un chèque de commission équivalent à 400 points, sans égard au niveau sous lequel ce volume est enregistré. Si votre objectif est de gagner 1000 points de commission chaque semaine, il vous faudra construire un côté gauche et un côté droit qui génèrent chacun 5000 points de volume de ventes hebdomadaire. Vous aurez ainsi vos 1000 points de commission hebdomadaire. Les commissions sont calculées et versées chaque semaine, vos Associés reçoivent rapidement le fruit de leurs efforts. Cette caractéristique particulière du programme de rémunération binaire d'USANA motive considérablement vos Associés vers un succès continu. Dans les programmes des organisations traditionnelles de marketing de réseau, les commissions sont calculées mensuellement et ne sont d'ordinaire pas versées avant la fin du mois suivant. Cela signifie qu'il faut attendre presque deux mois pour le volume enregistré en début de mois. Le programme d'USANA, qui permet à vos nouveaux Associés de toucher très rapidement les commissions correspondant à leurs ventes, fera plus que toute autre chose pour les motiver à travailler pour réussir et pour progresser vers les échelons supérieurs. Les commissions versées chaque semaine sur la base de « volume équilibré ». Ceci signifie que si vous n'avez pas accumulé le même volume de ventes sur les deux côtés d'un Centre d'affaires, la commission versée sera calculée pour le VVG du côté le moins élevé. Le volume résiduel (jusqu'à 5000 points par côté) sera reporté pour utilisation la semaine suivante. Par exemple, si vous avez généré 500 points en VVG sur le côté gauche de votre centre d'affaires et 700 points sur votre côté droit, vous recevrez une commission équivalente à 500 points (ou 100 points de commission). La semaine suivante, vous aurez à votre actif 200 points en VVG sur votre côté droit. Ensuite, en générant 500 points sur votre côté gauche et 300 points sur votre côté droit, vous aurez gagné 100 points de commission.

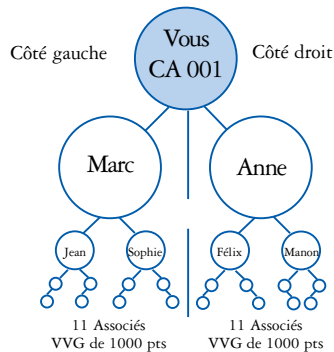
Le programme de rémunération binaire

COMPARAISON DES REVENUS ENTRE UN CENTRE D'AFFAIRES OU UN TROIS CENTRES D'AFFAIRES

Considérons que chaque Centre d'affaires (le vôtre inclus) du tableau D est actif et a généré un volume de ventes pour une valeur égale à 100 points en points de VVP dans une semaine donnée. Dans cet exemple, vous bénéficiez de 10 Centres d'affaires de chaque côté, chacun générant 100 points

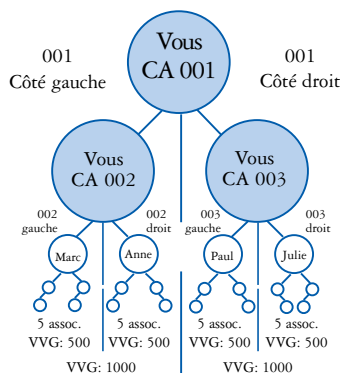
Tableau D

Un Centre d'affaires



22 Associés actifs (VVP de 100)
11 sur chaque côté
VVG équilibré de 1000
Total des points de commission
= 200

Trois Centres d'affaires



20 Associés au total, 5 sur chaque côté
VVG équilibré de 1000 CA 001 gagne 200 pts
VVG équilibré de 500 CA 002 gagne 100 pts
VVG équilibré de 500 CA 003 gagne 100 pts
Total des points de commission
= 400

en VVP. Vous avez donc un total de 1000 points en VVG sur votre côté gauche et 1000 points en VVG sur votre côté droit ; votre VVP comptant dans le VVG de votre lignée ascendante. Selon le barème de calcul des commissions hebdomadaires,

votre VVG équilibré le plus élevé est de 1000 de chaque côté, ce qui donne une commission de 200 points pour la semaine.

Pour garder en activité plusieurs Centres d'affaires actifs, il vous faut produire au moins 200 points en VVP de produits pendant chaque cycle de quatre semaines. Avec trois Centres d'affaires (partie inférieure de la figure suivante), vous édifiez des côtés équilibrés sur deux Centres d'affaires et touchez des commissions sur trois. Vos Centres d'affaires 002 et 003 auraient donc chacun 500 points en VVG sur le côté gauche et 500 points en VVG sur le côté droit. Selon le barème de paiement des commissions hebdomadaires, le VVG équilibré le plus élevé 500, ce qui donne 100 points de commission pour les Centres d'affaires 002 et 003. Votre Centre d'affaires 001 rapporterait toujours la même commission de 200 points, tel qu'établi précédemment. Vous gagnez donc 400 points de commission deux fois la commission hebdomadaire de 20 Centres d'affaires générant 2000 points en VVG.

VOLUME REPORTÉ

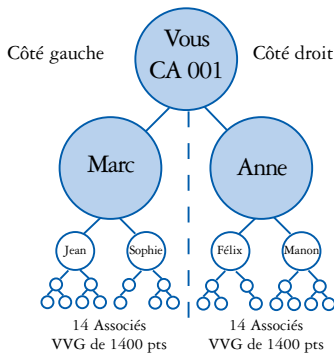
Considérons que chaque Centre d'affaires (le vôtre inclus) représenté à la figure 5 est actif et a généré un volume de ventes de 100 points en VVP durant la semaine. Dans cet exemple, vous avez 14 Centres d'affaires de chaque côté, générant chacun 100 points en VVP, pour un total de 1400 points en VVG sur votre côté gauche et 1400 points en VVG sur votre côté droit ; votre volume de ventes personnel compte dans le VVG de votre lignée ascendante. Selon le barème de paiement des commissions, votre VVG équilibré le plus élevé est 1000 de chaque côté, ce qui rapporte une commission de 200 points pour la semaine. Les VVG excédentaires seraient reportés, et vous entameriez la semaine suivante avec 400 points en VVG sur votre côté gauche et 400 points sur votre côté droit.

Pour maintenir le statut actif de multiples Centres d'affaires, vous devez générer au moins 200 points VVP pendant une période de quatre semaines. Avec trois Centres d'affaires (côté droit des données du tableau E), vous développez deux côtés équilibrés sous deux Centres d'affaires et vous gagnez des commissions sur trois. Vos Centres d'affaires 002 et 003 auraient chacun 700 points en VVG du côté gauche et 700 points de VVG du côté droit. Selon le barème de paiement hebdomadaire de commissions, le VVG le plus élevé est de 500, ce qui donne 100 points de commission pour les Centres d'affaires 002 et 003 pour la semaine donnée. Comme avant, votre Centre d'affaires 001 gagnerait le même 200 points de commission. Ce qui signifie que

Le programme de rémunération binaire

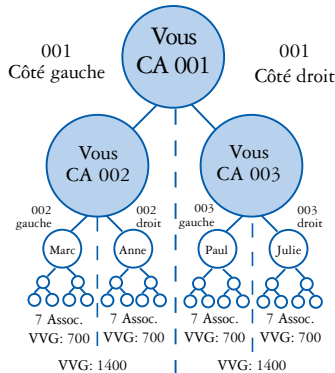
Tableau E

Un Centre d'affaires



28 Associés actifs (VVP de 100)
14 sur chaque côté
VVG équilibré de 1400
(VVG équilibré le plus élevé de 1000)
report = 400 à gauche, 400 à droite
Total des points de commission = 200

Trois Centres d'affaires



28 Associés au total, 7 sur chaque côté
VVG équilibré de 1400, CA 001 gagne 200 pts
VVG équilibré de 700, CA 002 gagne 100 pts
VVG équilibré de 700, CA 003 gagne 100 pts
Total des points de commission = 400

vous obtenez une commission de 400 points (le double de la commission hebdomadaire) provenant de 28 Centres d'affaires engendrant 2 800 points en VVG. Plus encore, le volume de ventes supplémentaire de chaque Centre d'affaires serait reporté.

MAINTIEN DE L'ACTIVITÉ DE VOS CENTRES D'AFFAIRES

Pour recevoir des commissions du programme de rémunération binaire, vous devez conserver vos Centres d'affaires actifs en obtenant un volume de vente personnel

minimal. Pour conserver un Centre d'affaires actif, votre VVP doit atteindre au moins 100 points, pour chaque période de quatre semaines consécutives. Pour conserver deux Centres d'affaires actifs ou plus, vous devez réaliser au moins 200 VVP au cours de chaque période de quatre semaines consécutives. **IMPORTANT :** Si vous lancez votre entreprise avec trois Centres d'affaires, vous n'avez pas à obtenir 200 points de VVP dès le départ. Même si vous avez trois Centres d'affaires, il se peut que vous préfériez vous concentrer d'abord sur le développement de votre Centre d'affaires 001. En conséquence vous pouvez vous qualifier pour des commissions sur ce Centre d'affaires avec 100 points de VVP. Et, quand vous voudrez commencer à vous qualifier pour recevoir des commissions sur les Centres d'affaires 002 et 003, vous pourrez le faire en augmentant votre VVP à 200 points pour chaque période de quatre semaines consécutives. Vous comprendrez, toutefois, que les volumes des Centres d'affaires 002 et 003 ne commencent pas à s'accumuler avant que vous ne soyez qualifié pour recevoir des commissions sur chacun des trois centres, avec 200 points de VVP.

Il est également important de comprendre que les 200 premiers points de VVP obtenus au cours de n'importe quelle période de quatre semaines consécutives seront attribués à votre Centre d'affaires 001. Si, à un moment donné vous laissez un ou des Centres d'affaires devenir inactifs, tout volume à l'intérieur de chacun de vos Centres d'affaires sera annulé et le volume reviendra à 0 point, dès que le ou les Centres d'affaires seront réactivés.*

*Rappelez-vous que vous devez vous conformer aux quotas de ventes en tout temps afin de recevoir des commissions.

PÉRIODES DE QUATRE SEMAINES

Une période de quatre semaines correspond aux quatre périodes de rémunération (quatre vendredis) suivant la date à laquelle un Associé place une commande de 100 points ou plus en produits.

LA LIVRAISON AUTOMATIQUE : COMMODITÉ, TRANQUILLITÉ D'ESPRIT ET UN RABAIS ADDITIONNEL DE 10 %

Pour votre commodité et votre profit, USANA offre à tous les Associés et Clients privilégiés l'occasion de tirer avantage de son programme de livraison automatique. Celui-ci vous aide à augmenter votre potentiel en vous assurant d'un inventaire minimal de produits pour la revente (distributeurs exclusivement). Pour profiter du programme de livraison automatique, remplissez simplement un formulaire, en indiquant les produits et les outils de développement d'entreprise que vous aimeriez que USANA vous expédie

Le programme de rémunération binaire

automatiquement aux quatre semaines. USANA s'assurera par la suite que votre commande sera préparée et livrée à votre domicile ou à un autre lieu d'affaires. (Pour effectuer un suivi de votre commande de livraison automatique, utilisez le calendrier cyclique de quatre semaines que vous trouverez dans cette section.) Les commandes de livraison automatique seront toujours expédiées, que l'Associé place ou non des commandes supplémentaires au cours du mois. Plus de 90 % des Associés qui reçoivent des revenus de commissions USANA sont inscrits à ce programme. Remplissez le formulaire de livraison automatique dès aujourd'hui.

Remarque : Veuillez prendre note que vous ne pouvez pas retourner un produit préalablement déclaré vendu. Vous devez annuler votre participation au programme de livraison automatique si vous ne vendez pas ou n'utilisez pas pour votre usage personnel au moins au moins 70 % de chaque commande antérieure.

CLIENT PRIVILÉGIÉ

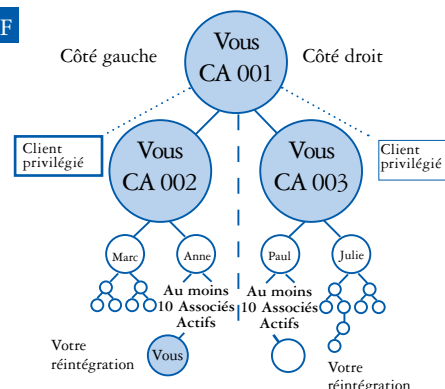
Une autre façon d'augmenter le volume de ventes de groupe (VVG) consiste à ajouter dans les côtés gauche et droit de vos Centres d'affaires des Clients privilégiés. Ces derniers peuvent commander des produits USANA au prix de gros ou de livraison automatique, mais ils ne peuvent cumuler de volume de ventes personnel (VVP), ni encaisser de commissions. Tandis que vous ne retirez aucune commission sur les commandes des Clients privilégiés, lesdites commandes donnent des points qui seront ajoutés à votre VVG sur le côté connexe (gauche ou droit).

RÉINTÉGRATION AVEC UN NOUVEAU CENTRE D'AFFAIRES

Chaque fois que vous maximisez un Centre d'affaires (en générant 5 000 points VVG à la fois des côtés gauche et droit de votre Centre d'affaires), un certificat de réintégration sera porté électroniquement à votre compte. Vous pouvez seulement acquérir deux réintégrations par Centre d'affaires. Un certificat vous permet de démarrer un autre Centre d'affaires à l'entrée de votre organisation. Vous pouvez ainsi aider les autres membres de votre organisation en vous impliquant à un niveau plus en profondeur. Une fois que vous aurez déterminé l'endroit où vous désirez réintégrer votre organisation avec un nouveau Centre d'affaires (voir tableau F), l'étape suivante consistera à envoyer par écrit aux Services aux distributeurs une demande de placement d'un nouveau Centre d'affaires, accompagnée de tous les renseignements pertinents. Vous pouvez placer une réintégration à l'entrée du côté de votre choix. Les certificats de réintégration ne seront pas échus.

Vos deux premiers certificats de réintégration peuvent être placés à l'entrée du côté de votre choix de votre commerce de distribution. Les réintégrations subséquentes doivent être placées avec au moins 10 Associés actifs à un Centre d'affaires 001 entre le point de réintégration et tout autre Centre d'affaires personnel. Toutes les réintégrations doivent compter 10 Associés actifs à un Centre d'affaires 001 entre l'endroit de la réintégration et tout autre Centre d'affaires personnel. Aux fins de placement d'une réintégration, un Associé actif est un Associé qualifié à l'obtention de commissions.

Tableau F



Vous pourrez alors activer le nouveau Centre d'affaires en générant 150 points VVP, tel qu'indiqué à l'étape 1 (en surcroît des 100 ou 200 points VVP exigés pour maintenir l'activité de votre (vos) Centre(s) d'affaires existant(s) pendant la période cyclique de quatre semaines). Vous devrez joindre votre demande par écrit à un bon de commande de produits. Une fois votre nouveau Centre d'affaires activé, vous pourrez le maintenir en activité, ainsi que tout autre Centre d'affaires, pendant le cycle en générant 200 points VVP. Quel que soit le nombre de vos Centres d'affaires, le maximum de points exigés ne dépasse jamais 200 points VVP. À la suite de son activation, vous pourrez commencer à former une organisation d'Associés sous ce nouveau Centre. Chaque fois que vous accumulez 5000 points VVG de chaque côté d'un nouveau Centre d'affaires pendant un cycle, vous recevez un certificat de réintégration pour démarrer un autre Centre. Comme vous pouvez obtenir deux certificats de réintégration pour chacun de vos Centres initiaux et également deux pour tout nouveau Centre, votre organisation peut donc posséder un nombre illimité de Centres d'affaires. Vos résultats seront donc proportionnels à vos efforts, vos aptitudes et votre volonté d'assurer votre sécurité financière et celle de votre famille. Comme les ventes dans tout nouveau Centre d'affaires

gènèrent des commissions, non seulement pour ce Centre mais aussi pour tous les autres pouvant faire partie de la lignée ascendante de ce nouveau Centre, la création de Centre d'affaires renforce votre lignée descendante.

DÉPLACEMENT D'UNE RÉINTÉGRATION

Règle générale, aucune modification de placement d'une réintégration n'est permise. Cependant, USANA se réserve le droit de l'autoriser, à la condition que le Centre d'Affaires n'ait connu aucune activité (volume de ventes personnel ou de groupe) au cours des six derniers mois et que toutes les autres règles régissant le placement d'un Centre d'affaires soient respectées. Toute demande à cet effet doit être soumise par écrit et seul le Service de la conformité peut l'approuver.

Le revenu moyen annualisé d'un Associé USANA établi à plein temps s'élève à 98 803 \$ CAN. Le revenu moyen annualisé d'un Associé qui touche un chèque de commission mensuel est de 33 096 \$ CAN. 83 % des Associés indiquent avoir adhéré à USANA pour « améliorer leur santé ». Parmi ceux qui restent, 79 % ont reçu moins d'un chèque de commission mensuel, même si 56 % ont déclaré que leur adhésion ne visait pas à remplacer leur source de revenu à plein temps. Parmi ceux dont c'était le cas, 62 % ne sont pas reconnus comme Associés à plein temps ayant maximisé un Centre d'affaires pendant l'année. Compte tenu de la totalité des 126 146 distributeurs, le revenu annuel moyen se chiffre à 1 046 \$ CAN. Un peu plus du tiers des Associés reçoit un chèque.

Promotion au leadership

USANA a créé des échelons de leadership pour vous aider à orienter vos objectifs à court terme et à poser des jalons vous permettant d'évaluer vos progrès jusqu'à l'atteinte de votre but ultime.

Vous gravissez chaque échelon de leadership selon des exigences précises en matière de volume.

Les échelons de leadership USANA sont définis dans le tableau ci-dessous. Lorsque vous atteignez un échelon

supérieur, vous recevez l'épinglette qui y correspond.

Faites appel à ce tableau et à l'expérience d'Associés plus anciens pour établir des objectifs raisonnables pour votre entreprise.

*Aussitôt que vous avez monté d'échelons, vous ne pouvez plus participer à celui plus bas.

PARTAGEUR	250 points de volume de vente (PVV) sur le côté gauche et le côté droit.
PARTISAN	500 PVV de chaque côté
BÂTISSEUR	1000 PVV de chaque côté
PERFORMANT	2000 PVV de chaque côté
DIRECTOR	3000 SVP on left and right leg
DIRECTEUR BRONZE	4000 PVV de chaque côté
DIRECTEUR ARGENT	5000 PVV de chaque côté
DIRECTEUR OR	Ayez un Centre d'affaires maximisé pendant 4 semaines consécutives
DIRECTEUR RUBIS	Ayez deux Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIRECTEUR ÉMERAUDE	Ayez trois Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIRECTEUR DIAMANT	Ayez quatre Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 1 ÉTOILE	Ayez cinq Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 2 ÉTOILES	Ayez six Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 3 ÉTOILES	Ayez sept Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 4 ÉTOILES	Ayez huit Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 5 ÉTOILES	Ayez neuf Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 6 ÉTOILES	Ayez dix Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 7 ÉTOILES	Ayez onze Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 8 ÉTOILES	Ayez douze Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 9 ÉTOILES	Ayez treize Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives
DIAMANT 10 ÉTOILES	Ayez quatorze Centres d'affaires maximisés pendant 4 semaines consécutives