



USANA[®]

Le programme de rémunération binaire

Programme de rémunération binaire

Chez USANA, nous sommes déterminés à vous aider à profiter pleinement de la vie. Voilà pourquoi nous vous offrons la possibilité de développer une entreprise USANA attachante et durable qui sera le gage de votre réussite. Notre programme de rémunération reflète cette détermination en proposant à chaque Associé indépendant USANA la meilleure possibilité de succès dans le domaine de la vente directe – un programme qui se démarque nettement du marketing multiniveau traditionnel qui impose un parrainage intensif et d'importants volumes de groupe.

Le programme de rémunération binaire d'USANA élimine plusieurs des pierres d'achoppement si fréquentes dans les programmes de vente directe traditionnels. Voici quelques-uns des avantages offerts par le programme de rémunération binaire unique d'USANA :

- Vous pourrez commencer à assurer votre réussite financière en arrivant à mettre sur pied une solide équipe d'Associés et une bonne réserve de clients.
- Vous avez droit à des commissions à partir des niveaux les plus éloignés.
- Les commissions sont payées toutes les semaines.
- Des incitatifs sont offerts à vos équipiers pour vous aider à créer une équipe solide.
- La réussite se répartit uniformément parmi les Associés et le programme se révèle équitable pour tous.

LES MOYENS D'OBTENIR UN REVENU

Il y a six moyens d'obtenir un revenu dans le cadre du programme de rémunération binaire d'USANA :

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

LA VENTE AU DÉTAIL

Les Associés sont des distributeurs de produits USANA. Ils achètent des produits à prix préférentiel et les vendent à leurs clients au prix de détail, ce qui leur permet de réaliser un profit instantané. La différence entre le prix que vous payez pour les produits et celui auquel vous les vendez constitue votre profit au détail. On ne saurait trop insister sur l'importance de la vente. C'est le moyen le plus sûr pour vous et vos équipiers d'obtenir rapidement un revenu, tout en acquérant à long terme une réserve de clients satisfaits pour votre entreprise. En toute probabilité, bon nombre de vos meilleurs Associés auront d'abord compté parmi vos clients au détail.

LES COMMISSIONS HEBDOMADAIRES

Dans le cadre du programme de rémunération binaire d'USANA, vous développez votre entreprise en plaçant vos équipiers à la fois du côté gauche et du côté droit de votre organisation. À chaque produit se rattache une valeur exprimée en points. Les points tirés de la vente de produits

s'accumuleront dans votre entreprise chaque fois que vous et vos équipiers achèterez des produits destinés à un usage personnel ou à la revente à des clients. Les points ainsi accumulés par votre équipe constituent votre **volume de ventes de groupe**. Vous obtenez alors des commissions hebdomadaires en fonction du point de correspondance entre le volume de ventes de groupe du côté gauche de votre entreprise et le volume de ventes de groupe du côté droit. Contrairement à d'autres programmes de rémunération, l'excédent (jusqu'à 5 000 points par côté) est reporté à la prochaine période de commissions.

LES PRIMES DOUBLÉES À VIE

Vous pouvez recevoir des primes doublées à vie dès que vous et vos nouveaux équipiers obtenez respectivement un certain statut de Meneur pendant la période de huit semaines qui suit la date de votre adhésion à titre d'Associé. (Pour vous renseigner sur le programme des Meneurs, accédez au site USANAtoday.com, cliquez sur « Menu », puis choisissez « Programme des Meneurs » dans la colonne « Reconnaissance ».)

Grâce aux primes doublées à vie, vous pourrez toucher une prime allant jusqu'à 15 % du montant des commissions de base d'un nouvel Associé pendant toute la durée d'existence de son entreprise USANA.* Mieux encore, vous pourrez obtenir une prime pour chacun des Associés admissibles que vous parrainerez personnellement, ce qui vous ouvrira la voie à un revenu résiduel.

* À la condition de demeurer admissible aux commissions et d'agir en conformité avec votre Convention d'Associé. Veuillez consulter le règlement officiel sur le site USANAtoday.com.

LES INCITATIFS

Quel que soit votre échelon, vous pourrez mériter des voyages de grand luxe, des prix et même de l'argent comptant en participant à de généreux programmes incitatifs d'USANA.

LES PRIMES AU LEADERSHIP

Une part du volume de ventes de groupe *total* d'USANA est partagée entre les Associés admissibles. Règle générale, cette prime fort avantageuse – plus de 14 millions de dollars US en 2012 – est versée toutes les semaines aux chefs de file qui ont accédé à un certain échelon, en plus de continuer à parrainer de nouveaux Associés et à développer de vastes entreprises. Votre part de cette réserve de primes est fonction de votre échelon, de la taille de votre entreprise et du volume que votre entreprise génère pendant une période donnée.

LES PRIMES OFFERTES À L'ÉLITE

USANA réserve tous les trois mois des primes très avantageuses se chiffrant à plus d'un million de dollars US aux détenteurs des 40 meilleurs revenus trimestriels.* Ces primes équivalent à un pourcentage du volume de ventes de groupe total d'USANA pour le trimestre. Elles sont offertes à des Associés admissibles regroupés en cinq catégories distinctes. Les primes offertes à l'élite vous offrent un moyen très efficace d'accroître votre potentiel de revenu.

* Le montant réel des primes versées varie chaque trimestre.

AVANT DE COMMENCER

Avant d'amorcer le développement de votre entreprise, vous devez remplir les formulaires appropriés. D'abord, il faut remplir et signer la Demande d'adhésion et Convention d'Associé. Soumettez ensuite le formulaire original au Service du traitement des données d'USANA, accompagné de votre paiement pour le Système de développement d'entreprise (SDE). Il vous est également possible de transmettre le document par voie électronique en utilisant la fonction d'adhésion en ligne. Une fois votre demande reçue et traitée, vous pourrez commencer à développer une entreprise USANA en parrainant des gens à titre d'Associés ou de Clients privilégiés. Tout Associé USANA pourra alors commencer à acheter des produits à prix préférentiel pour son usage personnel, en plus d'avoir droit, comme autre avantage, de revendre au prix de détail les produits qu'il a achetés à prix préférentiel.

PARTIR DU BON PIED

Lorsque vous achetez des produits – que ce soit pour votre usage personnel ou à des fins de revente à des clients au détail – chaque produit vous donne droit à des points qui s'accumulent. Vous devrez générer chaque mois un certain nombre de points pour garder votre entreprise en activité – il s'agit là de votre volume de ventes personnel.

Il n'y a aucune crainte à avoir, car vous n'êtes jamais laissé à vous-même. Le programme de rémunération binaire d'USANA est conçu de telle sorte qu'il favorise votre réussite et il est axé sur le travail d'équipe. Les points que chacun de vos équipiers accumule constituent tous ensemble votre volume de ventes de groupe. Et c'est ce volume – le total de points accumulés par toute l'équipe – qui détermine le montant de vos commissions.

ÉTAPE 1 : OUVREZ UN OU PLUSIEURS CENTRES D'AFFAIRES (CA)

Le programme de rémunération binaire s'articule autour de Centres d'affaires. Le **Centre d'affaires** est la plaque tournante de toutes vos activités de développement d'entreprise. C'est là que s'accumulent vos achats de produits, vos volumes et vos ventes; c'est un peu comme ouvrir un magasin avec pignon sur rue pour votre entreprise. Au début, vous pouvez choisir de former votre équipe autour d'un ou de trois Centres d'affaires, selon que vous voulez développer une petite ou une grande entreprise – à vous de décider.

Ouverture d'un Centre d'affaires

Pour ouvrir un Centre d'affaires et commencer à obtenir des commissions, vous devez générer 200 points de volume de ventes personnel. Vous pouvez accumuler ce volume en passant une seule commande de produits pour votre usage personnel ou pour des clients, ou en passant plusieurs

commandes – rappelez-vous simplement que votre Centre d'affaires ne pourra ouvrir tant que votre volume de ventes personnel ne sera pas suffisant. Votre premier Centre d'affaires s'appelle CA1.

Ouverture de trois Centres d'affaires

Pour ouvrir trois Centres d'affaires (CA1, CA2 et CA3), vous devrez générer 400 points de volume de ventes personnel au cours de six premiers vendredis suivant votre adhésion comme Associé. À défaut de générer le volume requis, vous perdrez votre deuxième et votre troisième Centres d'affaires (CA2, CA3). Si votre achat initial de produits est d'au moins 400 points, votre commande sera automatiquement répartie entre vos trois Centres d'affaires, avec 200 points attribués au Centre d'affaires 1, 100 points au Centre d'affaires 2 et 100 points au Centre d'affaires 3. C'est dire que vous commencerez immédiatement avec 100 points à la fois du côté gauche et du côté droit de votre Centre d'affaires 1, ce qui vous rapprochera de votre premier chèque de commission. C'est l'un des avantages d'ouvrir trois Centres d'affaires.

ÉTAPE 2 : ABONNEZ-VOUS AU PROGRAMME DE COMMANDE AUTOMATIQUE

Avant de vendre les produits USANA de qualité supérieure, vous auriez tout intérêt à les utiliser vous-même au préalable. Sans que cette étape soit obligatoire, il est important de devenir le produit du produit – et à cette fin, le plus simple consiste à établir un programme de commande automatique.

Offerte aux Associés et Clients privilégiés, la commande automatique consiste en un envoi récurrent de produits que vous recevrez directement à intervalles réguliers. C'est vous qui déterminez quels produits vous commandez et la fréquence de leur livraison. C'est le meilleur moyen de ne jamais manquer de provisions et il vous permet aussi un meilleur contrôle de votre propre utilisation quotidienne. Ajoutons à cela que la commande automatique peut aussi accroître votre potentiel de revenu en vous assurant des disponibilités minimales pour la revente à vos clients au détail. Mieux encore, vous aurez droit à un rabais additionnel de 10 % sur le prix préférentiel déjà réduit des produits admissibles achetés par le biais de la commande automatique.

Pour tirer parti de ce programme, il suffit de remplir le formulaire de commande automatique ou de passer une commande sur le site USANAtoday.com, en précisant quels produits et outils de vente vous souhaitez recevoir automatiquement toutes les quatre semaines. USANA s'assurera que votre commande est bien remplie et expédiée directement à votre domicile ou établissement. Passez une commande automatique dès aujourd'hui.

Remarque : Vous devrez annuler votre participation au programme de livraison automatique à défaut de vendre ou d'utiliser personnellement au moins 70 % des produits que vous achetez.

ÉTAPE 3 : COMMENCEZ À DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

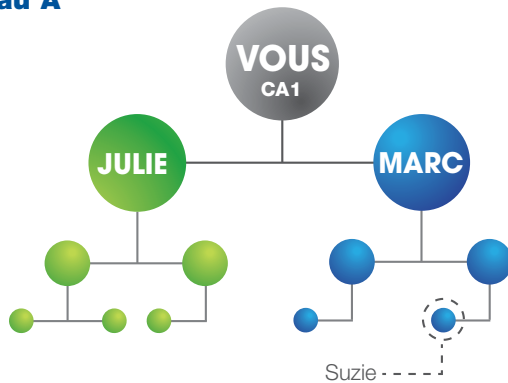
Que vous décidiez de développer votre entreprise en ouvrant un ou trois Centres d'affaires, l'important, c'est de partir du bon pied.

Développer une entreprise avec un seul Centre d'affaires

Pour développer une entreprise, il faut d'abord trouver de nouveaux clients. Vous devrez également parrainer deux nouveaux Associés et les intégrer à votre organisation (par exemple, Julie et Marc [Tableau A]). Ces nouveaux équipiers formeront respectivement le côté gauche et le côté droit de votre Centre d'affaires. À mesure que vous trouverez ensemble des clients et parrainerez de nouveaux équipiers, votre Centre d'affaires commencera à prendre de l'ampleur.

Supposons, par exemple, que vous parrainez un troisième Associé, que nous appellerons Suzie. Vous devrez alors la placer dans un poste ouvert de votre organisation, disons du côté droit de votre Centre d'affaires, sous Marc. En procédant ainsi, non seulement tirerez-vous profit vous-même du volume généré par Suzie pendant qu'elle développera sa propre entreprise, mais Marc en bénéficiera aussi. Grâce à la structure coopérative du programme de rémunération binaire d'USANA, vous et vos équipiers pourrez développer des entreprises florissantes en travaillant tous ensemble.

Tableau A



Comment puis-je intégrer un nouvel équipier à mon organisation?

Comme tout placement doit être indiqué dans le formulaire Demande d'adhésion et Convention d'Associé, vous devrez aider votre nouvel équipier à remplir son formulaire. Si vous êtes son parrain, inscrivez votre numéro ID d'Associé dans la section « Renseignements sur le parrain ». Dans la section « Renseignements sur le placement », fournissez le numéro ID d'Associé de l'équipier sous lequel vous placerez directement ce nouveau membre. Vous devez également indiquer le Centre d'affaires et le côté où s'effectue le placement. Par exemple, si vous parrainez Suzie Blais – votre nouvelle Associée – et que vous la placez directement en-dessous de vous du côté droit de votre Centre d'affaires 1, vous devrez inscrire votre numéro ID d'Associé dans la section « Renseignements sur le placement », indiquer CA1 (ou 001) dans le champ « Centre d'affaires » et cocher la case « Côté droit ».

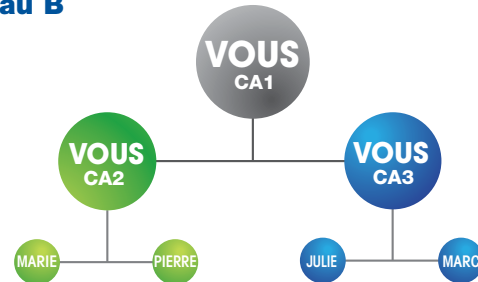
Remarque : Il faut vous assurer de l'exactitude des renseignements sur le placement. Il est impossible au siège social de modifier un placement une fois qu'il est entré dans le système.

Développer une entreprise avec trois Centres d'affaires

Le développement d'une entreprise USANA avec trois Centres d'affaires se fait pratiquement de la même façon qu'avec un seul, sauf que vous disposez alors de deux autres Centres d'affaires où placer de nouveaux équipiers (voir le Tableau B).

Une fois que vous avez ouvert vos trois Centres d'affaires, vous pouvez alors développer vos CA2 et CA3 de la même façon que vous l'auriez fait pour le CA1 si vous aviez démarré votre entreprise avec un seul Centre d'affaires. Vous pouvez placer quatre nouveaux équipiers dans des postes ouverts directement sous vos deuxième et troisième Centres d'affaires, tout en continuant à générer un volume

Tableau B



de ventes personnel. L'avantage d'avoir trois Centres d'affaires, c'est que vous développerez votre équipe sous deux Centres d'affaires, tout en touchant un revenu pour trois. Autrement dit, vous développerez votre entreprise en intégrant de nouveaux équipiers à vos CA2 et CA3, mais vous obtiendrez des commissions pour vos trois Centres d'affaires à mesure que les volumes de ventes de groupe générés dans les CA2 et CA3 s'accumuleront dans votre CA1. Besoin de clarifier? Poursuivez votre lecture et vous comprendrez tout.

OBTENIR DES COMMISSIONS TIRÉES D'UN OU DE TROIS CENTRES D'AFFAIRES

À mesure que votre organisation prendra de l'ampleur, le volume de ventes de groupe s'accroîtra. Ce volume est constitué des points de volume de ventes personnel que vous et chacun de vos équipiers générez personnellement dans un seul Centre d'affaires. (Remarque : le volume de ventes de groupe n'englobe pas votre volume de ventes personnel tiré du CA1. Il est obligatoire de générer ces points tous les mois afin de garder tous vos Centres d'affaires en activité. Même s'ils entrent en ligne de compte dans le calcul du volume de ventes de groupe de votre parrain, ils ne le sont pas pour le calcul de votre propre volume. Dans le cas de trois Centres d'affaires, les points de volume de ventes personnel tirés de vos CA2 et CA3 s'accumuleront dans votre CA1 où ils serviront au calcul du volume de ventes de groupe de ce Centre d'affaires.) Une fois le volume de ventes personnel de tous vos équipiers mis en commun pour déterminer le volume de ventes de groupe, vous commencez à toucher des commissions.

Remarque : Pour obtenir des commissions calculées en fonction de votre volume de ventes de groupe, vous devez être un Associé USANA actif qui génère des ventes totalisant 100 points de volume de ventes personnel dans votre CA1 par cycle récurrent de quatre semaines (ou 200 points si vous possédez plus d'un Centre d'affaires) et de chaque côté de votre/vos Centre(s) d'affaires, vous devez accumuler un nombre minimal de points de volume de ventes de groupe. Vous devez aussi satisfaire aux exigences de ventes stipulées dans votre Convention d'Associé.

Le programme de rémunération binaire d'USANA est axé avant tout sur la symétrie et le travail d'équipe. En d'autres mots, il est important que le volume du côté gauche de votre Centre d'affaires corresponde le plus étroitement possible à celui de votre côté droit. Le côté de votre Centre

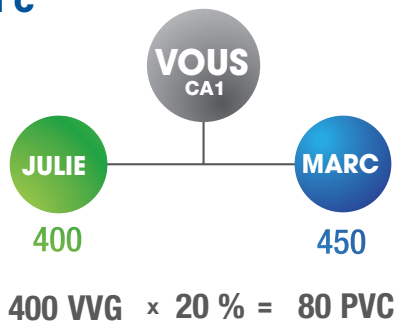
d'affaires qui génère le moins de points de volume de ventes de groupe s'appelle petit côté; c'est le côté de votre entreprise qu'il faut développer afin de faire en sorte que les deux côtés correspondent étroitement. Le **petit** côté peut être à gauche ou à droite de votre Centre d'affaires et passer de l'un à l'autre à mesure que vous développerez votre entreprise.

LE CALCUL DE VOS COMMISSIONS

Les commissions s'accumulent en **points de volume de commissions (PVC)** pour être convertis ensuite en monnaie locale. Pour calculer le montant de vos commissions, repérez le point de correspondance entre le volume de ventes de groupe du côté gauche de votre Centre d'affaires et le volume de ventes de groupe du côté droit, puis multipliez ce total par 20 % (0,2). Autrement dit, prenez le volume de ventes de groupe de votre petit côté et multipliez-le par 20 %. Pour obtenir un chèque de commission, vous devez avoir accumulé au moins 125 points de volume de ventes de groupe de chaque côté de votre Centre d'affaires. Lorsque ce sera le cas, vous obtiendrez 25 points de volume de commissions qui seront convertis en monnaie locale avant de vous être payés!

Voici un exemple : Vous avez décidé de développer votre entreprise avec un Centre d'affaires (voir le Tableau C). En une semaine, vous accumulez du côté gauche de votre Centre d'affaires des ventes totalisant 400 points de volume de ventes de groupe, tandis que du côté droit, vous en avez 450. Nous nous assurons d'abord que vous avez atteint le minimum de 125 points de chaque côté. Comme c'est le cas, nous arrivons à calculer vos commissions en multipliant par 20 % le volume de ventes de groupe de votre petit côté. Dans cet exemple, votre petit côté est celui de gauche : 400 points de volume de ventes de groupe X 20 % (0,2) = 80 points de volume de commissions. C'est ce total qui sera converti dans votre monnaie locale avant de vous être payé!

Tableau C



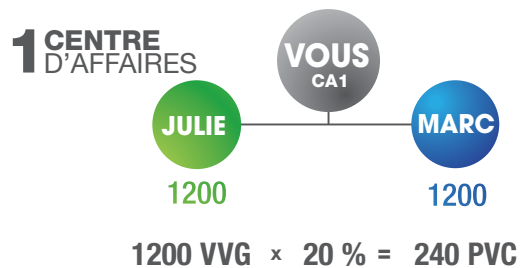
Un rappel : USANA ne tient pas compte des niveaux dans le calcul du montant de vos commissions, mais seulement des points de volume. Par exemple, si Julie et les équipiers placés en-dessous d'elle génèrent 2 100 points de volume de ventes de groupe (côté gauche), tandis que Marc et les Associés placés sous lui génèrent aussi 2 100 points de volume de ventes de groupe (côté droit) pendant la même semaine, vous obtenez 420 points de volume de commissions, peu importe le niveau dans votre organisation à partir duquel ces volumes ont été accumulés. Si vous avez pour objectif d'accumuler 1 000 points de volume de commissions par semaine, il vous faudra générer 5 000 points de volume de ventes de groupe par semaine, autant du côté gauche que du côté droit de votre Centre d'affaires. Dans la plupart des programmes de rémunération du secteur de la vente directe, le calcul des commissions est mensuel et le paiement s'effectue souvent dans les dernières semaines du mois suivant. En conséquence, on doit souvent attendre deux mois avant d'être payé pour le volume de ventes généré au début d'un mois donné. Chez USANA, les commissions sont calculées

et payées toutes les semaines. Vous êtes ainsi rémunéré presque immédiatement pour vos résultats. Grâce à cette modalité avancée du programme de rémunération d'USANA, vos équipiers sont motivés à mieux collaborer encore à votre réussite continue.

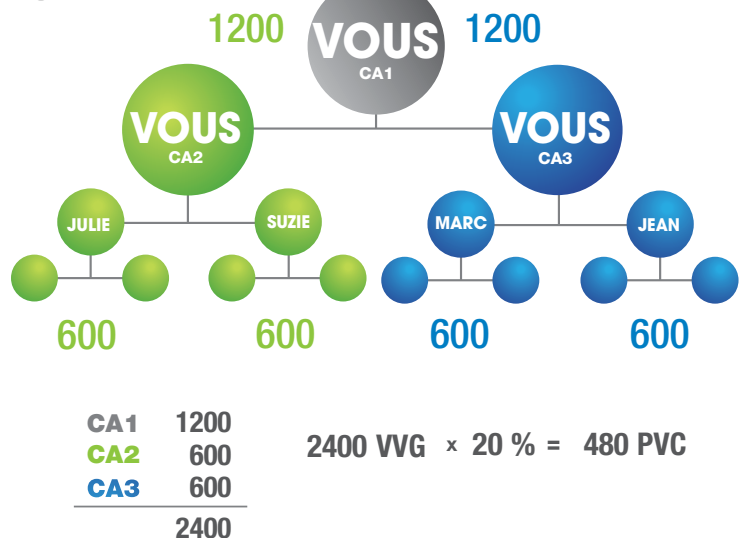
COMPARAISON DU REVENU : UN CENTRE D'AFFAIRES PAR RAPPORT À TROIS

Supposons que chacun des Centres d'affaires (y compris le vôtre) illustrés dans le Tableau D est actif et admissible aux commissions pour la semaine en cours. Dans l'exemple du haut, vous avez un seul Centre d'affaires. Vous et vos équipiers avez travaillé ensemble et généré 1 200 points de volume de ventes de groupe, à la fois du côté gauche et du côté droit de votre Centre d'affaires. Comme il y a correspondance entre le total de points des deux côtés, les commissions sont calculées en multipliant 1 200 points par 20 %, c'est-à-dire 240 points de volume de commissions; ces points seront convertis dans la monnaie de votre pays et vous seront payés sous forme de commissions.

Tableau D



3 CENTRES D'AFFAIRES



Pour calculer le total hebdomadaire de vos commissions avec trois Centres d'affaires (exemple du bas, Tableau D), additionnez ensemble le volume de ventes de groupe de chaque Centre d'affaires, puis multipliez le total par 20 %. Dans cet exemple, votre deuxième et votre troisième Centres d'affaires (CA2, CA3) accumulent chacun 600 points de volume de ventes de groupe du côté gauche et 600 points du côté droit. Comme le nombre de points correspond des deux côtés du CA2, vous n'avez pas de petit côté – nous inscrivons alors 600 points dans la colonne de droite. Même calcul pour

vosre CA3, pour lequel nous inscrivons également 600 points de volume de ventes de groupe dans la colonne de droite. Mais ce n'est pas fini – il reste aussi à ajouter le volume de votre premier Centre d'affaires. Comme les CA2 et CA3 sont placés sous votre CA1, le volume de groupe total en provenance de votre deuxième et votre troisième Centres d'affaires est reporté au premier. Voilà ce qui rend si avantageux le développement d'une entreprise avec trois Centres d'affaires – à toutes fins pratiques, vous doublez votre revenu.

Résumons : le volume de ventes de groupe total du côté gauche de votre premier Centre d'affaires englobe les volumes de ventes de groupe du CA2 (un total de 1 200 points). Le volume de groupe porté au côté droit (provenant du CA3) totalise aussi 1 200 points. Comme il y a correspondance entre les deux côtés du CA1, nous pouvons simplement prendre 1 200 points et les inscrire aussi dans la colonne de droite. Nous additionnons maintenant ensemble les points de volume de ventes de groupe provenant de chaque Centre d'affaires et multiplions le total par 20 % – ce qui donne un total de 480 points de volume de commissions pour la semaine. Comparez ce résultat aux 240 PVC que vous auriez accumulés si vous aviez eu le même volume de groupe avec un seul Centre d'affaires. La différence saute aux yeux.

VOLUME REPORTÉ

Il n'y a pas toujours correspondance entre les volumes de ventes de groupe du côté gauche et du côté droit de vos Centres d'affaires. Rien de grave. Tout volume de ventes de groupe excédentaire (jusqu'à 5 000 points de chaque côté) sera reporté à la période de commissions suivante.

Supposons que chacun des Centres d'affaires (y compris le vôtre) illustrés dans le Tableau E est actif et admissible aux commissions pour la semaine en cours. Dans l'exemple à gauche, vous avez un seul Centre d'affaires. Vous et vos équipiers avez généré 1 400 points de volume de ventes de groupe du côté gauche et 1 500 du côté droit. Votre petit côté est celui de gauche et vous serez rémunéré pour le volume de ce côté. Ainsi, 1 400 points seront attribués à chacun des côtés, soit 280 points de volume de commissions (1 400 x 20 % = 280). Comme vous touchez des commissions pour tous les points accumulés du côté gauche, ce côté retombera à zéro à la prochaine période de commissions. Par contre, l'excédent de 100 points du côté droit de votre Centre d'affaires demeurera de ce côté et sera reporté à la période de commissions suivante (et

à toute période de commissions subséquente jusqu'à ce qu'au moins 125 points soit accumulés du côté gauche.)

Dans l'exemple à droite du, Tableau E, le côté gauche et le côté droit du CA2 comportent chacun un nombre correspondant de 700 points de volume de ventes de groupe, tandis qu'un total correspondant de 750 points est accumulé à la fois du côté gauche et du côté droit du CA3. Le volume de groupe provenant de ces deux Centres d'affaires est attribué au CA1, mais il n'y a pas correspondance entre les volumes d'un côté à l'autre. Le petit côté du CA1 se trouve alors à gauche avec 1 400 points, total que nous inscrivons dans la colonne du volume de ventes de groupe. Nous pouvons maintenant additionner tous les volumes de groupe et multiplier le total par 20 %, ce qui donne 570 points de volume de commissions. Dans ce cas, aucun point ne serait reporté à la prochaine période de commissions du côté gauche de votre CA1, tandis que 100 points seraient reportés du côté droit.

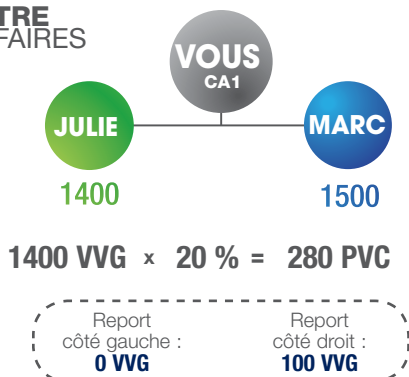
GARDER UN OU PLUSIEURS CENTRES D'AFFAIRES EN ACTIVITÉ

Pour obtenir des commissions dans le cadre du programme de rémunération binaire d'USANA, vous devez garder actif(s) votre ou vos Centres d'affaires en y accumulant le volume de ventes personnel minimal requis. Pour garder un Centre d'affaires en activité, vous devez accumuler au moins 100 points de volume de ventes personnel par cycle récurrent de quatre semaines. Pour que deux Centres d'affaires ou plus restent actifs, vous devez accumuler au moins 200 points de volume de ventes personnel par cycle récurrent de quatre semaines.

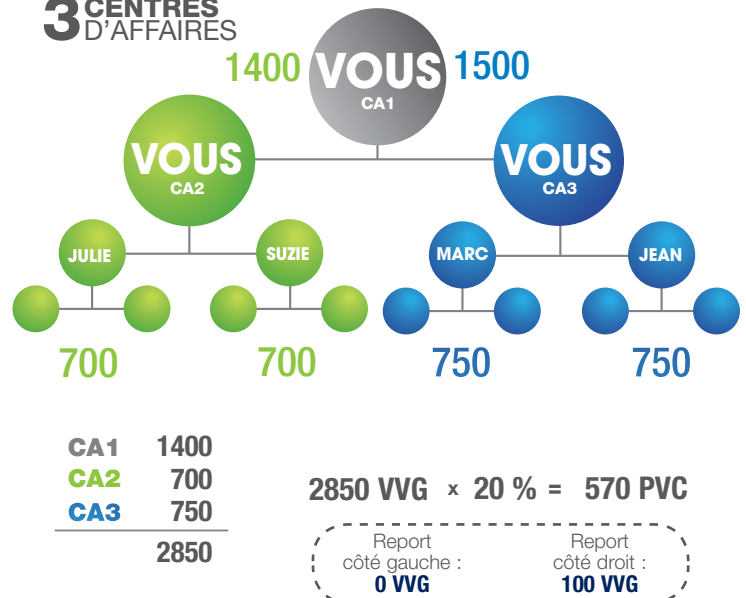
IMPORTANT : Si vous démarrez votre entreprise avec trois Centres d'affaires, vous n'êtes pas tenu d'accumuler dès le début 200 points de volume de ventes personnel. Même si vous avez trois Centres d'affaires, vous pouvez décider de vous concentrer au départ sur votre CA1. Par conséquent, vous pouvez vous rendre admissible à des commissions en accumulant 100 points de volume de ventes personnel dans ce Centre d'affaires. Dès que vous décidez de vous rendre aussi admissible à des commissions avec votre deuxième et votre troisième Centres d'affaires, vous pouvez le faire en haussant votre volume de ventes personnel à 200 points par cycle récurrent de quatre semaines. Il faut cependant savoir que le volume commencera à s'accumuler dans votre deuxième et votre troisième Centres d'affaires seule-

Tableau E

1 CENTRE D'AFFAIRES



3 CENTRES D'AFFAIRES



ment lorsque vous serez devenu admissible aux commissions pour vos trois Centres d'affaires avec 200 points de volume de ventes personnel.

Autre point important à retenir, les 200 premiers points de volume de ventes personnel que vous accumulerez pendant tout cycle de quatre semaines seront attribués à votre premier Centre d'affaires (CA1). Si à un moment ou l'autre votre ou vos Centres d'affaires deviennent inactifs, tout le volume accumulé dans chacun sera supprimé et vous repartirez à zéro lorsque vous réactiverez vos Centres d'affaires. Rappelez-vous qu'en tout temps, vous devez satisfaire aux exigences de ventes afin d'être admissible à des commissions.

CYCLE RÉCURRENT DE QUATRE SEMAINES

Tout cycle récurrent de quatre semaines comporte quatre périodes de paiement de commissions (quatre vendredis) une fois que vous avez passé une commande de produits d'au moins 100 points.

COMMANDE AUTOMATIQUE : ÉPARGNEZ TEMPS ET ARGENT

Vous aurez l'esprit tranquille en faisant vos achats en toute commodité avec la commande automatique. Mieux encore, le programme de commande automatique vous donne droit à un rabais de 10 % sur le prix préférentiel. En plus d'économiser, vous pourriez accroître vos profits au détail. Pour profiter de ces économies supplémentaires, vous devez établir d'avance une commande automatique et en autoriser le traitement automatique comme s'il s'agissait d'une commande traitée au cours du week-end. Toutefois, ce rabais s'applique seulement aux achats de produits qui rapportent des points; à titre d'exemple, les articles ornés du logo ou les outils de vente qui n'ont aucune valeur en points (ou volume) ne donnent pas droit aux économies offertes avec la commande automatique.

CLIENTS PRIVILÉGIÉS

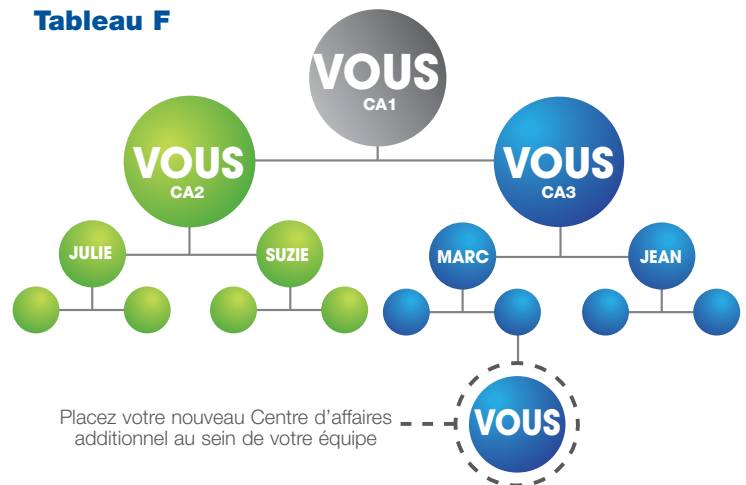
L'ajout de Clients privilégiés du côté gauche et du côté droit de vos Centres d'affaires est une autre façon d'accumuler un volume de ventes de groupe. Les Clients privilégiés peuvent ainsi acheter des produits à notre prix préférentiel (et même devenir admissibles à d'autres économies en achetant des produits par le biais de la commande automatique), mais ils n'ont pas droit aux commissions. Bien que les Clients privilégiés ne vous rapportent pas de commissions au détail, leurs commandes vous valent des points qui s'ajoutent à votre volume de ventes de groupe total dans le Centre d'affaires où vous les avez placés.

OUVERTURE DE CENTRES D'AFFAIRES ADDITIONNELS

Lorsque vous maximisez un Centre d'affaires (en générant 5 000 points de volume de ventes de groupe à la fois du côté gauche et du côté droit du Centre d'affaires), vous recevez un certificat électronique d'ouverture d'un Centre d'affaires additionnel. Vous pouvez obtenir jusqu'à deux certificats par Centre d'affaires que vous avez maximisé pour y ouvrir des Centres d'affaires additionnels. Ce certificat vous permet d'ouvrir un nouveau Centre d'affaires dans le bas de votre organisation, vous permettant ainsi d'aider vos équipiers en vous engageant à un niveau plus éloigné. Lorsque vous aurez déterminé l'emplacement où vous comptez ouvrir un Centre d'affaires additionnel (voir le Tableau F), vous devrez alors envoyer une demande par écrit aux Services aux distributeurs en fournissant tous les renseignements relatifs à l'emplacement que vous avez choisi pour votre Centre d'affaires additionnel. Votre demande par écrit doit être accompagnée d'un formulaire de commande de produits. Les certificats d'ouverture d'un Centre d'affaires additionnel ne comportent aucune date d'expiration. Vos deux premiers Centres d'affaires additionnels peuvent être placés dans le

bas de n'importe quel côté dans votre organisation, mais tout Centre d'affaires additionnel qui suivra devra être placé à une distance d'au moins 10 Centres d'affaires CA 1 d'Associés actifs par rapport à vos Centres d'affaires déjà existants.

Tableau F



À des fins de placement de Centres d'affaires additionnels, on entend par Associé actif un Associé admissible aux commissions. À ce titre, vous pouvez activer un nouveau Centre d'affaires en générant 200 points de volume de ventes personnel, tel qu'indiqué à l'Étape 1 (Remarque : ces points doivent s'ajouter aux 100 ou 200 points de volume de ventes personnel requis par cycle récurrent de quatre semaines pour garder vos Centres d'affaires existants en activité). Vous pourrez ensuite garder en activité ce Centre d'affaires nouvellement ouvert et tous les autres en générant toutes les quatre semaines 200 points de volume de ventes personnel. Quel que soit le nombre de vos Centres d'affaires, les exigences quant au volume personnel ne dépasseront jamais 200 points. Dès que vous ouvrez un nouveau Centre d'affaires, vous pouvez commencer à y constituer une équipe. Lorsque vous aurez accumulé 5 000 points de volume de ventes de groupe de chaque côté d'un nouveau Centre d'affaires pendant une même période de commissions, vous aurez droit à un certificat d'ouverture d'un Centre d'affaires additionnel qui vous permettra d'en ajouter encore un autre à ceux que vous avez déjà. Comme vous pouvez obtenir jusqu'à deux certificats pour ouvrir des Centres d'affaires additionnels liés à ceux que vous avez déjà, ainsi que deux Centres d'affaires additionnels pour chacun de vos nouveaux Centres d'affaires, il n'y a vraiment aucune limite au nombre de Centres d'affaires que vous pouvez avoir dans votre organisation. Comme les ventes effectuées dans chaque nouveau Centre d'affaires rapporteront des commissions non seulement pour ce Centre, mais aussi pour tous les autres qui pourront se trouver au-dessus de celui-ci dans votre organisation, le développement de nouveaux Centres d'affaires renforcera toute votre équipe.

DÉPLACEMENT D'UN CENTRE D'AFFAIRES ADDITIONNEL

Normalement, un Centre d'affaires ne peut être déplacé une fois son emplacement déterminé. Toutefois, USANA se réserve le droit d'autoriser un changement de placement à la condition que le nouveau Centre d'affaires n'ait eu aucune activité (quant au volume de ventes de groupe ou au volume de ventes personnel) au cours des six derniers mois et que tous les autres critères de placement d'un Centre d'affaires soient respectés. Toute demande à cet effet doit être soumise par écrit et seul le Service de conformité peut l'approuver.

TOUS NOS EFFORTS ^{MC}
VISENT À VOUS FAIRE
AIMER LA VIE
ET À EN PROFITER
PLEINEMENT.



USANA.

USANA.com

USANA Canada Co.
80 Innovation Drive
Woodbridge, ON, L4H 0T2

Rev 8/13