

# Politiques essentielles d'USANA

Développez votre entreprise en toute conformité

Félicitations pour le démarrage de votre entreprise USANA! Les directives suivantes sont les balises de votre réussite. Gardez en tête ces stratégies au moment d'entreprendre la mise sur pied de votre entreprise et le partage de votre expérience chez USANA.

## 1 ADHÉSION

Pour démarrer une entreprise USANA, il suffit de fournir des coordonnées valides et de soumettre une demande d'adhésion de Distributeur dûment remplie et signée. Pour ouvrir et garder en activité une entreprise USANA, la seule obligation du nouvel adhérent consiste à acheter une trousse de bienvenue et d'acquitter les frais de renouvellement annuels. L'achat d'autres produits au moment de l'adhésion est optionnel. *(2.2 des Politiques et Procédures)*.

## 2 ALLÉGATIONS APPROPRIÉES SUR LES PRODUITS ET LE REVENU

En partageant votre expérience et en discutant du potentiel de revenu chez USANA, assurez-vous de présenter l'énoncé sur les gains officiel. Il est interdit de faire des allégations trompeuses sur le style de vie ou d'affirmer implicitement que les gains d'un Distributeur seront supérieurs au revenu moyen. Lorsque vous recommandez des produits USANA, informez les clients que ces produits aident à préserver ou favoriser la santé, mais il est interdit d'affirmer que les produits peuvent guérir, traiter ou prévenir une maladie ou un malaise de quelque nature que ce soit. *(3.4 des Politiques et Procédures)*.

## 3 PARTAGE DE VOTRE EXPÉRIENCE PERSONNELLE

Les réseaux sociaux vous offrent un excellent moyen de partager votre histoire USANA et de communiquer avec le réseau familial, d'amis et de personnes partageant les mêmes centres d'intérêts. Il est permis à tout Distributeur de produire son propre matériel de publicité et de formation, à la condition que le contenu soit conforme aux Politiques et procédures d'USANA et que le Distributeur passe avec succès la certification en matière d'éthique. Il peut afficher des mises à jour de statut, inviter des clients potentiels à des événements et former des groupes en ligne pour partager les produits USANA. *(3.3.7 des Politiques et Procédures)*.

## 4 CANAUX DE VENTE APPROUVÉS

La vente des produits USANA est autorisée en ligne, sur les réseaux sociaux et sur le site Web personnel d'un Distributeur. Il est aussi permis de les vendre dans des entreprises de services (par ex. : centre de fitness, salon de beauté ou spa). La vente est interdite dans les commerces de détail, sur les sites d'annonces classées, de vente aux enchères ou de commande en ligne comme Amazon, eBay, Taobao, etc. *(3.5 des Politiques et Procédures)*.

## 5 DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE AVEC LES PRODUITS USANA

Le programme de rémunération d'USANA est établi en fonction de la vente de produits et non du recrutement. Le droit aux commissions dépend directement de la vente de produits à des clients. USANA exige qu'un Distributeur revende des produits à au moins cinq (5) clients par période de quatre semaines. Il est interdit au Distributeur d'acheter des produits pour progresser à un rang supérieur ou se rendre admissible à un concours ou une prime.

## 6 POURSUITE D'UN OBJECTIF DE RÉUSSITE COMMUNE

Il est strictement interdit de solliciter ou d'inciter un Distributeur ou un client existant à se joindre à votre organisation, même si celui-ci fait les premières démarches auprès de vous. *(3.22 des Politiques et Procédures)*.

## 7 CIBLAGE DU BON MARCHÉ

Les produits USANA sont formulés, étiquetés et approuvés en fonction d'un marché précis. Le Distributeur est tenu de vendre seulement les produits étiquetés et approuvés pour son propre marché. *(3.11 des Politiques et Procédures)*.

## 8 PLACEMENT APPROPRIÉ DES COMMANDES

L'achat de produits doit être effectué seulement par le biais du commerce de distribution du Distributeur. Comme USANA verse des commissions en fonction des commandes de produits, le placement de commandes par le biais du compte d'un autre Distributeur est strictement interdit. *(9.1 des Politiques et Procédures)*.

## 9 ENTREPRISES ET PRODUITS CONCURRENTS

Il est interdit de vendre ou promouvoir auprès de clients ou d'autres Distributeurs existants des produits en concurrence avec ceux d'USANA. Un Distributeur ne peut pas se servir des contacts établis dans le cadre de la gestion de son entreprise USANA pour développer une entreprise autre qu'USANA pour lui-même ou un tiers. *(3.6 des Politiques et Procédures)*.

## 10 ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

USANA accorde à tout Distributeur une licence limitée d'utilisation de sa propriété intellectuelle l'autorisant à faire la publicité et la promotion de son entreprise, conformément aux Politiques et procédures d'USANA. Il est interdit d'utiliser la propriété intellectuelle d'USANA ou tout élément ambigu, dérivé ou semblable, de ladite propriété intellectuelle dans le nom d'une entité juridique, une adresse URL de site Web, une adresse électronique ou un nom d'utilisateur dans les réseaux sociaux. *(3.3.4 des Politiques et Procédures)*.

**USANA**  
THE CELLULAR NUTRITION COMPANY