

Les politiques essentielles D'USANA POUR

développer 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 d'Associé dûment remplie et signée. Pour ouvrir et garder en activité une entreprise USANA, la seule obligation du nouvel adhérent consiste à acheter une trousses de bienvenue et d'acquitter les frais de renouvellement annuels. L'achat d'autres produits au moment de l'adhésion est optionnel. **(Dispositions 1 et 45)**

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 Associé seront supérieurs au revenu moyen. Lorsque vous mentionnez tout élément qui laisse entrevoir un potentiel de revenu supérieur à un modeste revenu d'appoint, ajoutez la clause de non-responsabilité appropriée relative au revenu et le lien vers le tableau du revenu moyen sur USANAincome.com. 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, à moins qu'une allégation de cet ordre soit expressément autorisée dans le matériel d'USANA destiné au marché canadien. **(Dispositions 10 et 11)**

3 PARTAGE DE VOTRE EXPÉRIENCE PERSONNELLE D'USANA

Les réseaux sociaux vous offrent un excellent moyen de partager votre histoire USANA et de communiquer avec le réseau familial, d'amis et d'adeptes. Il est permis à tout Associé de produire son propre matériel de publicité et de formation, à la condition que le contenu soit conforme aux Modalités et politiques d'USANA et que l'Associé passe en revue la liste de vérification en matière de publicité. 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. **(Dispositions 9 et 12)**

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 Associé. Il est aussi permis de les vendre dans des entreprises de

services (par ex. : centre de conditionnement physique, 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. **(Dispositions 18 et 19)**

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 Associé recrute ou serve au moins cinq (5) clients par période de quatre semaines. USANA recommande d'acheter uniquement la quantité de produits que vous pouvez raisonnablement vendre à des clients ou utiliser pour votre usage personnel. Il est interdit à l'Associé d'acheter des produits pour progresser à un échelon supérieur ou se rendre admissible à un concours ou une prime. **(Dispositions 31 et 38)**

6 POURSUITE D'UN OBJECTIF DE RÉUSSITE COMMUNE

Il est strictement interdit de solliciter ou d'inciter un Associé ou un client à se joindre à votre organisation, même si celui-ci fait les premières démarches auprès de vous. **(Dispositions 22)**

7 CIBLAGE DU BON MARCHÉ

Les produits USANA sont formulés, étiquetés et approuvés en fonction d'un marché précis. L'Associé est tenu de vendre seulement les produits étiquetés et approuvés pour son propre marché. **(Dispositions 34)**

8 PLACEMENT APPROPRIÉ DES COMMANDES

Un Associé doit toujours placer une vente ou une commande dans le Centre d'affaires où elle a été générée. **(Dispositions 31)**

9 ENTREPRISES ET PRODUITS CONCURRENTS

Il est interdit d'affirmer que des produits d'une marque autre qu'USANA sont recommandés, utiles ou essentiels à la réussite d'une entreprise USANA. **(Dispositions 21)**

10 ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

USANA accorde à tout Associé une licence limitée d'utilisation de sa propriété intellectuelle l'autorisant à faire la publicité et la promotion de son entreprise, conformément aux Modalités et politiques 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 ou une adresse électronique. Un Associé peut utiliser « USANA » dans son nom d'utilisateur ou profil sur les réseaux sociaux, à la condition que le nom comprenne aussi sa raison sociale telle qu'elle figure au dossier d'USANA et que les notes biographiques de son profil mentionnent clairement son statut d'Associé indépendant. **(Dispositions 16)**

Find the entire (and always up-to-date) Terms & Policies and Compensation Plan on The Hub>Training>Terms & Policies. When in doubt, reach out to the Ethics team for assistance: ethics@USANAinc.com or 801-954-7777.

USANA
THE CELLULAR NUTRITION COMPANY

Item# SA.004980 | WF-277550 CAEN 07/24