

ANNEXE AUX POLITIQUES ET PROCÉDURES

VENTE DE BIENS ET SERVICES AUTRES QUE CEUX D'ISAGENIX PAR UN ASSOCIÉ

En tant qu'associé indépendant Isagenix, vous avez le droit de participer à d'autres entreprises commerciales qu'Isagenix. Toutefois, nos politiques et procédures interdisent généralement aux associés de promouvoir ou de vendre d'autres biens ou services que ceux d'Isagenix à d'autres associés ou clients. Cette règle vise à éviter aux associés, à leurs équipes et à nos clients de subir des pressions ou des distractions en raison de sollicitations non désirées.

Nous reconnaissons qu'il pourrait sembler approprié de vendre des biens et services autres que ceux d'Isagenix à des personnes que vous connaissiez avant de vous joindre à Isagenix, ce qui pourrait parfois inclure des associés que vous avez personnellement recrutés et des clients. Néanmoins, il n'est pas permis aux associés de se servir de leurs relations Isagenix au profit de leurs autres intérêts commerciaux.

L'objectif de ces lignes directrices est de clarifier nos pratiques et politiques concernant ce qui est admissible ou non en matière de vente de produits ou de services autres que ceux d'Isagenix par un associé. En règle générale, tous les associés conviennent de s'abstenir de promouvoir d'autres entreprises commerciales ou de promouvoir ou vendre des biens ou services à des associés ou à des clients, comme établi à la section 5.3 des Politiques et procédures d'Isagenix. Cependant, nous reconnaissons qu'il peut être difficile de se conformer à cette règle lorsque vos activités commerciales indépendantes attirent l'attention de vos connaissances Isagenix.

Nous publions ces lignes directrices pour vous aider à mieux comprendre comment respecter cette politique, en précisant quels sont les raisons et principes qui sous-tendent ces directives :

1. Sous réserve de certaines conditions, les associés peuvent participer à d'autres entreprises et promouvoir ou vendre des biens et services autres que ceux d'Isagenix en dehors de leurs activités commerciales Isagenix.

Les associés qui réussissent le mieux sont ceux qui consacrent temps et énergie à leur entreprise Isagenix. Cela dit, ils sont aussi des entrepreneurs indépendants libres de prendre part à d'autres activités commerciales et de vendre d'autres biens et services, pourvu que ceux-ci ne soient pas commercialisés, annoncés ou présentés de façon à encourager, de manière active ou passive, d'autres associés ou clients à faire l'achat de ces biens et services.

2. En pratique, les associés peuvent vendre des biens et services autres que ceux d'Isagenix à des associés ou clients d'Isagenix dans certaines limites, si ces ventes sont accessoires et que les actions de l'associé ciblent le grand public et non le public d'Isagenix.

Bien que nos politiques et procédures interdisent la vente de biens ou services autres que ceux d'Isagenix à vos connaissances Isagenix, à moins que celle-ci ait été expressément autorisée par écrit par Isagenix, l'entreprise permet la commercialisation et la vente de ces biens et services aux conditions suivantes : (1) la commercialisation de ces biens et services ne cible pas le public d'Isagenix; (2) les biens et services offerts faisaient partie des activités commerciales indépendantes de l'associé avant qu'il se joigne à Isagenix; (3) les biens et services ne sont pas offerts sous une quelconque condition, comme faire partie d'une équipe, et ne sont jamais suggérés comme étant conditionnels au succès d'un associé; et (4) la promotion de ces biens et services ne sert pas à bâtir une entreprise Isagenix, notamment à faciliter la prospection, l'établissement de liens avec les autres, la formation sur les médias sociaux, le développement personnel ou de l'esprit d'équipe ou la connaissance des produits. Les associés ne doivent pas promouvoir des biens et services autres que ceux offerts par Isagenix dans une plateforme particulière s'ils savent, ou devraient savoir, que le public de cette plateforme comprend des associés ou des clients qui en font partie principalement en raison de leurs liens avec Isagenix. Nous entendons continuer d'offrir ces conditions, mais nous nous réservons le droit d'appliquer plus rigoureusement cette politique si nécessaire.

Par exemple, en ce moment, un entraîneur personnel peut offrir ses services au grand public, y compris à des associés et clients, tant que l'associé ou le client (1) a initié le contact avec l'entraîneur dans le but d'obtenir de l'entraînement individuel ou (2) est devenu un client de l'entraîneur d'une façon qui n'est pas liée à Isagenix. En d'autres mots, un entraîneur personnel ne doit pas promouvoir ses services d'entraînement individuel auprès d'associés ou de clients dont il a obtenu les coordonnées grâce à sa relation avec Isagenix, ni en faisant la promotion de ses services à un événement d'Isagenix, sur un site Web ou dans un groupe d'un média social relié à Isagenix.

Les activités proscrites incluent, par exemple, (1) promouvoir d'autres entreprises commerciales ou des produits concurrents auprès de clients ou d'associés, (2) proposer ou vendre des listes de contacts ou de clients potentiels à des associés, (3) promouvoir ou vendre des programmes d'exercices destinés à des associés, et (4) faire pression auprès d'autres associés afin qu'ils participent à un programme de formation extérieur en échange d'un plein appui à leur équipe Isagenix, ou exiger une telle participation.

3. En général, les associés ne doivent pas promouvoir ni vendre des biens et services autres que ceux d'Isagenix à des associés ou clients s'ils sont destinés à un public d'Isagenix.

Encore une fois, cette politique vise à protéger les associés et clients de distractions importunes qui pourraient créer un sentiment d'injustice et détourner l'attention, alors qu'il serait plus approprié de bâtir et de soutenir les entreprises Isagenix. Par exemple, il est actuellement proscrit qu'un entraîneur en développement personnel offre ses produits et services directement aux associés sans une autorisation écrite expresse d'Isagenix, ou qu'il conçoive son programme de façon à cibler les associés plutôt que le grand public.

Cette restriction s'appuie sur deux principes fondamentaux. D'abord, Isagenix souhaite éviter que ses associés et clients, en tant que groupe, subissent des pressions ou soient sollicités pour acheter des produits ou services malvenus ou distrayants, dont la qualité ne peut être mesurée ni contrôlée par Isagenix. Puis, la base de données contenant les coordonnées des associés et clients est confidentielle et constitue la propriété d'Isagenix, et ne peut être utilisée par quiconque pour promouvoir une entreprise qui n'est pas associée à Isagenix.

Pour toute question à propos de ces lignes directrices et de leur application dans votre cas en particulier, communiquez avec le service de la conformité d'Isagenix par courriel à Compliance@Isagenixcorp.com.

Les lignes directrices d'Isagenix décrivent l'avis actuel de l'entreprise sur un sujet. Isagenix se réserve le droit d'amender ce document ou de fournir des lignes directrices supplémentaires, s'il y a lieu. Puisque chaque cas est unique, vous devriez consulter le service de la conformité (Compliance@IsagenixCorp.com) si vous avez des questions à propos de l'application de ces lignes directrices ou d'autres lignes directrices dans votre situation.