

# XANGO

## XanGo Canada – faits divers : l'entreprise

Avec l'aide de nos distributeurs canadiens, nous avons créé une série de directives informationnelles pour vous aider à faire la promotion de votre entreprise XanGo. Voici le dernier article d'une série de trois, il porte sur XanGo. Nous vous présentons, ici, des faits qui caractérisent la croissance, l'expansion et les objectifs de la société.

D'autres messages portaient sur notre produit et le secteur des ventes directes au Canada, on peut les trouver à l'adresse <http://www.myxango.ca>.

- 1) Directives canadiennes
- 2) Statistiques sur XanGo Canada
- 3) XanGo, LLC ; faits sur la société

L'objectif de ces trois courriels est de répondre à vos besoins à titre de distributeurs et de vous aider à, ainsi que vos clients potentiels, à comprendre la marque XanGo et les occasions incroyables qu'elle représente. Nous espérons que ce dernier courriel vous aidera à établir une entreprise XanGo viable et prospère.

XanGo : bâtir sur des fondations solides

- Fondée en 2002, XanGo, qui avait alors 14 employés, a connu une croissance phénoménale, mais stratégique ; elle compte maintenant 700 employés et plus de 750 000 distributeurs à l'échelle internationale.
- XanGo, dont le siège social se trouve aux États-Unis, est aujourd'hui présente sur 16 marchés internationaux : Canada, Mexique, Japon, Australie, Malaisie, Allemagne, Suède, Royaume-Uni, Singapour, Hong Kong, Irlande, Nouvelle-Zélande, Philippines, Trinité-et-Tobago et Bermudes.
- Au départ, XanGo occupait un petit bureau, loué, à Salt Lake City ; elle occupe maintenant un complexe de près de 300 000 pieds carrés, au sud de Salt Lake City, qui compte trois immeubles.
- L'un des trois immeubles du complexe deviendra, à la fin de sa construction, le nouveau siège social international de XanGo.

L'avenir de XanGo : une expansion continue et durable

- Grâce à l'évolution d'une marque internationale bien établie et de produits à base de mangoustan de première qualité, la croissance continue de la société est assurée pour des années à venir.
- La plan d'expansion stratégique de XanGo, à l'échelle internationale, est fondé sur des analyses du marché, des aspects juridiques et de la réglementation locale, afin d'assurer une croissance soutenue à long terme.
- En 2008, XanGo prévoit s'établir à Taiwan et dans plusieurs autres marchés en Europe.

XanGo offre à ses distributeurs un modèle de vente supérieur, pour les aider à réussir.

- Au cours des deux dernières années, le modèle de vente de qualité supérieure élaboré par XanGo a été reconnu deux fois par les associations de la vente directe :
  - Meilleure entreprise de commercialisation à paliers, 2005-2006, selon les distributeurs de l'industrie ;
  - Prix du choix des distributeurs 2006 : prix pour le meilleur plan de rémunération.
- Grâce à des équipes de ventes parrainées par la société dans plusieurs marchés clé, XanGo offre un système de soutien inégalé, afin de favoriser la réussite de ses distributeurs, notamment :
  - des réunions de leadership annuelles ;
  - des réunions régionales ;
  - un congrès annuel.
- Plus de 85 pour cent des distributeurs utilisent le jus XanGo<sup>MC</sup> et exploitent l'entreprise ; seulement 5 pour cent des distributeurs se limitent à l'exploitation de l'entreprise.
- Les distributeurs XanGo sont en affaires 30 pour cent plus longtemps que la moyenne du secteur.

XanGo Goodness : améliorer la vie partout dans le monde

- XanGo Goodness est un élément essentiel du plan d'affaires, et ce, depuis la création de la société ; une part importante des profits de la société est remise à des oeuvres caritatives.
- XanGo Goodness soutient des causes dignes qui visent à améliorer l'éducation, la sécurité, l'environnement et le bien-être des enfants à l'échelle internationale.
- XanGo Goodness ne se limite pas à « signer des chèques » ; il s'agit d'un mouvement global qui invite les distributeurs à s'impliquer dans leurs communautés et à en favoriser l'amélioration.
- XanGo est l'un des principaux commanditaires de l'organisme canadien « Right to Play » et de son programme « Learning to Play, Playing to Learn », dont l'objectif est d'apprendre aux élèves de la 4<sup>e</sup> à la 6<sup>e</sup> année l'importance des sports et du jeu comme outil de croissance et de développement.

# XANGO

- À ce jour, *XanGo Goodness* est venu en aide à des organismes caritatifs aux États-Unis, au Canada, au Mexique, en Allemagne et au Japon. De plus, XanGo a participé à des oeuvres philanthropiques au Pérou, en Thaïlande et en Afrique.
- La portée de *XanGo Goodness* aura une croissance proportionnelle à celle de la société.

La culture XanGo : loin d'être une société ordinaire

- XanGo représente une culture unique de dévouement, où les employés et distributeurs sont encouragés à faire preuve d'entrepreneurship et d'innovation.
  - XanGo a remporté le prix du meilleur employeur, décerné par *Utah Business Magazine*, pour son environnement de travail créatif (2006).
  - XanGo a également été nommé parmi les meilleurs employeurs par le magazine *Utah Valley Q.*
- XanGo encourage le bénévolat en accordant aux employés deux heures rémunérées par mois pour participer à des activités bénévoles.
- XanGo organise et anime environ 750 événements par année pour ses distributeurs et employés.
- XanGo est une société avant-gardiste, comme en témoignent son site Web à la fine pointe et ses émissions en baladodiffusion.

XanGo : visionnaire, dès le départ

- Les fondateurs de XanGo offrent un solide leadership grâce à l'expérience de ses dirigeants en matière de produits naturels et de vente directe.
- Le plan de rémunération de XanGo est simple : le distributeur reçoit une commission de 50 pour cent sur CHAQUE bouteille de jus XanGo<sup>MC</sup> vendue. Le produit unique de XanGo et son plan de rémunération remarquable, ont largement contribué à la croissance phénoménale de la société à l'échelle internationale.
- Dirigée par des fondateurs à l'esprit novateur, XanGo établit régulièrement de nouvelles normes et surpasse ses concurrents.
- L'équipe primée de XanGo est souvent reconnue par des associations de l'industrie et du secteur d'activité.

Prix remportés par les cadres

- *40 Under 40* – Gordon Morton, 2006 *Utah Business Magazine*
- Entrepreneur de l'année, Ernst & Young, 2006, catégorie nouvelle entreprise – Aaron Garrity et Gary Hollister

Prix décernés à la société

- Excellence de l'entreprise, *Philippines Quality Awards* – Boisson nutritionnelle la plus remarquable (2006)
- Premier rang des 25 meilleures entreprises de moins de 5 ans, du *Utah Valley Entrepreneurial Forum*, 2005 et 2006
- Entrepreneur de l'année, Ernst & Young, 2006 – XanGo était l'un des trois finalistes à l'échelle nationale
- Prix *Emerging Elite*, 2006, du *Mountain West Capital Network – Utah 100*
- Premier rang des 25 meilleures entreprises de moins de 5 ans, du *Utah Valley Entrepreneurial Forum* (premier rang pour une deuxième année d'affilée)
- Entreprise ayant la meilleure croissance – médaille d'or (2006) – *Nutritional Business Journal*

Si vous avez des questions sur ce que vous pouvez dire pour promouvoir votre entreprise XanGo, n'hésitez pas à communiquer avec [educationandconduct@xango.com](mailto:educationandconduct@xango.com). Nos distributeurs canadiens font un travail remarquable et ont fait en sorte que le Canada soit l'un des meilleurs marchés de XanGo. Nous vous remercions pour tous vos efforts et pour votre leadership incroyable !

Vous pouvez trouver des nouvelles sur XanGo sur le site Web de l'entreprise, à l'adresse [www.xangonewscenter.com](http://www.xangonewscenter.com) et en cliquant sur le drapeau du Canada.

Votre Equipe **XanGo**