

PLAN DE RÉTRIBUTION DES VENTES BROCHURE



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



La différence Nu Skin® se démontre

En nous associant avec vous, nous nous démarquons encore comme les véritables leaders sur le plan de la rétribution.

Notre objectif est très clair

Devenir le numéro 1 mondial de la vente directe en générant plus de revenus pour nos Distributeurs que toute autre entreprise.



Remarques importantes :

- Voyez le glossaire à la fin de cette brochure pour l'explication des termes utilisés dans cette brochure.
- Les commissions et autres bonus sur les ventes sont payés aux Distributeurs actifs. Afin de vous qualifier pour un bonus mensuel, vous devez avoir un volume personnel de 100 points (PVP) au moins par mois. De plus, les Chefs de groupe en cours de qualification et au-dessus doivent également avoir souscrit une commande ADR (Automatic Delivery Rewards) de 50 PVP au moins après réduction. Les commissions et les bonus exigent également la vente au détail à cinq personnes par mois au moins.
- Vous devez garder la preuve de ces ventes au détail pendant quatre ans au moins. La conformité aux exigences de la vente au détail est vérifiée au hasard par la Société. Chaque produit acheté par des personnes non distributrices ou des Clients via le Programme de fidélité ADR compte automatiquement dans les conditions de vente au détail. Aucune commission n'est perçue pour le recrutement. Le seul moyen de gagner des commissions est de vendre des produits.
- 80% des PVP doivent être vendus ou consommés avant la prochaine commande.
- Toutes les commissions sont calculées mensuellement et payées aux alentours du 25 le mois suivant.
- Générer une rétribution significative en tant que Distributeur exige du temps, des efforts importants et un

investissement. Il n'y a aucune garantie de succès financier, car la rémunération se base sur votre productivité.

- Pour plus d'informations sur les commissions moyennes des Distributeurs de chaque niveau, prenez contact avec la Société et demandez le document-résumé sur la rétribution des Distributeurs.
- Les seuls frais obligatoires afin de devenir Distributeur sont un paiement unique au moment de l'inscription ou la souscription d'une commande ADR de 50 PVP au moins après réduction. Tout achat de produit est optionnel.
- Pour convertir le volume des points liés à la vente en commissions dans la monnaie locale, la Société se base sur un taux de change ERM (Exchange Rate Multiplier). Le taux ERM est utilisé pour comparer les volumes de vente générés par votre organisation et payés sous forme de commissions dans votre monnaie locale. Les ERM sont des taux de change « standard » fixés par rapport au dollar américain, qui est la monnaie principale de Nu Skin Enterprises (NSE).

Les présentes dispositions du Plan de Rétribution des Ventes sont également valables pour les Distributeurs ayant souscrit une PLA avant le lancement ADR le 1er septembre 2009 et maintenant leur PLA mensuelle de 50 PVP au moins avant réduction. Pour plus d'informations sur les anciennes PLA, prenez contact avec votre Service Clientèle local.

ETAPE 1 – DÉMARRER

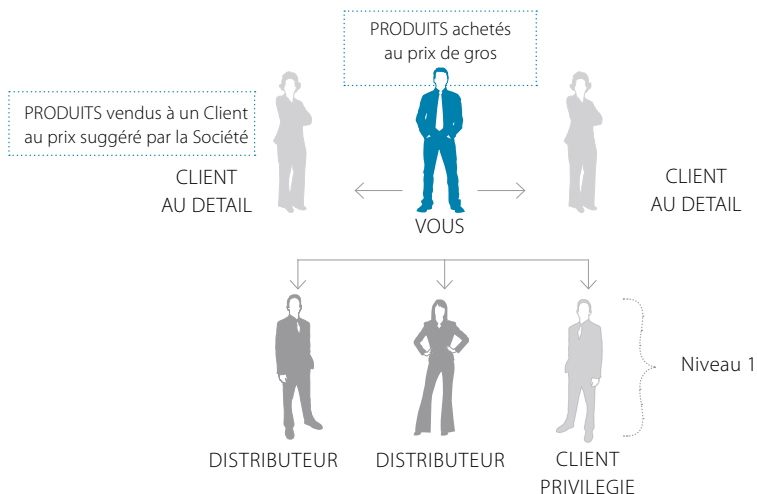
BENEFICES SUR LA VENTE AU DETAIL, COMMISSIONS SUR LE VOLUME ET COMMISSIONS EXPRESS

Pour devenir un Distributeur NSE, vous devez remplir et signer un Contrat de Distribution. Si vous avez des questions, adressez-vous à la personne qui vous a fait connaître la Société ou prenez contact avec votre bureau Nu Skin Enterprises local pour de plus amples informations.

BENEFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

Les Distributeurs peuvent acheter des produits à la Société à un prix très avantageux et les revendre ensuite à leurs clients au prix de vente au détail. La Société suggère un prix de vente au détail pour chaque produit. Tous les Distributeurs sont indépendants et sont libres de fixer leurs propres prix de vente au détail.

Votre site NSE Dreams est un outil Internet formidable pour faciliter les ventes à travers le monde. Lorsque vous guidez vos Clients vers votre site NSE Dreams, vous recevez des commissions pour chaque achat passé par votre site ainsi qu'environ 30% de bénéfices sur le prix au détail (la Société gardera 15% des bénéfices sur le prix pour couvrir les frais de manufacture et de transport des commandes). Toutes les commandes de produits passées par une GWP sont vendues au prix suggéré par la Société.



COMMISSIONS SUR LE VOLUME

Parrainez personnellement des Distributeurs et des Clients privilégiés pour toucher 5% de commissions sur les ventes de votre Niveau 1. Il s'agit du Bonus de Niveau 1*. NSE a attribué un certain nombre de points à chaque produit. La somme des points accumulés par vos Distributeurs, vos Clients et vous-même compte pour vos commissions. Pour avoir droit au Bonus de Niveau 1 chaque mois, vous devez comptabiliser 100 PVP minimum et 5 ventes au détail par mois.

* Le Bonus de Niveau 1 ne tient pas compte des PVP des Distributeurs roll-up ni des Clients privilégiés roll-up sur votre premier niveau.

KITS PRODUITS EXPRESS – MAXIMISEZ VOS BENEFICES

Gagnez des commissions express (commissions pour la vente des kits produits express) en développant votre activité. Lorsque vos Distributeurs et vos Clients privilégiés achètent des kits produits express* à la Société, vous touchez des commissions express (commissions pour la vente des kits produits express).

Les kits produits express ont été conçus pour permettre aux nouveaux Distributeurs de démarrer sur les chapeaux de roue: ils rassemblent les produits NSE les plus vendus dans une trousse pratique, à un prix avantageux. Ils vous rapportent également de plus grands bénéfices. Lorsqu'un kit produits express est vendu, tout le monde y gagne.

Voyez l'exemple ci-dessous :

Le Distributeur ou Client privilégié que vous avez parrainé personnellement achète un kit produits à la Société

- | | |
|-----------|---|
| - 250 € | Prix du kit produits payé par le Distributeur |
| - 200 PVP | vont au Distributeur |
| - 50 € | Commissions express (commissions pour la vente des kits produits express) |

* Le contenu, le prix, les PVP et les commissions express (commissions pour la vente des kits produits express) peuvent varier selon le pays. Contactez votre bureau Nu Skin Enterprises local pour de plus amples informations. L'achat et la vente au détail des kits produits express sont facultatifs.



POTENTIEL DE GAINS

En tant que Distributeur, vous pouvez gagner :

- Jusqu'à 30% de bénéfices sur les ventes aux Clients au détail.
- Le Bonus de Niveau 1 de 5% basé sur les PVP mensuels de tous les Distributeurs et les Clients privilégiés que vous avez parrainés personnellement.
- Les commissions express découlant de la vente des kits produits express.

ASTUCE BUSINESS

Inscrivez vos Clients et Distributeurs au Programme de fidélité ADR afin d'obtenir des volumes de vente récurrents et de stabiliser et d'optimiser votre affaire.

ETAPE 2 – DEVENIR UN LEADER

UNE FONDATION POUR VOTRE AVENIR

Développez votre organisation commerciale et devenez Chef de groupe en remplissant les conditions de qualification mensuelles suivantes :

Exigences mois 1 Soumettre une LDI*

Générer 100 PVP et 1000 PVG minimum

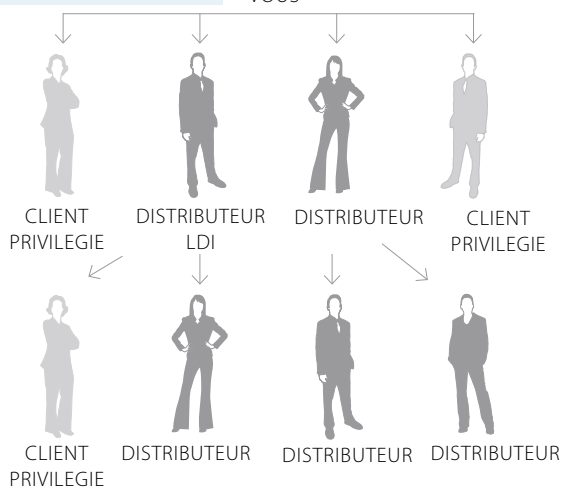
Exigences mois 2 Chef de groupe en qualification (Q1)

Générer 100 PVP et 1500 PVG minimum.)

Exigences mois 3 Chef de groupe en qualification (Q2)

Générer 100 PVP et 2000 PVG minimum.

Pour toucher les commissions, les LDI et personnes ayant un titre supérieur doivent avoir une commande ADR mensuelle de 50 PVP au moins après réduction, compris dans leurs PVP mensuels.



*La première fois qu'un Distributeur atteint 1000 Points Volume de Groupe (PVG), une LDI sera automatiquement lancée. Aucun autre document n'est demandé. Si un Distributeur a déjà soumis une LDI par le passé et souhaite recommencer une qualification pour devenir Chef de groupe, il doit envoyer une nouvelle LDI à la Société.

NB! Voyez le tableau à la page suivante pour comprendre qui compte pour qui, car les Distributeurs, les LDI et les Chefs de groupe en qualification ne peuvent compter pour eux le volume d'une ligne descendante elle-même en cours de qualification.

POTENTIEL DE GAINS

Pendant vos mois de qualification pour devenir Chef de groupe, vous pouvez gagner :

- Jusqu'à 30% de bénéfices sur les ventes aux Clients au détail.
 - Le Bonus de Niveau 1 de 5% basé sur les PVP mensuels de tous les Distributeurs et les Clients privilégiés que vous avez parrainés personnellement.
 - Les commissions express découlant de la vente des kits produits express.
 - Des parts pour le Mega Performance Bonus Pool.
- (En complément au Plan de Rétribution des Ventes. Voir les détails à la page 10.)

Qui compte pour qui

Le tableau suivant explique qui parmi votre ligne descendante sera pris en compte dans votre volume PVG pendant votre qualification ainsi que pour les bonus supplémentaires.

		VOTRE TITRE					
TITRE LIGNE DESCENDANTE		Distributeur	LDI (Mois 1)	Q1 (Mois 2)	Q2 (Mois 3)	Chef de groupe	Chef de groupe conditionnel
	Distributeur	*	*	*	*	*	*
	LDI (Mois 1)	*	*	*	*	*	*
	Q1 (Mois 2)					*	*
	Q2 (Mois 3)					*	*
	Chef de groupe						
	Chef de groupe conditionnel						

POTENTIEL DE GAINS

Lorsque vous vous êtes qualifié en tant que Chef de groupe, vous pouvez gagner :

- Les mêmes avantages que pendant votre parcours de qualification

PLUS

- Un Bonus Chef de groupe mensuel (BCG) sur la totalité de vos Points Volume de Groupe (PVG).

Pour toucher les commissions, vous devez avoir une commande ADR mensuelle de 50 PVP au moins après réduction, compris dans vos PVP mensuels.

BONUS CHEF DE GROUPE

VOS PVG =	VOUS TOUCHEZ =
2.000 – 2.999	9%
3.000 – 4.999	10%
5.000 – 9.999	11%
10.000 – 14.999	12%
15.000 – 24.999	13%
25.000 – 49.999	14%
50.000 +	15%

ETAPE 3 – L'AMPLIFICATEUR DE RICHESSE REVOLUTIONNAIRE DE NU SKIN ENTREPRISES

UN MAXIMUM DE BENEFICES POUR VOUS

Lorsque vous avez atteint le titre de Chef de groupe, vous bénéficiez de l'Amplificateur de Richesse révolutionnaire de NSE. L'Amplificateur de Richesse innovateur présente deux méthodes de paiement alternatives et **vous rétribue automatiquement en calculant la méthode qui vous rapporte le plus chaque mois.**

Lorsqu'un Distributeur de votre ligne descendante développe son propre réseau et réussit sa qualification de Chef de groupe, il devient un Chef de groupe détaché. S'il n'y a aucun autre Chef de groupe entre vous et ces Chefs de groupe détachés, quel que soit le nombre de niveaux vous séparant, ils seront considérés comme votre première génération de Chefs de groupe détachés (Chefs de groupe de Niveau 1 ou de Génération 1).

Amplificateur de Volume

Recevez le Bonus Chef de groupe Extra (BCGE) PLUS un Bonus de Double Génération 1 (BDG1).

BONUS CHEF DE GROUPE EXTRA (BCGE)	
VOS PVG MINIMUM	BONUS
3.000	5% de commissions sur vos PVG
+	
BONUS DE DOUBLE G1 (BDG1)	
VOS PVG MINIMUM	BONUS
3.000	10% de commissions sur le volume de ventes de votre Niveau 1

Pour pouvoir profiter de l'Amplificateur de Volume, vous devez avoir 3.000 PVG au moins. Si votre volume se situe entre 2.000 et 2.999, vous toucherez un Bonus Chef de groupe détaché de 2,5%, mais vous ne bénéficierez pas du BCGE ni du Bonus de Double G1.

Amplificateur de Profondeur

Recevez le Bonus Chef de groupe détaché.

Touchez jusqu'à 5% de commissions sur les PVG de vos Chefs de groupe détachés, ce jusqu'à six générations (G1-G6) en profondeur dans votre organisation.

TITRES

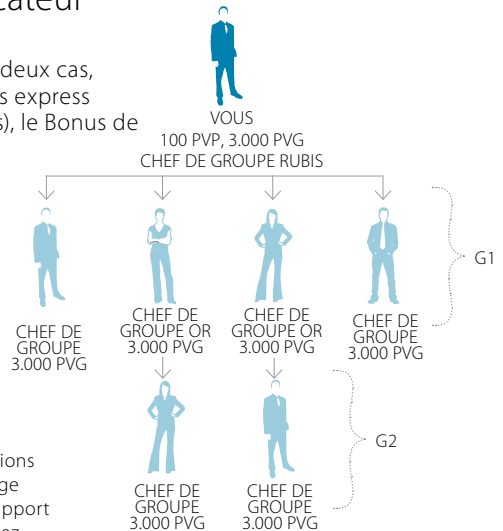
	Or	Lapis	Rubis	Émeraude	Diamant	Diamant bleu
Nombre de Chefs de groupe détachés de première génération						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

Exemple de gains grâce à l'Amplificateur de Richesse

Dans les exemples suivants, vous percevez, dans les deux cas, des bénéfices sur la vente au détail, des commissions express (commissions pour la vente des kits produits express), le Bonus de Niveau 1 et le BCG, ainsi que les gains découlant de l'Amplificateur de Volume ou de l'Amplificateur de Profondeur.

AMPLIFICATEUR DE VOLUME		OU	AMPLIFICATEUR DE PROFONDEUR	
BCGE de 5%	\$150		G1 de 5%	\$600
BDG1 de 10%	\$1200		G2 de 5%	\$300
Total	\$1350		Total	\$900

Pour convertir le volume des points liés à la vente en commissions dans la monnaie locale, la Société se base sur un taux de change ERM. Les ERM sont des taux de change « standard » fixés par rapport au dollar américain, qui est la monnaie principale de NSE. Prenez contact avec votre bureau Nu Skin local pour connaître le taux ERM actuellement utilisé pour votre marché.



CONDITIONS DE MAINTIEN DU TITRE DE CHEF DE GROUPE

Un Chef de groupe doit comptabiliser tous les mois 100 PVP et 2000 PVG minimum pour maintenir son titre et pour percevoir les bonus des Chefs de groupe. En tant que Chef de groupe, vous devez, pour toucher les commissions, avoir une commande ADR mensuelle de 50 PVP au moins après réduction, compris dans vos PVP mensuels.

La première fois que vous obtenez moins de 2000 PVG, un mois de grâce vous sera octroyé. Pendant son mois de grâce, un Chef de groupe perçoit le Bonus de Niveau 1, s'il comptabilise 100 PVP dont une ADR de 50 PVP minimum après réduction, ainsi que les commissions express et les bénéfices sur la vente au détail, mais il ne perçoit pas les bonus des Chefs de groupe. Chaque Chef de groupe peut s'octroyer un Mois de Grâce dans le courant d'une période de 12 mois. Par exemple, si un Chef de groupe prend un Mois de Grâce au mois de mai, il ne pourra plus s'octroyer de mois de grâce avant le mois de mai de l'année suivante.

Les Chefs de groupe qui ne remplissent pas les conditions de maintien et qui ont déjà utilisé leur mois de grâce porteront le titre de Chefs de groupe conditionnels. Les Chefs de groupe conditionnels sont considérés en tant que Chefs de groupe pour des raisons de généalogie : ils comptent toujours comme Chefs de groupe détachés pour leur ligne ascendante, leurs PVG ne comptent pas dans les PVG de leur ligne ascendante et leurs propres Chefs de groupe détachés ne sont pas attribués au Chef de groupe de ligne ascendante.

Le statut de Chef de groupe conditionnel n'est octroyé qu'une seule fois par titre différent. Un Chef de groupe conditionnel garde ses Chefs de groupe détachés et compte toujours comme Chef de groupe détaché pour sa ligne ascendante. Les PVG d'un Chef de Groupe conditionnel ne sont pas compris dans les PVG de sa ligne ascendante. Un Chef de groupe conditionnel peut percevoir le Bonus de Niveau 1 de 5%, jusqu'à trois (3) mois consécutifs, ainsi que les commissions express et les bénéfices sur la vente au détail, mais il ne percevra pas les bonus des Chefs de groupe. Si à un moment quelconque pendant ces trois mois, le Chef de groupe conditionnel remplit les conditions de maintien de son titre de Chef de groupe, il retrouvera immédiatement son titre de Chef de groupe et sera payé en tant que tel le même mois.

Si un Chef de groupe conditionnel redevient Chef de groupe, faillit ensuite de nouveau à maintenir son titre de Chef de groupe et a déjà utilisé son mois de grâce, il sera dégradé au titre de Distributeur (un « Chef de groupe dégradé »).

Les personnes qui sont rétrogradées du statut de Chef de groupe au statut de Distributeur et qui se qualifient de nouveau comme Chef de groupe ultérieurement doivent attendre 12 mois après la fin du dernier cycle de Chef de groupe conditionnel avant de pouvoir le réutiliser. Si un Chef de groupe déchu utilise le programme de requalification de Chef de groupe (voir Requalification de Chef de groupe pour de plus amples détails) pour conserver son titre précédent, il ne peut pas réutiliser son statut de Chef de groupe conditionnel. Le programme de requalification de Chef de groupe est automatique. Si un Chef de groupe ou une personne ayant un titre supérieur qui a déjà eu recours au statut de Chef de groupe conditionnel souhaite l'utiliser de nouveau (après la période d'attente de 12 mois et en renonçant à la requalification de Chef de groupe), il doit le faire savoir par écrit à son Account Manager avant la fin de la période de requalification de Chef de groupe pour que sa requête puisse prendre effet. Cette option entraînerait la séparation des anciens Chefs de groupe détachés et en qualification de la première ligne ascendante à laquelle peut prétendre le requérant.

Le Programme de Requalification des Chefs de groupe : les Chefs de groupe dégradés devront repasser toutes les étapes de qualification pour regagner leur titre de Chef de groupe. Si un Chef de groupe dégradé redevient Chef de groupe dans les six mois après avoir été dégradé, il récupère ses Chefs de groupe détachés. La requalification d'un Chef de groupe n'est possible qu'une seule fois par titre différent.

COMPTE DE BUSINESS BUILDER DIAMANT BLEU



Les Chefs de groupe Diamant bleu ayant maintenu leur titre (12 Chefs de groupe de niveau 1 minimum) pendant deux mois consécutifs obtiendront automatiquement une position de Business Builder Diamant bleu (BBP).

Cette position intéressante de Business Builder se place sur votre Niveau 1 et permet de toucher des commissions supplémentaires sur les ventes réalisées par les nouveaux groupes de Chefs de groupe détachés. (Le BBP ne comptera pas comme Chef de groupe détaché de première génération afin que vous conserviez votre titre.) Le compte BBP ne peut pas accumuler de PVP ni de volume de ventes pour les bonus, à l'exception du Bonus Chef de groupe détaché. Le volume du compte BBP sera attribué au compte parent (votre compte de Chef de groupe Diamant bleu).

Lorsque de nouveaux Distributeurs s'inscrivent sous cette position de BBP et que vous les formez afin qu'ils deviennent des Chefs de groupe détachés, vous pouvez gagner jusqu'à 5% supplémentaires de Bonus Chef de groupe détaché sur vos nouvelles générations de Chefs de groupe.

Vous conservez votre BBP tant que vous remplissez les conditions pour maintenir votre titre de Diamant bleu. Si ces conditions ne sont pas remplies, la position de BBP sera retirée et les Chefs de groupe détachés sous cette position seront intégrés à la première génération pour le calcul des commissions.

Les PVG générés par les Distributeurs que vous parrainez via votre compte BBP sont ajoutés aux PVG liés à votre compte de Diamant bleu ordinaire. Ce total compte dans les exigences de Chef de groupe et dans le calcul des bonus.

Prenez contact avec votre Account Manager pour mieux comprendre comment gérer votre compte BBP lorsque vous devenez Chef de groupe Diamant bleu.



LE MEGA PERFORMANCE BONUS POOL DE LA REGION DES AMERIQUES, D'EUROPE ET DU PACIFIQUE SUD

En plus du Plan de Rétribution des Ventes, le Mega Performance Bonus Pool offre la possibilité pour les participants de gagner des parts du revenu commissionable total pour les marchés des Amériques, d'Europe et du Pacifique Sud. Cette prime ne faisant pas partie du Plan de Rétribution des Ventes, elle peut être modifiée ou annulée à tout moment par la Société, moyennant notification 30 jours au préalable.

Les Chefs de groupe en cours de qualification et les Chefs de groupe ont la possibilité de gagner des parts calculées sur les ventes commissionables du Canada, de l'Europe, d'Israël, de la Nouvelle Zélande, de la Russie, d'Afrique du Sud, du Pacifique Sud, d'Amérique latine et des Etats-Unis. Pour se qualifier, les participants doivent remplir les conditions mensuelles de volume de ventes pour leur titre et avoir souscrit une commande ADR personnelle de 50 PVP au moins après réduction afin de gagner des parts selon le schéma ci-dessous.



Les Distributeurs en mois de LDI (premier mois de qualification) ne peuvent pas gagner des parts pour participer à ce bonus.

PARTS MINIMUM POUR PARTICIPER

Les parts sont gagnées chaque mois selon les critères suivants

MIN. 4 PARTS POUR LES CHEFS DE GROUPE EN COURS DE QUALIFICATION	1 PART =	<ul style="list-style-type: none"> • 1 Distributeur du Circle Group achevant son Mois de LDI*
MIN. 6 PARTS POUR LES CHEFS DE GROUPE	1 PART =	<ul style="list-style-type: none"> • 1 Distributeur du Circle Group achevant son Mois de LDI* <p>OU</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 Distributeur du Circle Group achevant son mois de qualification Q1 ou Q2

* Les PVG des LDI doivent être personnels, ce qui signifie que leurs PVG doivent être indépendants des PVG de toute LDI de ligne descendante pour constituer une part de la ligne ascendante.

Remarques concernant le Mega Performance Bonus pool

Les LDI et Chefs de groupe en qualification doivent être originaires de l'un des pays mentionnés ci-dessus pour rapporter une part à leur ligne ascendante.

Un Distributeur en mois de LDI doit remplir les conditions de volume PVG indépendamment du volume généré par toute autre LDI de son Circle Group. Le volume continuera à compter pour toutes les lignes ascendantes conformément au tableau « Qui compte pour qui », mais les parts pour le Bonus seront attribuées en fonction du volume personnel. Selon la structure organisationnelle, une LDI peut rapporter une part à un Chef de groupe en qualification ainsi qu'à un Chef de groupe.

Les Distributeurs en mois de LDI et en mois de qualification pour devenir Chefs de groupe doivent remplir les conditions de volume requis pour rapporter une part à leur ligne ascendante. Les participants ne peuvent recevoir qu'une seule fois en 6 mois des parts pour une LDI de ligne descendante. Par exemple, si une ligne ascendante reçoit une part sur une LDI en novembre et que le Distributeur rate sa qualification mais soumet à nouveau sa LDI en mars, la ligne ascendante ne recevra rien au mois de mars.

La valeur des parts du bonus pool varie chaque mois en fonction du nombre de parts gagnées par les participants, du nombre de participants et des ventes commissionables dans les marchés participants. Le pourcentage total des ventes commissionables dans les marchés participants est ensuite divisé par le nombre de parts gagnées pour connaître la valeur d'une part. Les bénéfices des ventes sont divisés par le nombre de parts et les participants sont payés pour le nombre de parts gagnées.



GLOSSAIRE

Conditions du statut d'actif : Afin de vous qualifier pour quelque bonus que ce soit du Plan de Rétribution des Ventes, vous devez comptabiliser 100 PVP et cinq ventes au détail par mois. Les Chefs de groupe en qualification et autres titres plus élevés doivent également avoir souscrit une commande ADR mensuelle de 50 PVP au moins avant réduction (inclus dans leurs PVP) afin de satisfaire aux conditions du Plan de Rétribution des Ventes et de toucher des commissions.

Programme de fidélité ADR : Composez une commande de livraison automatique mensuelle incluant des produits NSE ou faites une donation mensuelle à Nourish the Children® et profitez des avantages liés à votre fidélité.

Chef de groupe détaché : Un Distributeur s'étant qualifié comme Chef de groupe et s'étant « détaché » de sa ligne ascendante. Le volume de ventes du nouveau Chef de groupe et de son Circle Group ne compte alors plus dans les PVG de la ligne ascendante. Lorsque cela arrive, le Chef de groupe de ligne ascendante peut se qualifier pour recevoir le Bonus Chef de groupe détaché sur les PVG du nouveau Chef de groupe détaché. Pour récupérer un Chef de groupe détaché, le Chef de groupe ascendant doit se qualifier à la date ou avant la date de montée de son Chef de groupe détaché.

BCGD : Le Bonus Chef de groupe détaché est un bonus qui rapporte jusqu'à 5% de bénéfices sur le volume de ventes d'un certain nombre de niveaux, ce dernier étant déterminé par le nombre de Chefs de groupe détachés de votre première génération (voir schéma de l'étape 3). Afin de recevoir un Bonus Chef de groupe détaché de 5%, un Chef de groupe doit avoir atteint au moins 3.000 PVG. Si les PVG se situent entre 2.000 et 2.999, le Bonus Chef de groupe détaché sera de 2,5% sur les PVG des Chefs de groupe détachés des Niveaux 1 à 6 ce mois-là.

Circle Group: Pour les Distributeurs qui ne sont pas Chefs de groupe, le Circle Group est composé de tous les Clients au détail, les Clients privilégiés et les Distributeurs de sa ligne descendante. Pour les Chefs de groupe, le Circle Group inclut tous les Clients au détail, les Clients privilégiés, les Distributeurs et les Chefs de groupe en qualification de sa ligne descendante.

Commissions : L'argent que vous touchez sur base de vos ventes de produits.

BDG1 : Le Bonus de Double Génération 1 est un bonus qui rapporte 10% de bénéfices sur le total des PVG des Chefs de groupe de première génération. Pour percevoir un Bonus de Double G1 de 10%, un Chef de groupe doit comptabiliser au moins 3.000 PVG. Ce bonus n'est payé que lorsque le calcul par l'Amplificateur de Volume est le calcul de l'Amplificateur de Richesse qui vous rapporte le plus.

CHEF DE GROUPE DÉGRADÉ : Un Chef de groupe qui n'a pas rempli les conditions de maintien du titre de Chef de groupe et qui va être dégradé au titre de Distributeur. C'est le cas généralement lorsque le titre de Chef de groupe conditionnel a déjà été utilisé une fois pour un même titre.

BCG : Le Bonus Chef de groupe se gagne sur la totalité de vos PVG mensuels. Ce bonus va de 9% à 15% selon le montant de vos PVG.

BCGE : Le Bonus Chef de groupe Extra rapporte 5% supplémentaires sur vos PVG. Pour percevoir ce Bonus Chef de groupe Extra de 5% supplémentaires, le Chef de groupe doit comptabiliser au moins 3.000 PVG (voir schéma de l'étape 3). Ce bonus n'est payé que lorsque le calcul par l'Amplificateur de Volume est le calcul de l'Amplificateur de Richesse qui vous rapporte le plus.

Requalification Chef de groupe : Le programme qui permet aux Chefs de groupe dégradés de repasser les étapes de qualification pour regagner leur statut de Chef de groupe. Si un ancien Chef de groupe repasse les étapes de qualification et redevient Chef de groupe dans les six mois de sa régression au statut de Distributeur, il récupère ses Chefs de groupe détachés. Un Distributeur peut se requalifier autant de fois qu'il le souhaite, mais il ne peut récupérer son organisation et ses Chefs de groupe détachés que durant les six premiers mois qui suivent sa régression au statut de Distributeur.

Commissions express : Les commissions express se gagnent en vendant les kits produits express approuvés par la Société aux nouveaux Clients et Distributeurs.

G1 : La Génération 1 renvoie à votre première génération de Chefs de groupe détachés.

PVG : Les Points Volume de Groupe représentent le total des PVP dans votre Circle Group, y compris les vôtres, pour un mois donné.

LDI : La Lettre d'Intention est une lettre déclarant l'intention du Distributeur de devenir Chef de groupe. Aux Etats-Unis et en Europe, il n'est plus obligatoire d'envoyer une lettre officielle. Un Distributeur se trouvera automatiquement en qualification lorsqu'il aura rempli les conditions du premier mois (le Mois de LDI). Pendant le premier mois de qualification pour le titre de Chef de groupe, on appelle souvent le Distributeur un « LDI ». Un LDI n'est pas la même chose qu'un Chef de groupe en qualification (Q1, Q2) bien que tous les deux soient en cours de qualification pour devenir Chef de groupe. Si un Distributeur a déjà été en qualification par le passé et souhaite passer à nouveau les étapes de qualification pour devenir Chef de groupe, il doit envoyer une LDI officielle à la Société.

Niveau 1 : inclut tous les Clients ou Distributeurs qui sont parrainés par un Distributeur, quel que soit leur titre.

Bonus de Niveau 1 : Un bonus de 5% basé sur les PVP mensuels de tous les Distributeurs et les Clients privilégiés parrainés personnellement. Le Bonus de Niveau 1 est payé aux Distributeurs qui remplissent les conditions pour rester actif.

Mega Performance Bonus Pool: Les Chefs de groupe en qualification et les Chefs de groupe peuvent gagner des parts du bénéfice sur les ventes commissionables de la région des Amériques, d'Europe et du Pacifique Sud grâce au Mega Performance Bonus Pool. Le Mega Performance Bonus Pool vise le volume des ventes commissionables mensuelles aux Etats-Unis, au Canada, en Europe, en Russie, en Israël, en Afrique du Sud et dans le Pacifique Sud.

Mois de grâce : Si un Chef de groupe ne remplit pas les conditions de maintien de son titre, il peut prendre un mois de grâce et maintenir son statut de Chef de groupe. Chaque Chef de groupe peut s'octroyer un mois de grâce dans le courant d'une période de 12 mois. Par exemple, si un Chef de groupe prend un mois de grâce au mois de mai, il ne pourra plus s'octroyer de mois de grâce avant le mois de mai de l'année suivante. Aucun bonus de Chef de groupe ne sera perçu pendant le mois de grâce. Un Chef de groupe peut gagner le Bonus de Niveau 1 pendant son mois de grâce s'il remplit les conditions minimum pour rester actif.

Client privilégié : Un Client privilégié n'est pas Distributeur, mais il peut acheter des produits à la Société à des prix réduits.

PVP : Les Points Volume Personnel sont la valeur en points mensuelle des produits et des services que vous achetez à la Société pour les revendre au détail ou pour votre usage personnel. Les PVP comprennent les points des achats que vos Clients au détail font directement à la Société.

CGC : Un Chef de groupe conditionnel est un Chef de groupe qui n'a pas rempli les conditions de maintien du titre de Chef de groupe et qui a déjà utilisé son mois de grâce. Un CGC garde ses Chefs de groupe détachés et compte toujours comme Chef de groupe détaché pour sa ligne ascendante. Les PVG d'un Chef de groupe conditionnel ne comptent pas dans les PVG de la ligne ascendante. Un Chef de groupe peut devenir Chef de groupe conditionnel pendant trois mois consécutifs. Si un CGC remplit les conditions de maintien du titre de Chef de groupe, il regagnera immédiatement son titre de Chef de groupe le mois même.

CHEF DE GROUPE EN QUALIFICATION : Un Chef de groupe en qualification (Q1, Q2) est un Distributeur qui a réussi son premier mois de qualification (Mois de LDI) et qui est en cours de qualification pour devenir un Distributeur Chef de groupe de NSE (voir schéma de

l'étape 2 pour les conditions mensuelles détaillées).

Client au détail : Un Client au détail n'est pas Distributeur, mais il peut acheter les produits à un Distributeur ou directement à la Société au prix au détail. Le volume découlant des produits achetés à la Société par les Clients au détail attribués à un Distributeur compte dans les PVG du Parrain.

Chef de groupe détaché roll-up : Un Chef de groupe détaché de votre niveau 1 à 6 qui dépend d'un nouveau Chef de groupe ascendant parce que son Chef de groupe ascendant ne remplit plus les conditions de maintien de son titre. Pour récupérer un Chef de groupe détaché, le Chef de groupe ascendant doit se qualifier à la date ou avant la date de montée de son Chef de groupe détaché.

PVG roll-up : Lorsqu'un Chef de groupe détaché de Niveau 1 (G1) régresse au statut de Distributeur, les PVG de celui-ci sont attribués à sa ligne ascendante. Les PVG provenant des Chefs de groupe dégradés sont appelés « PVG roll-up ». Cela ne s'applique qu'aux lignes ascendantes dont les Chefs de groupe détachés travaillent dans des marchés qui n'ont pas le programme des Chefs de groupe conditionnels. Les PVG des Chefs de groupe dégradés ne sont attribués à la ligne ascendante que le mois suivant, lorsqu'ils portent effectivement le titre de Distributeurs.

Parrain : Un Distributeur qui recrute personnellement un nouveau Distributeur ou Client privilégié pour l'inscrire sur son premier niveau.

Amplificateur de Richesse : Un bonus qui présente deux méthodes de paiement alternatives et vous rétribue automatiquement en calculant la méthode qui vous rapporte le plus : SOIT l'Amplificateur de Volume (comprenant le Bonus Chef de groupe Extra + le Bonus de Double G1) SOIT l'Amplificateur de Profondeur (comprenant le Bonus Chef de groupe détaché).

Remarques :

- Les commissions et les bonus exigent également la vente au détail à cinq personnes par mois au moins. Vous devez garder la preuve de ces ventes au détail pendant quatre ans au moins.
- La conformité aux exigences de la vente au détail est vérifiée au hasard par la Société.
- Chaque produit acheté par des personnes non distributrices ou des Clients via le Programme de fidélité ADR compte automatiquement dans les conditions de vente au détail.
- Aucune commission n'est perçue pour le recrutement. Le seul moyen de gagner des commissions est de vendre des produits.
- Toutes les commissions sont calculées mensuellement et payées aux alentours du 25 le mois suivant.



NU SKIN®
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

www.nuskin europe.com