

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.
- 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. Les commissions et les bonus exigent également, chaque mois, cinq ventes distinctes réalisées par la Société aux Clients ou Clients privilégiés sous votre ID de parrain, ou par vous à des Clients au détail (à condition que la vente au détail des Produits soit autorisée par la législation locale).
- 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.
- La seule obligation pour devenir Distributeur est de signer un Contrat distributeur en ligne. Vous n'êtes pas tenu d'acheter des Produits ou des Matériels pour devenir Distributeur.

ÉTAPE 1 – DÉMARRER

COMMENCEZ À CONSTRUIRE VOTRE RÉSEAU DE CLIENTS ET DISTRIBUTEURS

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® local pour de plus amples informations.

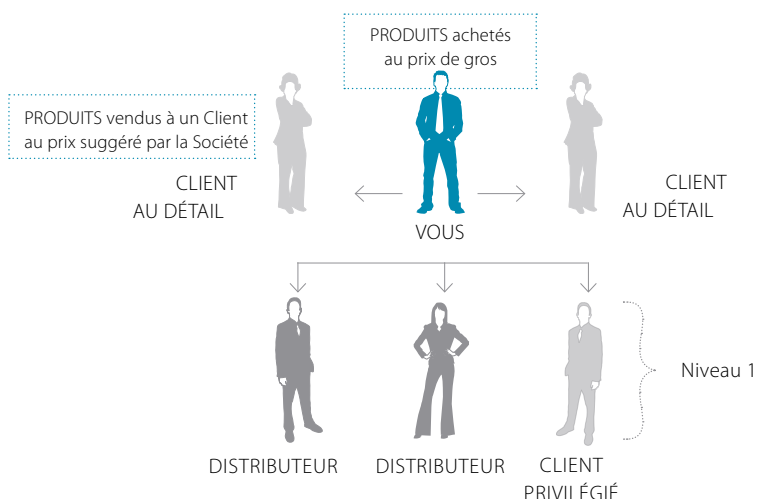
BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL ET COMMISSIONS

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 (veuillez noter que les Distributeurs ne sont pas autorisés à vendre les produits au détail dans certains pays – veuillez parcourir les Règles commerciales et administratives pour plus d'informations). 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.

De plus, en dirigeant les clients vers le site web www.nuskin.com, vous gagnerez une commission pour chaque achat qu'ils font sur celui-ci. La commission atteindra jusqu'à 30 % du prix de vente de toutes les commandes au détail passées directement auprès de la Société (la Société se réserve des Frais de Traitement commandes au Détail).

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 privilégiés et vous-même compte pour votre qualification. Pour avoir droit au Bonus de Niveau 1, vous devez comptabiliser 100 PVP minimum et au moins 5 ventes distinctes par mois.



* La VCC est égale au prix de gros d'un produit ou service, moins toute réduction (ce qui peut inclure les taxes, les commissions express, les réductions ADR ou web). Le Bonus de niveau 1 n'est pas payé sur la VCC des Distributeurs roll-up ou des Clients privilégiés de votre niveau 1.

TERMES IMPORTANTS À COMPRENDRE

PVP : Les Points Volume Personnel constituent la valeur mensuelle en points des produits et des services que vous et vos clients au détail achetez à la Société.

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

VVC : La valeur des ventes commissionnables est la valeur utilisée pour calculer les commissions mensuelles.*

* La VCC est égale au prix de gros d'un produit ou service, moins toute réduction (ce qui peut inclure les taxes, les commissions express, les réductions ADR ou web). Le Bonus de niveau 1 n'est pas payé sur la VVC des Distributeurs roll-up ou des Clients privilégiés de votre niveau 1.

KITS PRODUITS EXPRESS – MAXIMISEZ VOS BÉNÉFICES

Gagnez des Commissions express (commissions pour la vente des Kits produits express) en développant votre activité. Lorsque vos Distributeurs et vos clients au détail choisissent d'acheter 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 un conditionnement 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.

** Le contenu, le prix, la VVC, les PVP et les Commissions express (commissions pour la vente des Kits produits express) peuvent varier selon le pays. Contactez votre bureau Nu Skin 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 :

- Une marge (bénéfices ventes au détail) sur les ventes réalisées auprès des clients.
- Une commission jusqu'à 30 % du prix de vente de toutes les commandes au détail passées directement auprès de la Société.
- Le Bonus Niveau 1 de 5 % sur base de la VVC mensuelle de tous les Distributeurs et Clients privilégiés parrainés personnellement.
- Commissions express (Commissions reçues suite à la vente de Kits produits express).

Voyez l'exemple ci-dessous :

250 €	Prix du Kit produits
200 PVP	
150 VVC	
50 €	Commission express

ÉTAPE 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*

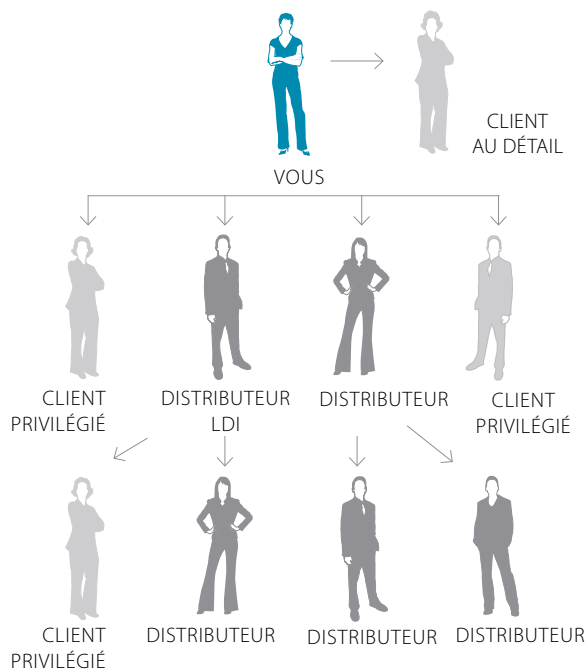
Générer 100 PVP et 1000 PVG minimum

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.



*La première fois qu'un Distributeur atteint 1000 Points Volume de Groupe (PVG), il doit se rendre sur V&G Navigator. Il peut y déclarer son intention de devenir LDI. 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 votre qualification en tant que Chef de groupe, vous pouvez gagner :

- Une marge (bénéfices vente au détail) sur les ventes effectuées auprès de vos clients.
- Une commission jusqu'à 30 % du prix de vente de toutes les commandes au détail passées directement auprès de la Société.
- Un bonus de niveau 1 de 5 % sur base de la VVC de tous les Distributeurs et Clients privilégiés parrainés personnellement.
- Commissions express (Commission sur la vente de Kits produits express).

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 qualification en tant que Chef de groupe

PLUS

- Un Bonus Chef de groupe (BCG) mensuel sur la totalité de la VVC* de votre circle group.
- L'opportunité de participer à l'Executive Duplication Bonus EMEA (voir le livret séparé dans le Business Portfolio pour plus d'informations).

* La VVC est égale au prix de gros d'un produit ou d'un service, moins toute réduction (ce qui peut inclure les taxes, les Commissions express, les réductions ADR ou web).

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%

ÉTAPE 3 – L'AMPLIFICATEUR DE RICHESSE RÉVOLUTIONNAIRE DE NU SKIN ENTERPRISES

UN MAXIMUM DE BÉNÉFICES 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 innovant 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 la WVC de votre Circle Group
+	
BONUS DE DOUBLE G1 (BDG1)	
VOS PVG MINIMUM	BONUS
3.000	10% de commissions sur la WVC de votre Génération 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 la VVC de vos Chefs de groupe détachés, ce jusqu'à six générations (G1-G6) en profondeur dans votre organisation.

TITRES

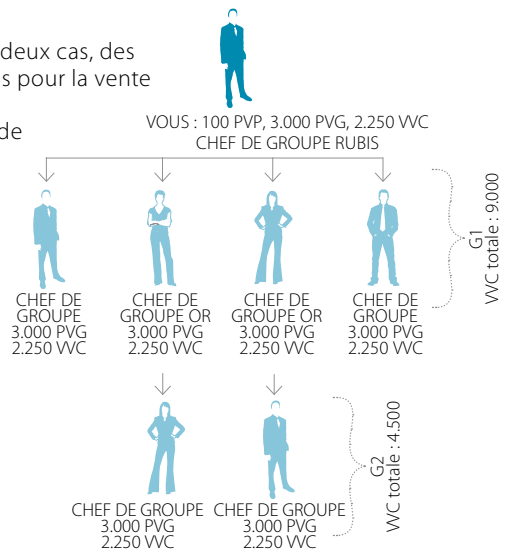
	Or	Lapis	Rubis	Émeraude	Diamant	Diamant bleu
Nombre de Chefs de groupe détachés de première génération						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

Exemple de gains grâce à l'Amplificateur de Richesse

Dans les exemples suivants, vous percevez, dans les deux cas, des commissions, 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%	112,50 €	G1 de 5%
BDG1 de 10%	900 €	G2 de 5%
Total	1012,50 €	Total

AMPLIFICATEUR DE VOLUME	OU	AMPLIFICATEUR DE PROFONDEUR
BCGE de 5%	112,50 €	G1 de 5%
BDG1 de 10%	900 €	G2 de 5%
Total	1012,50 €	Total



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.

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, ainsi que les Commissions express (Commission sur la vente de Kits produit express), les bénéfices sur la vente au détail et les commissions pour les ventes faites par la Société sous votre ID de Parrain, 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 sur la durée de votre statut de Chef de groupe*. 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, les bénéfices sur la vente au détail et les commissions pour les ventes faites par la Société sous votre ID de Parrain, 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 rétrogradé »).

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.

Le Programme de Requalification des Chefs de groupe : les Chefs de groupe rétrogradés devront repasser toutes les étapes de qualification pour regagner leur titre de Chef de groupe. Si un Chef de groupe rétrogradé redevient Chef de groupe dans les six mois après avoir été rétrogradé, il récupère ses Chefs de groupe détachés. La requalification d'un Chef de groupe n'est possible qu'une seule fois sur la durée de son statut de Chef de groupe.*

*De Chef de groupe à Diamant bleu.

COMPTE DE BUSINESS BUILDER DIAMANT BLEU



Les Chefs de groupe Diamant bleu ayant maintenu leur titre de Diamant bleu (12 Chefs de groupe de première ligne (G1) 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 le volume des 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 pour le maintien, ni accumuler la Valeur des ventes commissionnables (VVC) pour le niveau 1 ou d'autres 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 Points volume de groupe générés par les Distributeurs que vous parrainez via votre compte BBP seront combinés aux PVG de votre compte de Diamant bleu qui lui est associé dans le but de remplir les conditions de maintien du statut de Chef de groupe. La Valeur des ventes commissionnables de groupe peut aussi être combinée entre le compte BBP et votre compte Diamant bleu associé pour déterminer les Bonus Chef de groupe.

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



GLOSSAIRE

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).

BCG : Le Bonus Chef de groupe se gagne sur la totalité de votre VVC mensuelle. Ce bonus va de 9% à 15% selon le total de vos PVG. Les pourcentages sont payés sur base de la VVC totale de votre Circle Group.

BCGD : Le Bonus Chef de groupe détaché est un bonus qui rapporte jusqu'à 5% de bénéfices sur la valeur des ventes commissionnables (VVC) de chaque niveau de génération sur base du nombre total 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 la VVC des Chefs de groupe détachés des Générations 1 à 6 ce mois-là.

BCGE : Le Bonus Chef de groupe Extra rapporte 5% supplémentaires sur la VVC de votre Circle Group. 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 qui vous rapporte le plus parmi les deux options.

BDG1 : Le Bonus de Double Génération 1 est un bonus qui rapporte 10% de bénéfices sur le total de la VVC 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 qui vous rapporte le plus parmi les deux options.

Bonus de Niveau 1 : Un bonus de 5% basé sur la VVC mensuelle de tous les comptes parrainés personnellement. Le Bonus de Niveau 1 est payé aux Distributeurs qui remplissent les conditions pour rester actif.

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 maximum. 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 rétrogradé : Un Chef de groupe qui n'a pas rempli les conditions de maintien du titre de Chef de groupe et qui va être rétrogradé au titre de Distributeur. C'est le cas généralement lorsque le titre de Chef de groupe conditionnel a déjà été utilisé une fois sur la durée de leur statut de Chef de groupe.

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 la Valeur des Ventes Commissionnables (VVC) 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.

Chef de groupe détaché roll-up : Un Chef de groupe détaché de votre génération 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.

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).

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.

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 PVP du Parrain.

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

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

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

Conditions du statut d'actif : Afin de vous qualifier pour un bonus du Plan de Rétribution des Ventes, vous devez comptabiliser 100 PVP et cinq ventes distinctes par mois.

FTD : Les Frais de Traitement commandes au Détail sont des frais s'élevant à 15 % de la marge brute au détail, retenus par la Société en tant que frais pour toutes les commandes au détail passées directement par le biais de la Société.

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

LDI: La Lettre d'Intention est une lettre déclarant l'intention du Distributeur de devenir Chef de groupe. Le Distributeur doit se rendre sur V&G Navigator. Il pourra y envoyer son intention de commencer sa qualification pour devenir Chef de groupe une fois qu'il aura rempli les critères du Mois 1 (aussi appelé Mois 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.

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.

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

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

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.

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

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 rétrogradés 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 rétrogradés ne sont attribués à la ligne ascendante que le mois suivant, lorsqu'ils portent effectivement le titre de Distributeurs.

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 sont aussi les points des achats que vos Clients au détail font directement à la Société.

Requalification Chef de groupe : Le programme qui permet aux Chefs de groupe rétrogradés 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.

VVC : Valeur des Ventes Commissionnables : La valeur monétaire mensuelle des produits et services commissionnables achetés à la Société d'après laquelle les bonus et commissions du Plan de rétribution des ventes seront calculés. La VVC est égale au prix de gros d'un produit ou d'un service, moins toute réduction (ce qui peut inclure les taxes, les Commissions express, les réductions ADR ou web). Les critères de qualification se baseront sur les PVP et les PVG.

Remarques :

- Pour se qualifier pour un bonus, il faut effectuer des ventes distinctes 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 critères 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 chaque mois dans les critères 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.com

