

VELOCITY

BY NUSKIN®

PLAN DE RÉTRIBUTION DES VENTES

TABLE DES MATIÈRES

1. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE VELOCITY

- 1.1 INTRODUCTION
- 1.2 PARTICIPATION À VELOCITY
- 1.3 CLIENTS NON PARTICIPANTS
- 1.4 BONUS

2. BONUS VELOCITY

- 2.1 SHARING BONUS ET BÉNÉFICE DE VENTE AU DÉTAIL
- 2.2 BUILDING BONUS
- 2.3 LEADING BONUS (MENSUEL)

3. STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE

- 3.1 QUALIFICATION EN TANT QUE BRAND REPRESENTATIVE
- 3.2 STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE
- 3.3 FLEX BLOCKS
- 3.4 RESTART

4. CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES

- 4.1 BONUS
- 4.2 RÉSILIATION DE COMPTES BRAND AFFILIATE
- 4.3 AUTRES DOCUMENTS ET TRADUCTIONS
- 4.4 EXCEPTIONS
- 4.5 TERMINOLOGIE
- 4.6 DROIT DE MODIFICATION
- 4.7 CONFORMITÉ

GLOSSAIRE

ADDENDUM A – INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES RELATIVES À LA QUALIFICATION

ADDENDUM B – AJUSTEMENTS ET RÉCUPÉRATION DES BONUS

ADDENDUM C – RESTART

ADDENDUM D – POSTES DE BUSINESS BUILDER

1. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE VELOCITY

1.1 INTRODUCTION

Velocity de Nu Skin® (« Velocity »), a été conçu dans le but de vous récompenser lorsque vous :

partagez nos produits en présentant Nu Skin à de nouveaux clients ;

établissez et gérez votre Groupe de clients ; et

guidez d'autres Brand Representatives pour établir et gérer leurs propres Groupes de clients.

Ce Plan de rétribution des ventes (le « Plan ») décrit les conditions générales de la rémunération des ventes dont vous bénéficiez par le biais de Velocity. Nous vous invitons à lire ce Plan avec attention et à consulter le Glossaire pour trouver les définitions des termes en majuscules.

1.2 PARTICIPATION À VELOCITY

Il existe cinq niveaux de participation à Velocity :

Les **Brand Affiliates** peuvent (1) acheter des Produits au Prix membre pour leur consommation personnelle ou la revente, et (2) inscrire des clients sur notre site qui achètent des Produits directement auprès de Nu Skin.

Les **Brand Representatives en qualification** sont les Brand Affiliates qui ont choisi de se qualifier en tant que Brand Representative et qui sont en train de constituer un Groupe de clients, en respectant les conditions de qualification pour devenir Brand Representative.

Les **Brand Representatives** sont les Brand Affiliates qui ont obtenu leur qualification et n'ont pas perdu leur statut de Brand Representative.

Les **Brand Partners** sont les Brand Representatives qui ont formé et mènent un ou plusieurs autres Brand Representatives.

Les **Brand Directors** sont les Brand Representatives qui ont formé et mènent quatre Brand Representatives ou plus, et une ou plusieurs Leadership Teams.

Vous pouvez choisir de commencer la Qualification pour devenir Brand Representative lorsque vous rejoignez Nu Skin en tant que Brand Affiliate, ou à tout moment par la suite.

1.3 CLIENTS NON PARTICIPANTS

Il existe trois types de clients qui peuvent acheter des Produits, mais sans participer à Velocity :

Les **clients non-inscrits** achètent des Produits directement auprès d'un Brand Affiliate au prix proposé par le Brand Affiliate (pour la France et l'Italie, voir la remarque 1 en p. 18). Les clients non-inscrits ne participent pas à Velocity et ne peuvent pas revendre les Produits ni inscrire d'autres Clients inscrits.

Les **Clients au détail** s'inscrivent auprès de Nu Skin en tant que Clients au détail afin d'acheter des Produits directement auprès de Nu Skin au prix au détail publié, sous réserve de toute remise susceptible d'être proposée ou mise en place par Nu Skin. Les Clients au détail ne participent pas à Velocity et ne peuvent pas revendre les Produits ni inscrire d'autres Clients inscrits.

Les **Membres** s'inscrivent auprès de Nu Skin en tant que Membres afin d'acheter des produits auprès de Nu Skin au Prix membre. Les Membres ne participent pas à Velocity et ne peuvent pas revendre les Produits ni inscrire d'autres Clients inscrits.

1.4 BONUS

Vous pouvez bénéficier des Bonus suivants selon votre niveau de participation :

	Brand Affiliates	Brand Representatives en qualification	Brand Representatives	Brand Partners et Brand Directors
Sharing Bonus et Bénéfice de vente au détail	✓	✓	✓	✓
Building Bonus			✓	✓
Leading Bonus				✓

2. BONUS VELOCITY

2.1 SHARING BONUS ET BÉNÉFICE DE VENTE AU DÉTAIL

A. Description du Sharing Bonus

« Le Sharing Bonus vous récompense pour les achats de Produits de vos Clients personnellement inscrits, si vous satisfaites à la Condition de volume pour le Sharing Bonus*, pour les achats de Produits de vos Brand Affiliates personnellement inscrits, et pour vos achats de Produits personnels si vous êtes Brand Representative. »

B. Calcul du Sharing Bonus

« Le Sharing Bonus est une somme d'argent définie pour chaque Produit. Vous pouvez obtenir plus d'informations sur le montant du Sharing Bonus, le prix et d'autres informations ayant trait à la rémunération des ventes de chaque Produit en vous connectant sur le site Internet de votre marché. »

REMARQUE IMPORTANTE - SHARING BONUS. VOUS NE POUVEZ PAS PRÉTENDRE À UN SHARING BONUS POUR LES MOTIFS SUIVANTS :

- Achats réalisés par des Brand Representatives.
- Vos propres achats de Produits, y compris les achats destinés à la revente aux clients non-inscrits (pour la France et l'Italie, voir la remarque 1 en p. 18), sauf si vous êtes un Brand Representative satisfaisant la Condition de Volume requis pour le Sharing Bonus.
- Les achats de vos Clients inscrits qui ne sont pas des Clients personnellement inscrits ou des Brand Affiliates personnellement inscrits (c.-à-d. un Client inscrit devenu votre Client inscrit en raison de l'inactivité du Brand Affiliate qui a réalisé l'inscription).
- Les achats de Produits par des Brand Affiliates personnellement inscrits, sauf si vous remplissez la Condition de Volume pour le Sharing Bonus*.

REMARQUE IMPORTANTE - REMISES : les prix des Produits et les Sharing Bonus sont susceptibles de faire l'objet de remises promotionnelles et peuvent être réduits d'un pourcentage identique, sauf mention contraire indiquée par le marché.

REMARQUE IMPORTANTE - CONDITION DE VOLUME POUR LE SHARING BONUS* : vous devez obtenir au moins 50 points de Volume de ventes de Clients personnellement inscrits pendant pour le mois en cours afin de gagner et de recevoir un Sharing Bonus sur les achats de Produits réalisés par vos Brand Affiliates personnellement inscrits (et sur vos achats de Produits personnels si vous êtes Brand Representative).

C. Description du Bénéfice de vente au détail

Le Bénéfice de vente au détail vous rémunère pour les achats de Produits par vos Clients au détail.

D. Calcul du Bénéfice de vente au détail

Il s'agit de la différence entre (1) le prix au détail payé par votre Client au détail après toute remise (hors frais d'envoi et taxes) lorsqu'il achète des Produits directement auprès de Nu Skin et (2) le Prix membre.

- Vous bénéficiez du Bénéfice de vente au détail sur les achats réalisés par l'ensemble de vos Clients au détail, même s'ils ne sont pas des Clients personnellement inscrits.

E. Paiement

Le Sharing Bonus et le Bénéfice de vente au détail sont généralement enregistrés dans votre Compte Velocity (disponible dans votre outil « Volumes et généalogie ») sous un jour ouvrable suivant l'achat de Produits.

Le Sharing Bonus sur les achats de produits effectués par vos Clients personnellement inscrits et le Bénéfice de vente au détail seront obtenus quotidiennement et versés sur une base hebdomadaire, sauf si vous demandez expressément à ce que le Sharing Bonus sur les achats de produits par vos Clients personnellement inscrits et le Bénéfice de vente au détail vous soient payés sur une base mensuelle, auquel cas ils seront versés chaque mois.

Pour renoncer aux paiements de bonus sur une base hebdomadaire et recevoir le paiement mensuellement, connectez-vous à Volumes et généalogie et modifiez vos préférences dans l'onglet Commissions. Le Sharing Bonus pour les achats de Produits réalisés par vos Brand Affiliates personnellement inscrits (et pour vos achats de Produits personnels si vous êtes Brand Representative) sera gagné et payé mensuellement, si, et seulement si, la Condition de volume pour le Sharing Bonus est satisfaite pour le mois en cours.*

F. Éligibilité

Afin d'être éligible au versement d'un Sharing Bonus et d'un Bénéfice de vente au détail, vous devez être Brand Affiliate. Pour être éligible au versement d'un Sharing Bonus pour les achats de Produits réalisés par des Brand Affiliates personnellement inscrits (et pour vos achats de Produits personnels si vous êtes Brand Representative) pour le mois en cours, vous devrez obtenir au moins 50 points de Volume de ventes provenant de Clients personnellement inscrits. Nu Skin remettra et paiera ces Sharing Bonus impayés à la fin du mois en cours, uniquement si la Condition de volume pour le Sharing Bonus a été satisfaite pour le mois en cours.*

2.2 BUILDING BONUS

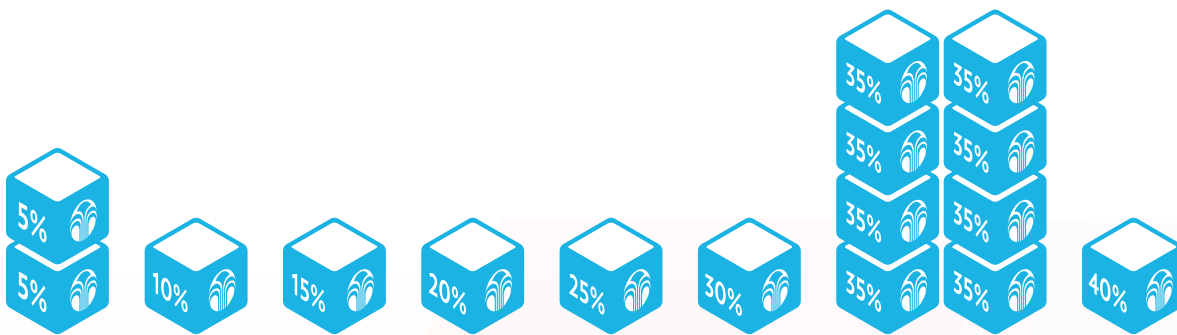
A. Description

En tant que Brand Representative, outre le Sharing Bonus et le Bénéfice de vente au détail, vous pouvez également gagner un Building Bonus. Le Building Bonus vous rémunère pour l'établissement de votre Groupe de clients, les services que vous leur proposez ainsi que l'assistance apportée aux Brand Affiliates et Brand Representatives en qualification dans la promotion des Produits auprès de leurs clients.

BUILDING BLOCKS : un Building Block représente 500 points de Volume de ventes issues de votre Groupe de clients. Le nombre de Building Blocks que vous obtenez détermine le pourcentage utilisé pour calculer votre Building Bonus. Le nombre de Building Blocks est réinitialisé à la fin de chaque mois. Ainsi, au début d'un nouveau mois, vos 500 premiers points de Volume de ventes constituent votre premier Building Block de ce mois. Si vous avez un Building Block incomplet à la fin du mois, celui-ci ne sera pas reporté au mois suivant.

B. Calcul du Building Bonus

Le Building Bonus est un pourcentage de la Valeur des Ventes Commissionnables, relatif aux achats de produits de votre Groupe de clients. Il débute à 5 % sur votre premier Building Block et évolue jusqu'à 40 % sur votre 16e Building Block et au-delà, comme illustré dans le schéma suivant.



Le Building Bonus de chaque Building Block se calcule en multipliant :

- i. la Valeur des Ventes Commissionnables totale du Building Block par
- ii. le pourcentage du Building Bonus spécifique pour ce Building Block.

*Pour la France : voir remarque 1 en p. 18.

REMARQUE IMPORTANTE - POURCENTAGE DU BUILDING BONUS :

Le pourcentage du Building Bonus pour un Building Block spécifique est limité à ce Building Block spécifique et n'est pas appliqué aux précédents Building Blocks. Vous obtenez par exemple 5 % sur la Valeur des Ventes Commissionnables pour vos deux premiers Building Blocks et 10 % sur la Valeur des Ventes Commissionnables pour votre troisième Building Block (mais vous n'obtenez pas 10 % sur vos deux premiers Building Blocks) en un mois.

EXEMPLE : en supposant que la Valeur des Ventes Commissionnables pour chaque Building Block est de 500 €, le Building Bonus pour votre premier Building Block serait de 25 € et le Building Bonus pour votre 8e Building Block serait de 175 €.

Si les Flex Blocks sont utilisés afin de maintenir votre statut de Brand Representative, vous serez éligible uniquement à un Building Bonus pour les Building Blocks complets, et aucun bonus n'est payé pour les Flex Blocks. Voir la Section 3.3.

C. Rémunération

Votre Building Bonus sera généralement enregistré sur votre compte Velocity sous un jour ouvrable suivant la fin de la période hebdomadaire et sera payé chaque semaine, sauf si vous demandez expressément à ce que le Building Bonus vous soit payé sur une base mensuelle, auquel cas il sera versé chaque mois. Pour renoncer aux paiements de bonus sur une base hebdomadaire et recevoir le paiement mensuellement, connectez-vous à Volumes et généalogie et modifiez vos préférences dans l'onglet Commissions.

D. Éligibilité

Afin d'être éligible à l'obtention d'un Building Bonus, vous devez être un Brand Representative. Si vous perdez votre statut de Brand Representative, vous ne serez pas éligible à l'obtention d'un Building Bonus, avec effet le mois suivant. Voir la Section 3.2 pour plus d'informations.

REMARQUE IMPORTANTE - BUILDING BLOCKS INCOMPLETS : si vous avez complété 4 Building Blocks ou plus à la fin du mois, vous recevrez un Building Bonus pour toute Valeur des Ventes Commissionnables résultant d'un Building Block incomplet, avec le même pourcentage de Building Bonus applicable au dernier Building Block complété.

EXEMPLE : si vous avez complété 6 blocks et une partie de votre 7e block pour un mois donné, vous recevrez un Building Bonus de 25 % sur la Valeur des Ventes Commissionnables pour votre 7e Building Block.

2.3 LEADING BONUS (MENSUEL)

A. Description

Lorsque vous devenez Brand Partner ou Brand Director, en plus de recevoir le Sharing Bonus, le Building Bonus et le Bénéfice de vente au détail, vous recevez également un Leading Bonus pour votre activité de formation et de direction d'autres Brand Representatives. Cette activité comprend le fait d'aider vos Brand Affiliates à se qualifier en tant que nouveaux Brand Representatives, et d'encourager, diriger et former les Brand Representatives dont vous êtes directement responsable dans votre Équipe (désignés comme vos Brand Representatives de niveau 1 [G1]).

Votre rôle évolue à mesure que vos Brand Representatives de niveau 1 (G1) deviennent des Brand Partners et des Brand Directors. En plus de former d'autres Brand Representatives, vous dirigez une Équipe comprenant des Brand Representatives d'autres Générations (par ex. G2, G3, etc.) qui travaillent afin de développer leurs propres Groupes de clients et d'augmenter leurs ventes de Produits. Le Leading Bonus est conçu pour optimiser le Bonus qui vous est octroyé sur la base de l'évolution de la composition de votre Équipe ainsi que de vos objectifs de développement et de direction.

ÉQUIPE : votre Équipe se compose de l'ensemble des Générations pour lesquelles vous êtes éligible au paiement d'un Leading Bonus. Votre Titre détermine le nombre de Générations de Brand Representatives et leurs Groupes de clients dans votre Équipe, tel qu'illustré dans le tableau d'Établissement de Titre Velocity. Votre Équipe ne comprend pas votre Groupe de clients.

Votre Titre et votre Équipe dépendent de votre performance. Lorsque vous démontrez votre capacité à faire évoluer les Brand Representatives, et que vous les aidez à établir leurs Groupes de clients et à renforcer leurs ventes par le biais de leurs Équipes, votre Équipe se développe et inclut d'autres Générations de Brand Representatives.

BRAND REPRESENTATIVES NIVEAU 1 (G1) : chaque Brand Representative dont vous êtes directement responsable et constituant le premier Brand Representative en dessous de votre position dans votre Équipe est votre Brand Representative de niveau 1 (G1).

LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME : le Leadership Team Sales Volume est la somme des points volume de groupe de clients de votre G1-G6 pour un Brand Representative G1 donné.

Votre Titre et le nombre de Générations de Brand Representatives qui compose votre Équipe est fonction du nombre de vos Brand Representatives de niveau 1 (G1) et Leadership Teams, tel qu'indiqué dans le tableau d'Établissement de Titre Velocity :

ÉTABLISSEMENT DE TITRE VELOCITY					
TITRE		NOMBRE REQUIS DE BRAND REPRESENTATIVES DE NIVEAU 1 (G1)	CONDITIONS RELATIVES AU VOLUME DE VENTES DU LEADERSHIP TEAM	NOMBRE DE GÉNÉRATIONS DE VOTRE ÉQUIPE	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	S.O.	S.O.	
	BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	S.O.	1
		LAPIS PARTNER	2	S.O.	2
		RUBY PARTNER	4	S.O.	3*
	BRAND DIRECTORS	EMERALD DIRECTOR	4	1 AVEC ≥ 10 000	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 AVEC ≥ 10 000 1 AVEC ≥ 20 000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 AVEC ≥ 10 000 1 AVEC ≥ 20 000 1 AVEC ≥ 30 000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 AVEC ≥ 10 000 1 AVEC ≥ 20 000 1 AVEC ≥ 30 000 1 AVEC ≥ 40 000	6*

* Afin d'être éligible au paiement des Générations 3 à 6, vous ne devez être impliqué dans aucune Activité de développement commercial pour une autre Société de vente directe.

** Les Blue Diamond Directors et les Presidential Directors se qualifient respectivement pour un Poste de Business Builder et un poste de Business Builder Presidential Director. Vos conditions de Leadership Team peuvent être remplies par les Leadership Teams sur vos postes de Business Builder et de Business Builder Presidential Director. Veuillez consulter l'annexe D pour plus d'informations. Veuillez contacter votre marché local pour plus d'informations concernant la reconnaissance et les conditions de voyage, susceptibles de différer des conditions du présent Plan.

B. Calcul du Leading Bonus

Afin d'encourager les Brand Partners et les Brand Directors à poursuivre l'établissement et le maintien des ventes de Produits au sein de leurs propres Groupes de clients, la méthode de calcul du Leading Bonus est basée sur le nombre de Building Blocks que vous avez complété dans votre propre Groupe de clients au cours du mois.

- i. Obtention de six Building Blocks ou plus : lorsque vous complétez six Building Blocks ou plus dans votre Groupe de clients en un mois, vous êtes payé selon le calcul suivant de Leading Bonus le plus élevé :
 - Développement de Brand Representatives de niveau 1 (G1)
10 % de la Valeur des Ventes Commissionnables des achats de Produits par les Groupes de clients de l'ensemble de vos Brand Representatives de niveau 1 (G1).
 - Direction d'une Équipe
5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables des achats de Produits par les Groupes de clients de l'ensemble des Brand Representatives de votre Équipe.
- ii. Obtention de quatre ou cinq Building Blocks : si vous avez complété quatre ou cinq Building Blocks en un mois, vous êtes payé 2,5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables des achats de Produits par les Groupes de clients de l'ensemble des Brand Representatives de votre Équipe.

LEADING BONUS	
<i>earn</i>	SI VOUS COMPLÉTEZ
10 % DE LEADING BONUS SUR LA VALEUR DES VENTES COMMISSIONNABLES DE VOS G1	 6 BLOCKS ET +
5 % DE LEADING BONUS SUR LA VALEUR DES VENTES COMMISSIONNABLES DE VOTRE ÉQUIPE	
2,5 % DE LEADING BONUS SUR LA VALEUR DES VENTES COMMISSIONNABLES DE VOTRE ÉQUIPE	 4 À 5 BLOCKS

C. Paiement mensuel

À la fin de chaque mois, nous calculons votre Leading Bonus. Le Leading Bonus est généralement enregistré dans votre Compte Velocity sous un jour ouvrable suivant la fin du calcul mensuel du bonus et est automatiquement transmis à l'établissement financier que vous avez sélectionné.

D. Éligibilité

Pour être éligible à l'obtention d'un Leading Bonus, vous devez :

- i. avoir le titre de Brand Representative ;
- ii. avoir au minimum un Brand Representative G1 ; et
- iii. compléter quatre Building Blocks dans votre Groupe de clients.

Vous n'êtes pas éligible au Leading Bonus pendant les mois où nous détenons votre statut de Brand Representative ou lorsque vous perdez ce statut. Voir la Section 3.2 pour plus d'informations.

3. STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE

3.1 QUALIFICATION EN TANT QUE BRAND REPRESENTATIVE

A. Choisir de se qualifier en tant que Brand Representative

En tant que Brand Affiliate, vous pouvez choisir de vous qualifier en tant que Brand Representative en envoyant une Lettre d'intention (LDI) à Nu Skin. Vous trouverez le formulaire de la LDI en vous connectant sur le site web Brand Affiliate de votre marché.

Si vous envoyez votre LDI au plus tard à minuit CET le 31 décembre 2023 UNIQUEMENT :

B. Période de qualification

Votre Période de qualification débute à la date à laquelle vous choisissez de vous qualifier en tant que Brand Representative. La Période de qualification peut aller jusqu'à six mois consécutifs, en incluant le mois où vous avez pris votre décision. Par exemple, si vous choisissez le 25 décembre de vous qualifier en tant que Brand Representative, votre Période de qualification sera de décembre à mai. La Période de qualification se termine avec l'événement qui arrive en premier :

- i. la date où vous avez été nommé(e) Brand Representative après avoir rempli les conditions de qualification ;
- ii. la fin du mois où vous avez échoué à satisfaire le Minimum mensuel de qualification ; et
- iii. la fin du 6 mois de la Période de qualification.

C. Conditions de qualification et Minimum mensuel de qualification

- i. Conditions de qualification : vous devez compléter 12 Building Blocks (dont quatre doivent être des Sharing Blocks) pendant la Période de qualification.

Alternativement :

- vous pouvez satisfaire aux Conditions de qualification en complétant 4 Sharing Blocks pendant n'importe quel mois calendaire au cours de la Période de qualification ; ou
- si vous avez envoyé votre LDI après le 31 octobre 2023 et que votre qualification est encore en cours mais pas complétée au 31 décembre 2023, vous pouvez satisfaire aux Conditions de qualification comme indiqué ci-dessous dans les Sections BB et CC (c'est-à-dire en complétant 8 Building Blocks, dont 4 doivent être des Sharing Blocks, dans les 3 mois calendaires consécutifs suivant l'envoi de votre LDI).

Si vous ne vous qualifiez pas selon ces options, vous avez encore la possibilité d'obtenir votre qualification en complétant 12 Building Blocks (quatre étant des Sharing Blocks), dans un délai de six mois calendaires consécutifs.

- ii. Minimum mensuel de qualification : vous devez compléter deux Building Blocks chaque mois, à l'exception du mois où vous avez satisfait les Conditions de qualification.

Par exemple, si vous avez un total de 11 Building Blocks (en supposant que 4 d'entre eux sont des Sharing Blocks) pendant les 3 premiers mois de la Période de qualification, vous vous qualifiez en tant que Brand Representative le quatrième mois après avoir complété le dernier Building Block requis pour finaliser vos Conditions de qualification, même si vous n'avez pas complété 2 Building Blocks au cours de ce mois.

Si vous envoyez votre LDI à compter de 00 h 01 CET le 1er janvier 2024 UNIQUEMENT :

BB. Période de qualification

Votre Période de qualification débute à la date à laquelle vous choisissez de vous qualifier en tant que Brand

Representative. La Période de qualification peut aller jusqu'à 3 mois consécutifs, en incluant le mois où vous avez pris votre décision. Par exemple, si vous choisissez de vous qualifier en tant que Brand Representative le 25 janvier, votre Période de qualification courra de janvier à mars. La Période de qualification se termine à la première des dates suivantes :

- i. la date où vous avez été nommé Brand Representative après avoir rempli les conditions de qualification ;
- ii. la fin du mois où vous avez échoué à satisfaire le Minimum mensuel de qualification ; et
- iii. la fin du 3 mois de la Période de qualification.

CC. Conditions de qualification et Minimum mensuel de qualification

- i. Conditions de qualification : vous devez compléter 8 Building Blocks (dont quatre doivent être des Sharing Blocks) pendant la Période de qualification.

Vous pouvez également satisfaire aux Conditions de qualification en complétant 4 Sharing Blocks pendant n'importe quel mois calendaire au cours de la Période de qualification. Si vous ne vous qualifiez pas selon cette option, vous avez encore la possibilité d'obtenir votre qualification en complétant 8 Building Blocks (quatre étant des Sharing Blocks), dans un délai de trois mois calendaires consécutifs.

- ii. Minimum mensuel de qualification : vous devez compléter deux Building Blocks chaque mois, à l'exception du mois où vous avez satisfait les Conditions de qualification.

Par exemple, si vous avez un total de 7 Building Blocks (en supposant que quatre d'entre eux sont des Sharing Blocks) pendant les deux premiers mois de la Période de qualification, vous vous qualifiez en tant que Brand Representative le troisième mois après avoir complété le dernier Building Block requis pour finaliser vos Conditions de qualification, même si vous n'avez pas complété deux Building Blocks au cours de ce mois.

REMARQUE IMPORTANTE - IMPACT DES BUILDING BLOCKS INCOMPLETS PENDANT LA QUALIFICATION : le Volume de ventes résultant d'un Building Block incomplet pour un mois donné ne compte pas pour le Minimum mensuel de qualification du mois suivant. Cependant, le Volume de ventes résultant de Building Blocks ou de Sharing Blocks incomplets pour un mois donné compte dans vos Conditions de qualification.

SHARING BLOCKS: les Sharing Blocks sont un type spécifique de Building Block qui s'applique uniquement aux Conditions de qualification. Les Sharing Blocks représentent 500 points de Volume de ventes des achats de Produits réalisés par vos Clients personnellement inscrits et vos Brand Affiliates personnellement inscrits dans votre Groupe de clients (hors Brand Representatives). Le Volume de ventes de vos achats de Produits personnels n'est pas compris dans vos Sharing Blocks.

D. Respect des conditions de qualification

Lorsque vous remplissez les Conditions de qualification, vous devenez Brand Representative le premier jour de la période hebdomadaire suivante (le 8, 15 ou 22 de ce mois, ou le 1er du mois suivant), et vous êtes éligible à l'obtention de Building Bonus pour tous les achats de votre Groupe de clients postérieurs à l'obtention de votre titre.

Si une personne de votre Groupe de clients est également en Qualification, elle pourra faire partie de votre Équipe uniquement si vous : (1) complétez votre premier mois de Qualification avant ou au cours du même mois où cette personne remplit ses Conditions de Qualification, et (2) terminez votre Qualification pendant votre Période de qualification. Dans le cas contraire, cette personne ne fera pas partie de votre Équipe à l'avenir et vous n'obtiendrez aucune rémunération pour ses activités de vente. Voir l'Annexe A pour plus d'informations.

E. Conditions de qualification non remplies

Si vous ne remplissez pas le Minimum mensuel de qualification chaque mois pendant la Période de qualification, votre Qualification s'achève, avec effet le mois suivant. Si vous ne remplissez pas les Conditions de qualification pendant la Période de qualification, votre Qualification s'achève, avec effet le mois suivant. Dans chacun des cas, si vous souhaitez vous qualifier en tant que Brand Representative, vous devez envoyer une nouvelle LDI et recommencer la Qualification.

3.2 STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Maintien, conservation ou perte du statut de Brand Representative

Votre statut de Brand Representative est maintenu, conservé ou supprimé selon vos performances de vente chaque mois.

i. Maintien du statut de Brand Representative - Au minimum quatre Building Blocks

Si vous complétez au moins quatre Building Blocks en un mois, vous remplissez les conditions de Maintien et gardez votre statut de Brand Representative pour ce mois.

ii. Maintien du statut de Brand Representative - Au minimum un Building Block et un nombre suffisant de Flex Blocks

Si vous (1) complétez au moins un Building Block en un mois et (2) avez suffisamment de Flex Blocks (décrits ci-dessous) disponibles pour compléter les Building Blocks requis (par ex. 2 Building Blocks plus 2 Flex Blocks), nous appliquons automatiquement les Flex Blocks disponibles afin de maintenir votre statut de Brand Representative pour ce mois.

iii. Perte du statut de Brand Representative - Aucun Building Block ou Flex Blocks insuffisants

Si vous (1) ne complétez pas de Building Blocks en un mois ou (2) n'avez pas suffisamment de Flex Blocks disponibles pour compléter les Building Blocks manquants requis, vous perdez votre statut de Brand Representative et devenez Brand Affiliate, avec effet le premier jour du mois suivant.

REMARQUE IMPORTANTE : vous devez remplir les conditions de Maintien en complétant 4 Building Blocks afin d'être éligible à (1) un Leading Bonus et (2) à un Building Bonus sur les Building Blocks incomplets de ce mois. Si vous perdez votre statut de Brand Representative, vous perdez votre réseau de ventes qui monte d'une Génération dans les réseaux de vos Upline Brand Representatives. En tant que Brand Affiliate, vous continuez à servir les clients dans votre Groupe de clients.

EXEMPLE : si vous complétez un Building Block et que vous n'avez pas de Flex Blocks disponibles en juin, en ce qui concerne le Volume de ventes de juin applicable : (1) vous n'êtes pas éligible à un Leading Bonus et (2) vous n'êtes pas éligible à un Building Bonus sur les Building Blocks incomplets. De plus, vous devenez Brand Affiliate, avec effet le 1er juillet. Cependant, vous restez éligible au Sharing Bonus (y compris le Sharing Bonus sur vos propres achats), au Bénéfice de vente au détail et au Building Bonus (sur le Building Block complété) pour les ventes du mois de juin.

B. Maintien après avoir été promu Brand Representative

Afin de conserver votre statut de Brand Representative, vous devez remplir les conditions de Maintien pendant le premier mois complet suivant la réalisation de vos Conditions de qualification. Voir l'Annexe A pour plus d'informations.

C. Incidence de votre statut de Brand Representative sur votre Upline Brand Representative

Lorsque vous remplissez les conditions de Maintien ou si nous maintenons votre statut de Brand Representative pendant un mois, vous comptez comme Brand Representative de niveau 1 (G1) dans l'Équipe de votre Upline Brand Representative. Si vous perdez votre statut Brand Representative, vous redevenez Brand Affiliate et ne comptez plus comme Brand Representative de niveau 1 (G1), avec effet le mois suivant (par ex., si vous perdez votre statut de Brand Representative pendant le mois de juin parce que vous n'avez pas complété suffisamment de Building Blocks et que vous n'avez pas assez de Flex Blocks disponibles, la perte de votre statut de Brand Representative intervient le 1er juillet. Vous êtes alors Brand Affiliate et ne comptez plus comme Brand Representative G1).

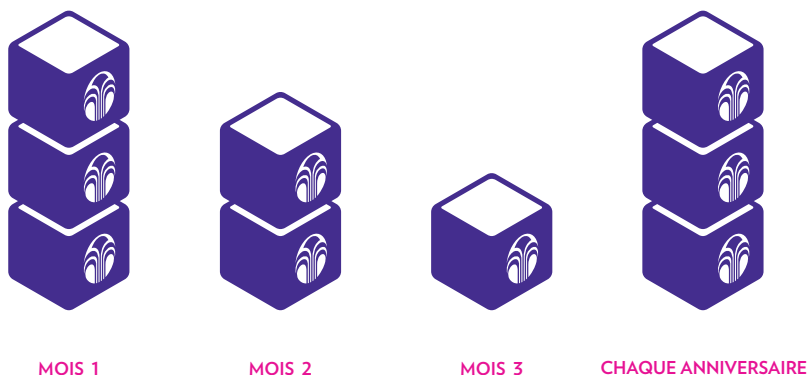
3.3 FLEX BLOCKS

A. Description

Un Flex Block est un substitut au Building Block. Nous l'utilisons afin de maintenir votre statut de Brand Representative si vous ne complétez pas au moins 4 Building Blocks en un mois. Les Flex Blocks ne prévoient pas le Volume de ventes ou la Valeur des Ventes Commissionnables, et aucun Bonus n'est payé. Les Flex Blocks n'ont aucune valeur monétaire et ne peuvent pas être échangés contre des espèces. Les Flex Blocks n'expirent pas, et il n'existe pas de limite au nombre de Flex Blocks que vous pouvez cumuler ; à condition toutefois que les Flex Blocks cumulés soient annulés si vous perdez votre statut de Brand Representative ou si votre compte Brand Affiliate est résilié.

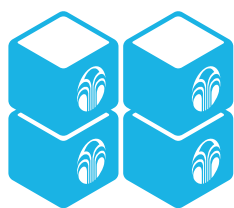
B. Attribution des Flex Blocks

Vous recevez des Flex Blocks en tant que nouveau Brand Representative et chaque année suivante. Au début de votre premier mois complet en tant que nouveau Brand Representative, vous recevez 3 Flex Blocks. Au deuxième mois, vous recevez 2 Flex Blocks supplémentaires. Au troisième mois en tant que Brand Representative, vous recevez un seul Flex Block supplémentaire, soit un total de six. Chaque année suivante, vous recevez 3 Flex Blocks supplémentaires au mois anniversaire de votre statut de Brand Representative. Les Flex Blocks sont indiqués dans votre section Volumes et généalogie.



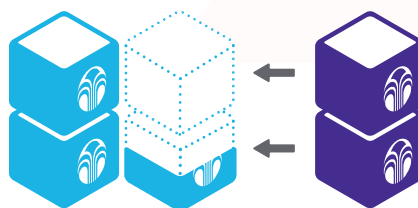
C. Application des Flex Blocks

Nous mettons en application les Flex Blocks afin de maintenir votre statut de Brand Representative **si vous avez complété au moins un Building Block**. Si vous ne remplissez pas les conditions de Maintien pendant un mois, nous appliquons automatiquement jusqu'à 3 Flex Blocks afin de remplacer les Building Blocks manquants (dans la mesure où vous avez suffisamment de Flex Blocks disponibles) afin de maintenir votre statut de Brand Representative. Un Flex Block complet est appliqué à la place d'un Building Block incomplet, et ce quel que soit le Volume de ventes requis pour compléter le Building Block. Vous pouvez consulter la section Volumes et généalogie pour connaître le nombre de Flex Blocks dont vous disposez.



MAINTIEN

Vous avez rempli vos conditions de Maintien avec 4 Building Blocks complets



CONSERVATION DU STATUT BRAND REPRESENTATIVE

Vous possédez deux Building Blocks et demi, et nous appliquons automatiquement 2 Flex Blocks afin de conserver votre statut de Brand Representative.

3.4 RESTART

Si vous perdez votre statut de Brand Representative, le processus Restart vous donne six mois pour redevenir Brand Representative et récupérer votre ancien réseau de vente (comme si vous n'aviez jamais perdu votre statut de Brand Representative). Voir l'Annexe C pour plus d'informations sur le processus Restart.

4. CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES

4.1 BONUS

A. Éligibilité aux Bonus.

Afin de rester éligible aux Bonus, vous devez réaliser des ventes de Produits auprès de cinq clients non-inscrits, Clients au détail ou Membres différents chaque mois. Vous devez informer la Société immédiatement si vous ne parvenez pas à remplir cette condition. La Société réalisera également des enquêtes aléatoires sur les Brand Affiliates pour confirmer leur conformité à ces conditions.

B. Calcul des Bonus.

Les Bonus seront calculés sur une base journalière, hebdomadaire et mensuelle, tel que cela est déterminé par Nu Skin, et enregistrés dans votre Compte Velocity.

C. Bonus et taux de change.

Lors du calcul de vos Bonus, les Valeurs des Ventes Commissionnables issues des ventes de Produits sur différents marchés sont transférées dans votre devise locale à l'aide du taux de change quotidien moyen du mois précédent. La Société utilisera par exemple le taux de change quotidien moyen du mois de février comme base pour calculer vos Bonus sur vos ventes de mars.

D. Version destinée au marché local.

Cette version du Plan s'applique uniquement aux Brand Affiliates qui disposent d'un ID Brand Affiliate en Europe, Moyen-Orient et Afrique. Velocity vous offre l'opportunité de recevoir des Bonus sur les ventes dans l'ensemble de nos marchés mondiaux, sauf là où la participation étrangère est limitée (contactez votre account manager pour plus d'informations sur les marchés spécifiques). Si vous possédez un ID Brand Affiliate en Europe, Moyen-Orient et Afrique, votre éligibilité aux Bonus et vos références seront régies par les termes de cette version du plan, même si les membres de votre Équipe possèdent un ID Brand Affiliate issu d'autres marchés.

EXEMPLE : si vous êtes Brand Representative avec un ID Brand Affiliate EMEA, que vous inscrivez un Membre en Australie et que ce Membre achète certains Produits par le biais du site Web australien, vous recevrez le montant du Sharing Bonus que le marché australien a défini pour ces Produits. Si vous (a) inscrivez une personne en tant que Client personnellement inscrit et que (b) cette personne se trouve dans votre Groupe de clients lorsqu'elle achète des Produits sur le marché australien, ces achats de Produits offriront les montants des (1) Sharing Bonus, (2) Volume de ventes et (3) Valeur des Ventes Commissionnables que l'Australie a défini pour ces Produits. Le montant du Sharing Bonus et la Valeur des Ventes Commissionnables en Australie seront changés en livres sterling lorsque la Société calcule vos Bonus. Le marché local est en mesure de vous fournir des informations concernant le Volume de ventes, la Valeur des Ventes Commissionnables, le Sharing Bonus, les prix et d'autres rémunérations des ventes pour chaque Produit sur ce marché.

Velocity ne s'applique pas à notre activité en Chine continentale, qui fonctionne selon un modèle commercial différent.

E. Récupération des Bonus qui vous sont dus.

La Société a le droit de récupérer des Bonus qui vous sont dus, tel qu'indiqué dans les Règles commerciales et administratives, et notamment de récupérer des Bonus suite au retour de Produits. Le délai et la méthode de récupération dépendent du Bonus, du moment où le Produit est retourné et de la personne qui retourne les Produits. Voir l'Annexe B pour plus d'informations. Vous trouverez un résumé de la politique de remboursement en bas de page du site Web de Nu Skin - <https://www.nuskin.com>.

F. Promotion en tant que Brand Representative, autre promotion et rétrogradation.

La promotion en tant que Brand Representative intervient chaque semaine. Les autres promotions et rétrogradations se produisent uniquement lors des calculs mensuels des Bonus et sont indiquées dans la section Volumes et généalogie le 5 de chaque mois au plus tard. Voir l'Annexe A pour plus d'informations sur les dates de promotion et de rétrogradation ainsi que l'impact sur les Bonus.

G. Promotions et prix des Produits.

Nous sommes susceptibles de modifier le prix au détail, le Volume de ventes, la Valeur des Ventes Commissionnables, le Prix membre, le Sharing Bonus et le Bénéfice de vente au détail à des fins de promotion. Veuillez consulter les annonces de promotion et de prix des Produits de votre marché pour connaître les remises éventuelles et leur impact sur les prix, les Bonus, le Volume de ventes, la Valeur des Ventes Commissionnables et d'autres informations en lien avec la rémunération des ventes pour chaque Produit.

H. Autres rémunérations des ventes.

Outre la rémunération des ventes disponible par le biais de Velocity, vous pouvez également profiter de (1) Marges en lien avec votre vente de Produits directement à vos clients (pour la France et l'Italie, voir la remarque 1 en p. 18) ; (2) Rétributions provenant d'autres promotions de vente ; et (3) Voyages de promotion ou d'autres rétributions non pécuniaires.

4.2 RÉSILIATION DE COMPTES BRAND AFFILIATE

A. Perte des droits Brand Affiliate.

Lors de la résiliation de votre compte Brand Affiliate, vous perdez l'ensemble des droits et avantages en tant que Brand Affiliate, notamment tout droit lié à votre numéro d'identification de compte Brand Affiliate, votre Groupe de clients, votre Équipe, votre réseau de vente, votre Volume de ventes, qu'il soit généré par votre Groupe de clients ou votre Équipe, et vos Bonus.

B. Mouvement du compte Brand Affiliate.

La Société a le droit, aussi longtemps que l'exige la situation, de retarder tout mouvement d'un compte Brand Affiliate et toute partie de son Groupe de clients ou réseau de vente dans le réseau de vente ou un réseau de vente différent.

4.3 AUTRES DOCUMENTS ET TRADUCTIONS

En cas de divergence entre les conditions indiquées dans le Plan pour votre marché et tout document marketing ou autre contenu associé, le Plan pour votre marché prévaut. À moins que la loi ne l'interdise, en cas de divergence entre la version originale anglaise du présent Plan et l'une de ses traductions, la version anglaise prévaut.

4.4 EXCEPTIONS

A. Octroi d'exceptions au Plan.

La Société peut, à son entière discrétion, renoncer à ou modifier certaines exigences ou conditions du présent Plan (collectivement, les « Exceptions au Plan »). La Société peut octroyer des Exceptions au Plan à (1) un compte Brand Affiliate individuel ou (2) à un certain nombre de comptes, notamment par Équipe ou marché. L'octroi d'une Exception au Plan à un compte Brand Affiliate n'oblige pas la Société à octroyer une Exception au Plan à un autre compte Brand Affiliate. Toute Exception au Plan requiert le consentement écrit exprès d'un représentant agréé de la Société. La Société n'est en aucun cas tenue de fournir l'avis écrit d'une Exception au Plan au sein de leur Équipe aux Upline Brand Representatives.

B. Résiliation des Exceptions au Plan.

Sauf accord contraire écrit par un représentant agréé de la Société, la Société peut résilier une Exception au Plan ayant précédemment été octroyée, pour toute raison et à tout moment, quelle que soit la durée pendant laquelle l'exception est restée active. Dans le cas où une Exception au Plan a été octroyée à un Brand Affiliate spécifique, l'Exception au Plan est propre au Brand Affiliate spécifique et à la Société. Sauf disposition contraire dans une Exception au Plan écrite et mise en œuvre ou si un représentant agréé de la Société a fourni son consentement écrit préalable, l'Exception au Plan sera résiliée lors du transfert du compte Brand Affiliate, quelle que soit la forme du transfert (par ex. vente, affectation, transfert, legs, par effet de la loi ou autrement), et ce transfert sera alors nul.

4.5 TERMINOLOGIE

Les termes du présent Plan, y compris les Titres, peuvent différer des termes précédents et être révisés sans préavis.

4.6 DROIT DE MODIFICATION

Nous pouvons modifier le présent Plan à tout moment à notre entière discrétion. Si nous modifions le Plan, nous vous transmettrons un avis 30 jours avant que le changement ne prenne effet.

4.7 CONFORMITÉ

Afin de vous qualifier pour l'obtention de Bonus, vous devez vous conformer aux conditions du présent Plan, du Contrat Brand Affiliate et aux Règles commerciales et administratives.

REMARQUE IMPORTANTE - PÉRIODES HEBDOMADAIRES ET MENSUELLES :

Toute référence à un « mois » représente un mois civil. Toute référence à une « semaine » ou une « période hebdomadaire » représente une période de 7 jours débutant le 1er, le 8, le 15 ou le 22 de chaque mois, à condition toutefois que la quatrième semaine de chaque mois dure jusqu'à la fin du mois. Les calculs des Bonus sont basés sur l'heure normale des Rocheuses à Provo, dans l'Utah, aux États-Unis (temps universel coordonné [UTC-7]).

REMARQUE 1 :

FRANCE : Seuls les « VDI Mandataires » ne sont pas autorisés à vendre directement aux clients non inscrits.

FRANCE : la condition de Volume pour le Sharing Bonus ne s'applique pas aux personnes enregistrées en France sous le statut de « VDI Acheteur-Revendeur ». Le Sharing Bonus pour les achats de Produits effectués par leurs Brand Affiliates personnellement inscrits (et, pour les Brand Representatives, pour leurs achats de Produits personnels) continuera à être gagné quotidiennement et payé sur une base hebdomadaire.

ITALIE : Les Incaricati ne peuvent que promouvoir, directement ou indirectement, la collecte de bons de commande au domicile des clients finaux, au nom de la Société. En tant que Brand Affiliate (incaricato), vous pouvez acheter uniquement des Produits destinés à satisfaire des besoins personnels et ceux de personnes vivant dans votre foyer. Vous devez transmettre à la Société les bons de commande émanant de clients non inscrits.

GLOSSAIRE

Activité de développement commercial : Toute activité favorisant, promouvant, aidant ou soutenant de quelque façon que ce soit les affaires, le développement, les ventes ou le parrainage d'une autre Société de Vente directe, incluant en cela, mais sans s'y limiter, la vente de produits ou de services, la promotion de l'opportunité commerciale, toute apparition pour le compte de la Société de Vente Directe ou de l'un de ses représentants, l'autorisation que votre nom soit utilisé pour commercialiser la Société de Vente Directe, ses produits, ses services ou son opportunité d'affaires, le parrainage ou le recrutement pour le compte de la Société de Vente Directe, l'agissement en qualité de membre du conseil d'administration, de membre de la direction ou de représentant ou distributeur de la Société de Vente Directe, un intérêt portant sur la propriété, ou tout autre intérêt bénéficiaire, que l'intérêt soit direct ou indirect.

Bénéfice de vente au détail : Il s'agit de la différence entre (1) le prix au détail payé par votre Client au détail après toute remise (hors frais d'envoi et taxes) lorsqu'il achète des Produits directement auprès de Nu Skin et (2) le Prix membre. Voir la Section 2.1.

Bonus : Rémunération des ventes payée par le biais de Velocity, comprenant le Sharing Bonus, le Bénéfice de vente au détail, le Building Bonus et le Leading Bonus. Les Bonus ne comprennent pas les Bénéfices au détail que vous pouvez gagner sur les Produits que vous achetez et revendez directement aux clients non-inscrits (en France et en Italie, voir la remarque 1 en p.18), ou tout autre avantage en espèces ou autre qu'en espèces.

Brand Affiliate : Personne qui s'inscrit chez Nu Skin et peut acheter des Produits au Prix membre, vendre des Produits aux clients, enregistrer des Clients inscrits et ne se trouvant pas en Qualification. Le Brand Affiliate est également utilisé en tant que référence générale pour l'ensemble des Brand Affiliates et Brand Representatives. Par exemple, un Brand Partner ou un Brand Director sera désigné comme Brand Affiliate de manière générale lorsqu'est évoqué l'ensemble des Brand Affiliates.

Brand Affiliates personnellement inscrits : Un client inscrit que vous avez directement inscrit (niveau 1) en tant que Brand Affiliate. Un Brand Affiliate n'est pas votre Brand Affiliate personnellement inscrit si un autre Brand Affiliate l'a directement inscrit.

Brand Director : Catégorie générale comprenant l'ensemble des Brand Representatives ayant un titre de Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director ou Presidential Director.

Brand Partner : Catégorie générale comprenant l'ensemble des Brand Representatives ayant un titre de Gold Partner, Lapis Partner ou Ruby Partner.

Brand Representative : Un Brand Affiliate ayant obtenu sa qualification et n'ayant pas perdu son statut de Brand Representative. Le terme Brand Representative est également utilisé comme référence générale pour l'ensemble des Titres de Brand Representative et au-delà. Par exemple, un Ruby Partner ou un Diamond Director sera désigné comme Brand Representative de manière générale lorsque nous parlons de l'ensemble des Brand Representatives.

Brand Representative de niveau 1 (G1) : Voir Génération ci-dessous.

Brand Representative en qualification : Brand Affiliate (1) ayant envoyé une Lettre d'intention (LDI) et complété deux Building Blocks (un Brand Affiliate est officiellement considéré comme Brand Representative en qualification après le calcul du Bonus hebdomadaire suivant) et (2) en cours de réalisation des conditions pour la Qualification. Voir la Section 3.1.

Building Block : Mesure du Volume de ventes. Un Building Block est complet quand il atteint 500 points de Volume de ventes. Un Building Block avec moins de 500 points de Volume de ventes est considéré comme incomplet. Voir la Section 2.2.

Building Bonus : Bonus gagné sur une base hebdomadaire et payé sur une base hebdomadaire ou mensuelle aux Brand Representatives en fonction de la Valeur des Ventes Commissionnables des Produits achetés par les Clients inscrits dans le Groupe de clients du Brand Representative. Voir la Section 2.2.

Clients au détail : Tout Client inscrit qui achète au prix au détail. Le Bonus sur l'achat d'un Produit d'un Client au détail est payé au Brand Affiliate identifié comme le vendeur au moment de la commande spécifique du Produit. Aux fins du présent Plan, les clients non-inscrits ne sont pas compris dans la définition de Client au détail. Les Clients au détail ne participent pas à Velocity et ne peuvent pas revendre les Produits ni inscrire d'autres Clients inscrits.

Client inscrit : Personne achetant des Produits directement auprès de la Société pour son utilisation personnelle ou la revente. Les Bonus sont payés sur les achats de Produits de Clients inscrits. Votre droit à bénéficier d'un Bonus spécifique sur un achat de Client inscrit dépend des conditions d'éligibilité de chaque Bonus, y compris s'il s'agit d'un Client personnellement inscrit ou d'un Brand Affiliate personnellement inscrit. Chaque Client inscrit est assisté par un Brand Affiliate. Il existe trois types de Clients inscrits :

- (1) Clients au détail
- (2) Membres
- (3) Brand Affiliates

Client personnellement inscrit : Un Client inscrit que vous avez directement inscrit (niveau 1) comme Membre ou Client au détail et qui achète des Produits directement à la Société pour son usage personnel. Un Membre ou Client au détail n'est pas votre Client personnellement inscrit s'il a été inscrit directement par un autre Brand Affiliate. Les Clients personnellement inscrits ne participent pas au Plan de rétribution des ventes et ne peuvent pas revendre des Produits ni inscrire d'autres Clients ou Brand Affiliates.

Compte Brand Affiliate : Compte d'un Brand Affiliate chez Nu Skin.

Compte Velocity : Compte en ligne disponible dans la section Volumes et généalogie, indiquant l'ensemble de vos Bonus, paiements et modifications. Un Compte Velocity est automatiquement créé pour vous lorsque vous devenez Brand Affiliate. Nu Skin transfère automatiquement le solde de votre Compte Velocity sans frais au début de chaque période de paiement hebdomadaire et mensuel. Il existe un solde minimum requis de 10 euros pour les virements automatiques de la société.¹

Condition de Volume pour le Sharing Bonus* : L'obligation d'obtenir au moins 50 points provenant du Volume de ventes de Clients personnellement inscrits pendant le mois en cours afin de gagner et de recevoir un Sharing Bonus pour les achats de Produits réalisés par vos Brand Affiliates personnellement inscrits (et pour vos achats de Produits personnels si vous êtes Brand Representative). Votre Équipe ne comprend pas votre Groupe de clients.

Conditions de qualification : Les conditions devant être remplies pour devenir Brand Representative. Voir la Section 3.1.

Contrat Brand Affiliate : Contrat entre un Brand Affiliate et Nu Skin, indiquant certains droits et obligations en lien avec une activité de Brand Affiliate.

Date de promotion en tant que Brand Representative : Premier jour de la période hebdomadaire suivant l'obtention de la Qualification d'un Brand Representative et sa promotion en tant que Brand Representative. Lorsqu'un Brand Representative en qualification complète sa qualification lors de la 1re, 2e ou 3e semaine d'un mois, la Date de promotion en tant que Brand Representative sera respectivement le 8, 15 ou 22 de ce mois. Lorsqu'un Brand Representative en qualification complète sa qualification lors de la 4e semaine d'un mois, la Date de promotion en tant que Brand Representative sera le premier jour du mois suivant. Voir l'annexe A pour plus d'informations.

Date de qualification en tant que Brand Representative : Le premier jour du mois où un Brand Representative en qualification envoie une Lettre d'intention et remplit les conditions mensuelles de 2 Building Blocks. Voir l'annexe A pour plus d'informations.

Date du statut Brand Representative : Premier jour du mois où un Brand Representative en qualification complète sa Qualification. Lorsqu'un Brand Representative en qualification complète sa qualification lors de la 1re, 2e ou 3e semaine d'un mois, la Date du statut Brand Representative sera le premier jour de ce mois. Lorsqu'un Brand Representative en qualification complète sa qualification lors de la 4e semaine d'un mois, la Date du statut Brand Representative sera le premier jour du mois suivant. Voir l'annexe A pour plus d'informations.

Équipe : Votre Équipe se compose de l'ensemble des Générations pour lesquelles vous êtes éligible au paiement d'un Leading Bonus. Votre Titre détermine le nombre de Générations de Brand Representatives et leurs Groupes de clients dans votre Équipe, tel qu'illustré dans le tableau d'Établissement de Titre Velocity.

Flex Block: Un Flex Block est un substitut au Building Block. Nous l'utilisons afin de maintenir votre statut de Brand Representative si vous ne complétez pas au moins 4 Building Blocks en un mois. Voir la Section 3.3.

Génération : Niveaux dans l'Équipe d'un Brand Representative. Chaque Brand Representative dont vous êtes directement responsable et constituant le premier Brand Representative en dessous de votre position dans votre Équipe est votre Brand Representative de niveau 1 (G1). Vos Brand Representatives de niveau 1 (G1) sont directement responsables des Brand Representatives qui se trouvent au premier niveau inférieur, et ces Brand Representatives sont vos Brand Representatives de niveau 2 (G2), etc.

Groupe de clients : Un groupe qui se compose de (1) vous-même, (2) vos Clients inscrits et (3) les Clients inscrits par ces premiers clients, etc. Votre Groupe de clients comprend les Groupes de clients de vos Brand Representatives en qualification. En tant que Brand Representative en qualification ou Brand Representative, vous devez servir et assister vos Brand Representative en qualification et leurs Groupes de clients. Un Brand Representative et son Groupe de clients ne peut faire partie de votre Équipe que s'il complète sa Qualification, et son Groupe de clients ne fera plus partie de votre Groupe de clients.

La société : Nu Skin, « nous », « nos » ou « notre ».

Leadership Team : Un Brand Representative de niveau 1 (G1) respectant certains indicateurs du Leadership Team Sales Volume pendant un mois.

¹ **Pays en dehors de la zone euro :** le minimum sera basé sur le montant équivalent en devise locale à la date de résiliation et au taux de change appliqué par une banque choisie par la Société.

Leadership Team Sales Volume : Le Leadership Team Sales Volume est la somme des points volume de groupe de clients de votre G1-G6 pour un Brand Representative G1 donné.

Leading Bonus : Bonus payé chaque mois aux Brand Partners et Brand Directors sur la base de la Valeur des Ventes Commissionnables des Produits achetés par les Groupes de clients dans l'Équipe du Brand Partner ou du Brand Director. Voir la Section 2.3.

Lettre d'intention (LDI) : Document ou notification en ligne qu'un Brand Affiliate nous envoie afin de nous informer de son intention de commencer sa Qualification et de devenir Brand Representative en qualification.

Maintien : Condition indiquant la nécessité de compléter au moins quatre Building Blocks en un mois afin de conserver votre statut de Brand Representative pour ce mois. Voir la Section 3.2.

Membre : Client qui s'inscrit auprès de Nu Skin en tant que Membre afin d'acheter des produits auprès de Nu Skin au Prix membre. Les Membres ne participent pas à Velocity et ne peuvent pas revendre les Produits ou inscrire d'autres clients.

Minimum mensuel de qualification : Pendant la Période de qualification, vous devez compléter au moins 2 Building Blocks chaque mois, à l'exception du mois où vous complétez les Conditions de qualification. Voir la Section 3.1.

Nu Skin : Nu Skin International, Inc. et ses filiales.

Personne : Personne physique ou entité commerciale. Une « entité commerciale » est une entité commerciale telle qu'une société, un partenariat, une société à responsabilité limitée, une fiducie ou toute autre forme d'organisation commerciale légalement constituée en vertu des lois de la juridiction dans laquelle elle a été constituée.

Période de qualification : Votre Période de qualification commence à la date où vous décidez de vous qualifier en tant que Brand Representative. En fonction du moment où vous envoyez votre LDI, la Période de qualification peut aller jusqu'à six ou trois mois consécutifs, en incluant le mois où vous avez pris votre décision. Voir la Section 3.1.

Poste de Business Builder (BBP) : Poste placé directement sous votre responsabilité sur votre première Génération, accordé après le premier mois d'obtention de votre Titre de Blue Diamond Director. Voir l'annexe D pour plus d'informations.

Poste de Business Builder Presidential Director

(Presidential Director BBP) : Poste supplémentaire placé directement sous votre responsabilité sur votre deuxième Génération, accordé après le premier mois d'obtention de votre Titre de Presidential Director. Voir l'annexe D pour plus d'informations.

Pourcentage du Building Bonus : Pourcentage utilisé pour calculer le Building Bonus de chaque Building Block, allant de 5 % à 40 % selon le nombre de Building Blocks complétés en un mois. Voir la Section 2.2.

Prix membre : Prix d'achat des Produits pour les Membres et les Brand Affiliates. Le Prix membre est défini par le marché local et peut être modifié ponctuellement dans le cadre de primes et promotions de vente.

Produits : Ensemble des produits et services Nu Skin.

Qualification : Processus permettant à un Brand Affiliate de devenir Brand Representative. Voir la Section 3.1.

Restart : Processus permettant à d'anciens Brand Representatives de récupérer leur réseau de vente (comme s'ils n'avaient jamais perdu leur statut de Brand Representative). Voir la Section 3.4 et l'annexe C.

Règles commerciales et administratives : Document faisant partie du contrat entre un Brand Affiliate et Nu Skin, et établissant certaines Règles commerciales et administratives en lien avec l'activité de Brand Affiliate.

Sharing Block : Un sous-ensemble de Building Block. Les Sharing Blocks représentent 500 points de Volume de ventes, provenant uniquement des achats réalisés par des Clients personnellement inscrits et des Brand Affiliates personnellement inscrits de votre Groupe de clients, hors Brand Representatives. Vos achats personnels ne sont pas pris en compte pour les Sharing Blocks. Les Sharing Blocks sont applicables uniquement aux Conditions de qualification. Voir la Section 3.1.

Sharing Bonus : Le Bonus cumulé au quotidien sur les achats de Produits réalisés par vos Clients personnellement inscrits et gagnés mensuellement sur les achats de Produits par vos Brand Affiliates personnellement inscrits, sous réserve du respect de la condition de Volume pour le Sharing Bonus (les Brand Representatives conservent le Sharing Bonus pour leurs propres achats de Produits, s'ils ont satisfait la condition de Volume pour le Sharing Bonus)*. Le montant du Sharing Bonus est déterminé par le marché local et peut être modifié à la discrétion de la Société. Il varie selon le Produit. Les Produits ne permettent pas tous d'obtenir un Sharing Bonus et, sur certains marchés, le Sharing Bonus peut faire l'objet d'une réduction. Le marché fournit les informations tarifaires des Produits à l'ensemble des Brand Affiliates en ce qui concerne le Sharing Bonus de chaque Produit. Voir la Section 2.1.

* Pour la France : voir remarque 1 en p. 18.

Société de Vente Directe : Une société qui utilise une force de vente constituée d'entrepreneurs indépendants vendant des produits et des services et qui rémunère les entrepreneurs indépendants suivant un plan de rétribution à un ou plusieurs niveaux pour (1) les ventes que ceux-ci effectuent en propre, et/ou (2) les ventes d'autres entrepreneurs indépendants qui se sont engagés à l'égard des entrepreneurs indépendants à distribuer les mêmes produits et les mêmes services.

Titre : Les Titres sont obtenus en tant que Brand Representative sur la base de votre nombre de Brand Representatives de niveau 1 (G1) et de Leadership Teams. Votre Titre détermine le nombre de Générations pour lesquelles vous pouvez gagner un Leading Bonus.

Valeur des Ventes Commissionnables : Valeur monétaire définie pour chaque produit, utilisée afin de calculer le Building Bonus et le Leading Bonus. La Valeur des Ventes Commissionnables est modifiée de temps en temps en raison d'un ensemble de facteurs, notamment des changements de prix, fluctuations des devises, promotions, etc. La Valeur des Ventes Commissionnables diffère du Volume de ventes, et n'équivaut donc généralement pas au Volume de ventes d'un Produit. Vous pouvez obtenir plus d'informations sur la Valeur des Ventes Commissionnables et d'autres données concernant la rémunération des ventes pour chaque Produit en vous connectant sur le site Web Brand Affiliate de votre marché.

Volume de ventes : Valeur en points définie pour chaque Produit, utilisée afin de comparer la valeur relative des Produits dans différents marchés et devises, de mesurer la qualification selon différents repères de performance, notamment les Sharing Blocks, les Building Blocks et le Leadership Team Sales Volume, et de quantifier les ventes de Produits dans votre Groupe de clients et Équipe. Le Volume de ventes est modifié de temps en temps lorsque la Société l'estime nécessaire. Le Volume de ventes est différent de la Valeur des Ventes Commissionnables. Vous pouvez obtenir plus d'informations sur le Volume de ventes et d'autres données concernant la rémunération des ventes pour chaque Produit en vous connectant sur le site Web Brand Affiliate de votre marché.

Volume de ventes d'un Client personnellement inscrit : La somme de tous les points de Volume de ventes provenant des achats de Produits réalisés par vos Clients personnellement inscrits.

Volumes et généalogie : Système d'informations fournissant des données sur votre compte Brand Affiliate, notamment vos achats de Produits, réseau de vente, Bonus, établissement des objectifs, rapports, reconnaissance et bien plus encore. Vous pouvez retrouver la section Volumes et généalogie en vous connectant sur nuskin.com ou sur l'application My Nu Skin.

ADDENDUM A – INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES RELATIVES À LA QUALIFICATION

La section suivante fournit des informations supplémentaires sur la Qualification en tant que Brand Representative, notamment les dates importantes, le Maintien, les Bonus et d'autres détails.

1. DATES IMPORTANTES

Il existe trois dates importantes en lien avec la Qualification en tant que Brand Representative dans la section Volumes et généalogie.

- i. **Date de qualification en tant que Brand Representative** : premier jour du mois où un Brand Representative en qualification envoie une Lettre d'intention et remplit les conditions mensuelles de 2 Building Blocks. Si vous envoyez par exemple une Lettre d'intention (LDI) le 9 janvier et que vous complétez 2 Building Blocks le 19 janvier, votre Date de qualification en tant que Brand Representative est le 1er janvier.
- ii. **Date de promotion en tant que Brand Representative** : premier jour de la période hebdomadaire suivant l'obtention de la Qualification d'un Brand Representative et sa promotion en tant que Brand Representative. Lorsqu'un Brand Representative en qualification complète sa qualification lors de la 1re, 2e ou 3e semaine d'un mois, la Date de promotion en tant que Brand Representative sera respectivement le 8, 15 ou 22 de ce mois. Lorsqu'un Brand Representative en qualification complète sa qualification lors de la 4e semaine d'un mois, la Date de promotion en tant que Brand Representative sera le premier jour du mois suivant. Par exemple, si vous complétez votre Qualification le 12 juillet, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 15 juillet. Si vous complétez votre Qualification le 27 juillet, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 1er août.
- iii. **Date du statut Brand Representative** : premier jour du mois où un Brand Representative en qualification complète sa Qualification et gagne le titre de Brand Representative. Lorsqu'un Brand Representative en qualification complète sa qualification lors de la 1re, 2e ou 3e semaine d'un mois, la Date du statut Brand Representative sera le premier jour de ce mois. Lorsqu'un Brand Representative en qualification complète sa qualification lors de la 4e semaine d'un mois, la Date du statut Brand Representative sera le premier jour du mois suivant. Par exemple, si vous complétez votre Qualification le 17 mai, votre Date du statut Brand Representative est le 1er mai. Si vous complétez votre Qualification le 27 mai, votre Date du statut Brand Representative est le 1er juin.

2. MAINTIEN APRÈS AVOIR ÉTÉ PROMU BRAND REPRESENTATIVE

Si votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 8, 15 ou 22 du mois, vous n'avez pas besoin de remplir les conditions de Maintien pour ce mois afin de conserver votre statut de Brand Representative. En revanche, si vous complétez votre Qualification la quatrième semaine d'un mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le premier jour du mois suivant et vous devez remplir les conditions de Maintien pour le mois suivant afin de conserver votre statut de Brand Representative (par ex. si vous complétez votre Qualification la 4e semaine de mai, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 1er juin et vous devez remplir les conditions de Maintien en juin).

3. BONUS APRÈS AVOIR ÉTÉ PROMU BRAND REPRESENTATIVE

A. Sharing Bonus sur les Achats de produits : conformément à la Section 2.1 F

Vous recevrez un Sharing Bonus sur vos achats de Produits le jour de votre promotion en tant que Brand Representative ou par la suite. Par exemple, si vous complétez votre Qualification le 3 du mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 8 et vous recevrez un Sharing Bonus sur vos achats de Produits à partir du 8. Si vous complétez votre Qualification la quatrième semaine d'un mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 1er du mois suivant et vous recevrez un Sharing Bonus sur vos achats de Produits à partir du 1er du mois suivant.

Votre Upline Brand Representative direct ne gagnera plus de Sharing Bonus sur vos achats de Produits à compter de votre Date de promotion en tant que Brand Representative.

B. Building Bonus

Vous pouvez gagner un Building Bonus sur de nouveaux Building Blocks que vous avez commencés le jour de votre promotion en tant que Brand Representative ou par la suite. Ces Building Blocks doivent être basés sur des achats de Produits réalisés à compter de votre Date de promotion en tant que Brand Representative. Par exemple, si vous complétez votre Qualification le 3 du mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 8 et vous commencerez à gagner un Building Bonus sur vos achats de Produits à partir du 8. Vous ne gagnerez pas de Building Bonus sur la base d'achats de Produits réalisés entre le 4 et le 7, ou plus tôt, de ce mois.

Si vous complétez votre Qualification la quatrième semaine d'un mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 1er du mois suivant. Vous commencerez à gagner un Building Bonus sur la base des nouveaux achats de Produits effectués à partir du 1er du mois suivant ou par la suite.

Une fois votre Date de promotion en tant que Brand Representative passée, votre Volume de ventes ne contribuera plus aux Building Blocks de votre Upline Brand Representative direct. Si vous complétez par exemple votre Qualification le 20, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 22. Votre Volume de ventes jusqu'au 21 comptera dans les Building Blocks de votre Brand Representative direct, mais ce ne sera pas le cas de votre Volume de ventes sur les nouveaux achats de Produits à compter du 22 jusqu'à la fin du mois. Si vous complétez votre Qualification la quatrième semaine d'un mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 1er du mois suivant et votre Volume de ventes pour le mois où vous avez complété votre Qualification comptera dans le volume de Building Blocks de votre Upline Brand Representative pour ce mois.

C. Leading Bonus

Vous êtes éligible au Leading Bonus **après** votre Date de promotion en tant que Brand Representative si vous remplissez les conditions du Leading Bonus. Par exemple, si vous complétez votre Qualification le 3 du mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 8 et vous pouvez commencer à gagner un Leading Bonus pour ce mois si vous remplissez les conditions du Leading Bonus pendant les semaines restantes du mois. Si vous complétez votre Qualification la quatrième semaine d'un mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 1er du mois suivant et vous pouvez commencer à gagner un Leading Bonus pour le mois suivant si vous remplissez les conditions du Leading Bonus pour ce mois suivant.

4. LORSQUE VOUS TENTEZ LA QUALIFICATION EN MÊME TEMPS QU'UN BRAND AFFILIATE DE VOTRE GROUPE DE CLIENTS

Afin de garder une personne de votre Groupe de clients dans votre réseau de vente : (1) votre Date de qualification en tant que Brand Representative doit être située dans le même mois ou être antérieure à la Date du statut Brand Representative du Brand Affiliate de votre Groupe de clients, et (2) vous devez finir votre Qualification pendant votre Période de qualification.

EXEMPLE : l'exemple suivant illustre l'importance des dates pour la Qualification lorsqu'un Brand Affiliate de votre Groupe de clients et vous-même tentez la Qualification en même temps.

- Jane, Brand Representative, vous inscrit chez Nu Skin en tant que Brand Affiliate. Lorsque vous inscrivez Brian en tant que Brand Affiliate, il devient membre de votre Groupe de clients. Brian et vous-même décidez de vous qualifier en tant que Brand Representatives.
- Brian complète sa qualification le 17 janvier et quitte votre Groupe de clients puisqu'il passe temporairement au statut de Brand Representative sur la 1re Génération de Jane, et celle-ci enregistre le volume de Brian dans son Leading Bonus. Même si Brian a complété sa qualification le 17 janvier, sa Date du statut Brand Representative est le premier jour du mois où il a complété sa qualification, soit le 1er janvier.

- Vous envoyez une Lettre d'intention le 9 janvier et complétez le Minimum mensuel de qualification de 2 Building Blocks le 28 janvier. Votre Date de qualification en tant que Brand Representative est le 1er janvier.
- Vous complétez les conditions de Qualification pendant la Période de qualification le 15 juin, quittez les Groupe de clients de Jane et devenez Brand Representative sur la 1re Génération de Jane. Votre Date du statut Brand Representative est le 1er juin. Même si Brian est déjà devenu Brand Representative, il se trouve désormais sur votre 1re Génération.

Si vous n'aviez pas complété les conditions de votre premier mois de qualification le mois où Brian a terminé sa qualification, ou avant, ou si vous n'étiez pas parvenu à compléter votre Qualification pendant votre Période de qualification, Brian serait resté sur la 1re Génération de Jane et n'aurait pas fait partie de votre Groupe de clients ou future Équipe si vous deveniez plus tard Brand Representative.

ADDENDUM B – AJUSTEMENTS ET RÉCUPÉRATION DES BONUS

La Société a le droit d'ajuster les Bonus qui vous sont versés comme décrit dans les Règles commerciales et administratives, notamment les ajustements basés sur le retour des produits réalisé par vous-même ou d'autres personnes se trouvant dans votre Groupe de clients ou Équipe. Le calcul et la récupération des ajustements de Bonus résultant du retour de Produits dépendront du type de Bonus, du moment où les Produits sont retournés ainsi que de la personne qui a retourné les Produits.

1. CALCUL DE L'AJUSTEMENT DES BONUS

Suite à un retour de Produits, vos Bonus sont ajustés comme suit :

A. Sharing bonus et Bénéfice de vente au détail

Lorsque vous, ou une autre personne se trouvant dans votre Groupe de clients ou votre Équipe au moment de l'achat, retournez des produits, la Société récupère tout Sharing Bonus et Bénéfice de vente au détail que vous avez perçu sur ces Produits.

B. Building Bonus

Lorsque vous ou une autre personne se trouvant dans votre Groupe de clients au moment de l'achat retournez des produits, votre Building Bonus est ajusté comme suit :

- i. Retours le même mois : en ce qui concerne les Produits retournés l'une des semaines suivantes pendant le mois d'achat, le Volume de ventes et la Valeur des Ventes Commissionnables sur les Produits retournés sont remplacés par le Volume de ventes et la Valeur des Ventes Commissionnables sur tout achat de Produits ultérieur pendant le mois où vous n'avez pas encore reçu de Building Bonus. Votre Building Bonus est ajusté de manière positive ou négative dans la mesure où la Valeur des Ventes Commissionnables du Volume de ventes de remplacement diffère de la Valeur des Ventes Commissionnables du Volume de ventes d'origine. Consultez l'exemple à la fin de l'annexe.
- ii. Calcul du retour sur un mois précédent : en ce qui concerne les Produits retournés un mois ultérieur au mois d'achat, votre Building Bonus est ajusté de manière négative en multipliant la Valeur des Ventes Commissionnables des Produits retournés par votre pourcentage de Building Bonus moyen pour le mois où les Produits retournés ont été achetés.

De plus, lorsque vous retournez des Produits, votre Building Bonus sur les Building Blocks incomplets sera ajusté.

C. Leading Bonus

Lorsqu'une personne, membre de votre Équipe au moment de l'achat, retourne des produits, la Société récupère tout Leading Bonus que vous avez perçu sur ces Produits. De plus, lorsque vous retournez des Produits, votre Leading Bonus sera ajusté si la baisse du Volume de ventes modifie le calcul de votre Leading Bonus pour le mois où vous avez perçu le Leading Bonus pour ce Produit.

2. RÉCUPÉRATION DE L'AJUSTEMENT DU BONUS

Si aucun Bonus n'a été versé sur les Produits retournés, aucune récupération de Bonus n'est nécessaire. Si un Bonus a été versé sur des Produits qui sont ensuite retournés, un ajustement positif est alors ajouté à vos Bonus futurs et la Société récupère les ajustements négatifs éventuels comme suit :

A. Retours personnels

Si vous retournez des Produits que vous avez personnellement achetés, vos Bonus sont ajustés et les éventuels ajustements négatifs sont déduits de votre remboursement.

B. Retours d'Équipe ou autre Groupe de clients

Si quelqu'un dans votre Groupe de clients ou Équipe retourne des Produits qu'ils ont personnellement achetés, vos Bonus sont ajustés et les éventuels ajustements négatifs sont déduits de vos futurs bonus.

EXEMPLE : l'exemple suivant illustre l'impact de la Valeur des Ventes Commissionnables sur l'ajustement de votre Building Bonus.

Semaine 1 : vous complétez 1 Building Block avec 500 points de Volume de ventes présentant une Valeur des Ventes Commissionnables de 500. Ce Building Block comprend 150 points de Volume de ventes issus des produits achetés par un Membre de votre Groupe de clients.

Semaine 2 : vous vendez des Produits représentant un Volume de ventes de 300 points, mais une Valeur des Ventes Commissionnables de seulement 200. La deuxième semaine, le Membre qui a acheté les Produits avec un Volume de ventes de 150 points en première semaine retourne tous les Produits.

Fin de la semaine 2 : nous recalculons votre Building Bonus de la semaine 1.

- En tenant compte du retour des produits avec un Volume de ventes de 150 points en semaine 2, nous prenons le Volume de ventes des ventes de la semaine 2 et l'appliquons à votre Building Block en semaine 1 (150 points déplacés de la semaine 2 à la semaine 1, vous disposez donc toujours d'un Building Block complété en semaine 1).
- Dans la mesure où la Valeur des Ventes Commissionnables du Volume de ventes de remplacement est inférieure à la Valeur des Ventes Commissionnables des Produits retournés, votre Building Bonus pour la semaine 1 est recalculé et l'ajustement est appliqué en semaine 2, comme cela est indiqué ci-dessous.

SEMAINE	VV ORIGINAL	VV AJUSTÉ	VVC ORIGINALE	VVC AJUSTÉE	BUILDING BONUS ORIGINAL BUILDING BONUS	BUILDING BONUS AJUSTÉ SEMAINE 1
1	500	500 – 150 [Retour produits] +150 [de la semaine 2] = 500	500	500 – 150 [Retour produits] +100 [de la semaine 2] = 450	500 x 5 % = 25 \$	
2	300	300 – 150 [vers la semaine 1] = 150	200	200 – 100 [vers la semaine 1] = 100		(450 \$ – 500 \$) * 5 % = -2,50 \$

ADDENDUM C – RESTART

Le Restart est le processus permettant à d'anciens Brand Representatives de récupérer leur réseau de vente (comme s'ils n'avaient jamais perdu leur statut de Brand Representative). La section suivante fournit des informations supplémentaires concernant l'utilisation, les avantages et les modalités du processus Restart.

1. COMMENT UTILISER LE PROCESSUS RESTART

Si vous perdez votre statut de Brand Representative et souhaitez entamer le processus Restart, vous devez :

- i. envoyer une nouvelle Lettre d'intention (LDI) : celle-ci indique votre intention de vous requalifier en tant que Brand Representative ;
- ii. compléter la qualification : cette nouvelle Qualification doit être complétée dans les six mois consécutifs à compter de la date effective de la perte de votre statut de Brand Representative.

L'exemple ci-dessous illustre la manière dont fonctionne le processus Restart sur une période de trois mois consécutifs.

PÉRIODE DE QUALIFICATION		1	2	3	4
MOIS	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
TITRE EFFECTIF AU DÉBUT DU MOIS	Statut de Brand Representative	La <i>perte</i> du statut de Brand Representative est effective et vous revenez au statut de Brand Affilié	Brand Representative en qualification	Brand Representative en qualification	Brand Representative
BUILDING BLOCKS ET FLEX BLOCKS	1 Building Block complété et seulement 2 Flex Blocks disponibles	2 Building Blocks complétés Envoi d'une nouvelle Lettre d'intention (LDI)	Continue la qualification (avril-mai) avec au moins 2 Building Blocks par mois, pour obtenir 6 Building Blocks supplémentaires, dont 4 étant des Sharing Blocks, et complète le dernier Block pendant la semaine 4 du mois de mai (total mars-mai : 8 Building Blocks) Cet exemple suppose une promotion en quatrième semaine, effective le 1er juin*.		4 Building Blocks
Vous perdez votre statut de Brand Representative en février, avec effet le 1er mars . Vous pouvez donc entamer le processus Restart de six mois le 1er mars.					
STATUT À LA FIN DU MOIS	Perte du statut de brand representative	Brand Representative en qualification	Brand Representative en qualification	Brand Representative en qualification	Brand Representative
LORSQUE VOUS COMPLÉTEZ LE PROCESSUS RESTART					En supposant une promotion la quatrième semaine de mai , vous (1) récupérez votre réseau de vente et vos Flex Blocks inutilisés, et (2) recevez trois Flex Blocks supplémentaires la première semaine de juin

* Si vous complétez votre Qualification l'une des semaines précédentes (semaine 1, 2 ou 3 de mai), vous récupérez votre statut en mai et non en juin. De la même manière, le même processus de promotion s'applique si vous complétez votre qualification avant mai.

Si vous ne terminez pas le processus Restart sous 6 mois, vous perdez définitivement l'opportunité de récupérer vos Flex Blocks inutilisés et votre réseau de vente.

2. LES AVANTAGES DU PROCESSUS RESTART

Lorsque vous complétez le processus Restart dans les délais impartis, vous :

- redevenez Brand Representative ;
- devenez éligible à la conservation du Sharing Bonus sur vos propres achats ;
- devenez éligible au Building Bonus ;
- devenez éligible au Leading Bonus (en supposant que vous remplissez les autres conditions du Leading Bonus) ;
- récupérez votre réseau de vente (comme si vous n'aviez jamais perdu votre statut de Brand Representative) et la Société rétablit votre Date du statut Brand Representative ; et
- recevez 3 nouveaux Flex Blocks et récupérez vos Flex Blocks précédents inutilisés.

3. CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES DU PROCESSUS RESTART

A. Perte de Flex Blocks non attribués

Si un Brand Representative redevient Brand Affiliate pendant les trois premiers mois de son statut de Brand Representative, les Flex Blocks non attribués ne sont pas automatiquement réaffectés lorsque le processus Restart est réalisé.

B. Date du statut Brand Representative

Lorsque vous perdez votre statut de Brand Representative, vous perdez également votre Date du statut Brand Representative. Lorsque vous réussissez le processus Restart, votre Date du statut Brand Representative initiale est rétablie.

C. Utilisation préalable de la Requalification Executive ou du processus Restart

Si vous avez utilisé la Requalification Executive avant le lancement de Velocity sur votre marché ou si vous avez utilisé le processus Restart avec Velocity, vous ne pouvez pas utiliser le processus Restart sauf si vous envoyez une nouvelle Lettre d'intention (LDI) et obtenez une nouvelle Date du statut Brand Representative. Cela entraîne la perte de toute demande relative aux Brand Representatives promus avant votre Date de qualification en tant que Brand Representative.

D. Perte du statut une seconde fois

Si vous perdez votre statut de Brand Representative une seconde fois, vous ne pouvez pas utiliser le processus Restart et perdez définitivement votre réseau de vente (qui passe à la Génération supérieure du réseau de vente de votre Upline Brand Representative). Cependant, même si le processus Restart n'est plus disponible, vous pouvez recommencer la Qualification à tout moment et établir un nouveau réseau de vente.

ADDENDUM D – POSTES DE BUSINESS BUILDER

À mesure que vous établissez et dirigez votre Équipe en tant que Blue Diamond Director et Presidential Director, vous pouvez vous qualifier pour obtenir un poste de Business Builder (BBP) et un poste de Business Builder Presidential Director (BBP Presidential Director). Ces postes supplémentaires sont traités en tant que compte unique sur votre compte Brand Affiliate. Veuillez contacter votre marché local pour plus d'informations concernant la reconnaissance et les conditions de voyage, susceptibles de différer des conditions du présent Plan.

1. OBTENTION D'UN BBP ET D'UN BBP PRESIDENTIAL DIRECTOR

A. BBP

Le BBP est un poste placé directement sous votre responsabilité sur votre première Génération, accordé après le premier mois d'obtention de votre Titre de Blue Diamond Director.

B. Presidential Director BBP

Le BBP Presidential Director est un poste supplémentaire placé directement sous votre BBP sur votre deuxième Génération, attribué après le premier mois d'obtention de votre Titre de Presidential Director.

C. Création automatique

Le BBP et le BBP Presidential Director sont créés automatiquement lors du processus de calcul du Bonus pour le mois où vous remplissez les conditions d'éligibilité ci-dessus. Vous conservez les postes BBP et BBP Presidential Director tant que vous ne perdez pas votre statut de Brand Representative et ne réalisez pas le processus Restart.

2. RELATION ENTRE UN BBP, UN BBP PRESIDENTIAL DIRECTOR ET LE COMPTE BRAND AFFILIATE

A. Le BBP et le BBP Presidential Director font partie de votre compte Brand Affiliate

Vos BBP et BBP Presidential Director font partie de votre compte Brand Affiliate et ne peuvent être ni vendus ni transférés séparément.

B. Brand representatives niveau 1 (G1)

Vos BBP et BBP Presidential Director ne comptent pas en tant que Brand Representatives de niveau 1 (G1) de votre compte Brand Affiliate.

C. Leadership Teams

- i. Même si vos BBP et BBP Presidential Director ne sont pas considérés comme des Leadership Teams sur votre compte Brand Affiliate, toute Leadership Team appartenant à votre BBP ou BBP Presidential Director comptera collectivement comme Leadership Team de votre compte Brand Affiliate pour l'établissement de votre Titre.

EXEMPLE : si votre compte Brand Affiliate possède 6 Brand Representatives de niveau 1 (G1) et 1 Leadership Team avec un Leadership Team Sales Volume supérieur à 20 000, et que votre BBP possède 2 Leadership Teams avec un Leadership Team Sales Volume supérieur à 10 000 et un Leadership Team Sales Volume supérieur à 30 000 respectivement, votre Titre sera Blue Diamond Director.

- ii. À moins que vous n'ayez perdu votre statut Brand Representative et soyez un Brand Affiliate, aux fins de l'établissement des Leadership Teams pour vous-même et vos Upline Brand Representatives pendant un mois, vos BBP et BBP Presidential Director restent respectivement sur votre première et deuxième Génération.

D. Points volume de Groupe de clients

Vos BBP et BBP Presidential Director possèdent chacun leur propre Groupe de clients. Avec des Points volume de Groupe de clients éligibles sur votre compte Brand Affiliate, les BBP et BBP Presidential Director comptent de façon conjointe uniquement dans le but de maintenir votre statut Brand Representative et d'établir vos Building Blocks, le pourcentage de votre Building Bonus et la méthode de calcul du Leading Bonus.

E. Bonus BBP et BBP Presidential Director basés sur le Titre du compte Brand Affiliate et le statut de Brand Representative.

- i. **BBP** : lors d'un mois où votre compte Brand Affiliate remplit toutes les conditions pour le Titre de Blue Diamond Director ou Presidential Director, y compris le maintien ou la conservation du statut de Brand Representative, les Bonus sur votre BBP seront calculés comme s'il s'agissait d'un Blue Diamond Director. Lors d'un mois où votre compte Brand Affiliate ne remplit pas toutes les conditions pour le Titre de Blue Diamond Director ou Presidential Director, y compris le maintien ou la conservation du statut Brand Representative, votre BBP sera combiné à votre compte Brand Affiliate et les éventuels réseaux de vente de votre BBP vont monter d'une Génération dans votre réseau de vente et les réseaux de vente de vos Upline Brand Representatives pour ce mois.
- ii. **BBP Presidential Director** : lors d'un mois où votre compte Brand Affiliate remplit toutes les conditions pour le Titre de Presidential Director, y compris le maintien ou la conservation du statut de Brand Representative, les Bonus sur votre BBP Presidential Director seront calculés comme s'il s'agissait d'un Blue Diamond Director. Lors d'un mois où votre compte Brand Affiliate ne remplit pas toutes les conditions pour le Titre de Presidential Director, y compris le maintien ou la conservation du statut Brand Representative, votre BBP Presidential Director sera combiné à votre compte Brand Affiliate et les éventuels réseaux de vente de votre BBP Presidential Director vont monter de deux Générations dans votre réseau de vente et les réseaux de vente de vos Upline Brand Representatives pour ce mois.

La section suivante illustre la manière dont le Leading Bonus est calculé sur votre compte Brand Affiliate, BBP et BBP Presidential Director. Dans cet exemple, nous partons du principe que votre compte Brand Affiliate, BBP et BBP Presidential Director possèdent conjointement six Building Blocks et sont éligibles à un Leading Bonus de 5 %.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

En tant qu'Executive Brand Director, vous êtes éligible à l'obtention (a) d'un Leading Bonus de 5 % sur six Générations de Brand Representatives en lien avec votre compte Brand Affiliate et (b) d'un Leading Bonus de 5 % sur six Générations de Brand Representatives en lien avec votre BBP. Cela signifie, comme indiqué ci-dessous, que vous pouvez gagner un Leading Bonus de :

- a. 10 % sur certaines Valeur des Ventes Commissionnables, avec 5 % sur les Générations 2 à 6 du compte Brand Affiliate en lien avec votre BBP, et 5 % supplémentaires sur la même Valeur des Ventes Commissionnables sur les Générations 1 à 5 du BBP ; et
- b. 5 % sur le Niveau 1 (G1) du compte Brand Affiliate et la Génération 6 du BBP.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

En tant que Presidential Director, vous êtes éligible à l'obtention (a) d'un Leading Bonus de 5 % sur six Générations de Brand Representatives en lien avec votre compte Brand Affiliate, (b) d'un Leading Bonus de 5 % sur six Générations de Brand Representatives en lien avec votre BBP, et (c) d'un Leading Bonus de 5 % sur six Générations de Brand Representatives en lien avec votre BBP Presidential Director. Cela signifie, comme indiqué ci-dessous, que vous pouvez gagner un Leading Bonus de :

- a. 15 % sur une certaine Valeur des Ventes Commissionnables, avec 5 % sur les Générations 3 à 6 du compte Brand Affiliate en lien avec votre BBP, 5 % supplémentaires sur la même Valeur des Ventes Commissionnables sur les Générations 2 à 5 du BBP, et encore 5 % supplémentaires sur la même Valeur des Ventes Commissionnables sur les Générations 1 à 4 du BBP Presidential Director ;

- b. 10 % sur une certaine Valeur des Ventes Commissionnables :
 - a. avec 5 % sur le Niveau 2 (G2) du compte Brand Affiliate et 5 % supplémentaires sur la même Valeur des Ventes Commissionnables sur le Niveau 1 (G1) du BBP, et
 - b. avec 5 % sur le Niveau 6 (G6) du BBP et 5 % supplémentaires sur la même Valeur des Ventes Commissionnables sur le Niveau 5 (G5) du BBP Presidential Director, et
- c. 5 % sur le niveau 1 (G1) du compte Brand Affiliate et le niveau 6 (G6) du BBP Presidential Director.

F. Transfert entre votre compte Brand Affiliate, BBP et BBP Presidential Director

- i. Transfert du compte Brand Affiliate vers le BBP ou BBP Presidential Director : Les Brand Representatives de niveau 1 (G1) ne peuvent pas être transférés de votre compte Brand Affiliate vers un BBP ou BBP Presidential Director, sauf tel qu'indiqué dans la présente section 2F.
- ii. Transfert proactif à votre initiative : Si votre compte Brand Affiliate ne possède pas 6 Brand Representatives de niveau 1 (G1) pendant un mois, vous pouvez choisir de monter de façon proactive la ligne d'un Brand Representative de niveau 1 (G1) de votre BBP ou BBP Presidential Director depuis le BBP ou BBP Presidential Director vers votre compte Brand Affiliate avant les calculs de Bonus pour ce mois. Les transferts proactifs doivent être demandés par écrit et ont un caractère permanent.
- iii. Transfert automatique réalisé par la Société :
 - a. **Transfert vers le compte Brand Affiliate.** En l'absence de transfert proactif de votre part, si votre compte Brand Affiliate ne possède pas les 6 Brand Representatives de niveau 1 (G1) requis, la Société monte automatiquement la ligne du dernier Brand Representative de niveau 1 (G1) de votre BBP ou BBP Presidential Director vers votre compte Brand Affiliate. Si deux Brand Representatives de niveau 1 (G1) ou plus de votre BBP ou BBP Presidential Director possèdent la même Date du statut Brand Representative, la Société tient compte de la Date de qualification en tant que Brand Representative, de la date de la Lettre d'intention (LDI) et de la date du Contrat Brand Affiliate, dans cet ordre. Si ces dates sont identiques, la Société sélectionne, à son entière discrétion, la ligne d'un compte de Brand Representative de niveau 1 (G1).
 - b. **Transfert inverse vers le BBP ou BBP Presidential Director.** Si la ligne d'un Brand Representative de niveau 1 (G1) de votre BBP ou BBP Presidential Director a été automatiquement déplacée depuis votre BBP ou BBP Presidential Director, le processus inverse vers ce BBP ou BBP Presidential Director ne peut être réalisé qu'à votre demande suite au remplacement des Brand Representatives de niveau 1 (G1) requis sur votre compte Brand Affiliate. **Votre demande doit être adressée par écrit dans les six mois suivant le mois du transfert automatique.**

EXEMPLE : si la ligne d'un Brand Representative de niveau 1 (G1) de votre BBP ou BBP Presidential Director a été automatiquement transférée vers votre compte Brand Affiliate au début du mois de février sur la base de vos ventes de janvier, la période de six mois s'étend de février à juillet. En août, si vous n'avez pas (1) remplacé les Brand Representatives de niveau 1 (G1) requis sur votre compte Brand Affiliate et (2) demandé à ce que la ligne soit à nouveau transférée vers votre BBP ou BBP Presidential Director, la ligne restera de façon permanente sur la 1re Génération de votre compte Brand Affiliate.

3. ABSENCE DE TRANSFERT DE BBP PRESIDENTIAL DIRECTOR À BBP

La ligne d'un Brand Representative de niveau 1 (G1) de votre BBP Presidential Director ne peut être transférée par vous-même ou la Société vers votre BBP. Veuillez contacter votre account manager pour connaître les différences importantes à ce sujet si vous vous qualifiez pour une exception spécifique à l'Établissement de Titre Velocity.

4. BBP ET BBP PRESIDENTIAL DIRECTOR D'AUTRES BRAND REPRESENTATIVES DANS VOTRE RÉSEAU DE VENTE.

A. BBP

Comme indiqué ci-dessus, un BBP est positionné directement sous un Blue Diamond Director éligible sur sa première Génération. Par conséquent, en tant que Upline Brand Representative, le Groupe de clients et le réseau de vente du BBP d'un Blue Diamond Director éligible seront une Génération en dessous dans votre réseau de vente par rapport au Groupe de clients et au réseau de vente de ce Blue Diamond Director éligible. À titre d'exemple, un Brand Representative sur la première Génération du BBP se trouverait sur la troisième génération de l'upline direct du Blue Diamond Director éligible, et l'upline direct recevrait un Bonus sur cette Génération uniquement s'il était éligible à un Bonus sur sa troisième Génération. Lors d'un mois où ce type de compte Brand Affiliate ne remplit pas toutes les conditions pour le Titre de Blue Diamond Director ou Presidential Director, y compris le maintien et la conservation du statut Brand Representative, le BBP sera combiné au compte Brand Affiliate, et le Groupe de clients et le réseau de vente du BBP vont monter d'une Génération dans votre réseau de vente pour ce mois.

B. BBP Presidential Director

Comme indiqué ci-dessus, un BBP Presidential Director est positionné directement sous un Presidential Director éligible sur sa deuxième Génération. Par conséquent, en tant que Upline Brand Representative, le Groupe de clients et le réseau de vente du BBP Presidential Director d'un Presidential Director éligible seront deux Générations en dessous dans votre réseau de vente par rapport au Groupe de clients et au réseau de vente de ce Presidential Director éligible. À titre d'exemple, un Brand Representative sur la première Génération du BBP Presidential Director se trouverait sur la quatrième génération de l'upline direct de l'Executive Brand Director éligible, et l'upline direct recevrait un Bonus sur cette Génération uniquement s'il était éligible à un Bonus sur sa quatrième Génération. Lors d'un mois où ce type de compte Brand Affiliate ne remplit pas toutes les conditions pour le Titre de Presidential Director, mais remplit toutes les conditions pour le Titre de Blue Diamond Director, y compris le maintien ou la conservation du statut Brand Representative, le BBP Presidential Director sera combiné au BBP, et le Groupe de clients et le réseau de vente du BBP Presidential Director vont monter d'une Génération dans votre réseau de vente pour ce mois.

Lors d'un mois où ce type de compte Brand Affiliate ne remplit pas toutes les conditions pour le Titre de Presidential Director ou Blue Diamond Director, y compris le maintien ou la conservation du statut de Brand Representative, le BBP Presidential Director sera combiné au compte Brand Affiliate, et le Groupe de clients et le réseau de vente du BBP Presidential Director vont monter de deux Générations dans votre réseau de vente pour ce mois.

C. Leadership Teams.

À moins que le compte Brand Affiliate n'ait perdu son statut de Brand Representative et soit un Brand Affiliate, aux fins de l'établissement des Leadership Teams pour vous-même et vos Upline Brand Representatives pendant un mois, le BBP et BBP Presidential Director du compte Brand Affiliate et BBP Presidential Director restent respectivement sur sa première et deuxième Génération.