

Plan de rétribution des ventes de Nu Skin

FAQ - Région Europe et Afrique

EFFECTIF À COMPTER DU 1^{er} MARS 2025 EUROPE ET AFRIQUE

Générer une rétribution significative en tant que Brand Affiliate exige du temps, des efforts et un investissement de taille. Votre succès dépendra également de vos compétences, talents et aptitudes de direction. Il n'y a aucune garantie de réussite et les résultats varient considérablement selon les participants. En 2023, la rétribution mensuelle moyenne des ventes versée aux Brand Affiliates actifs en Europe et en Afrique s'élevait à 73 USD. En moyenne, environ 15,2 % des Brand Affiliates actifs en Europe et en Afrique ont bénéficié d'une rétribution des ventes pour un mois donné. Veuillez consulter le site nuskin.com pour trouver un résumé de la rétribution des ventes versée à tous les niveaux du Plan de rétribution des ventes Nu Skin et une définition des « Brand Affiliates actifs » pour trouver un résumé de la rétribution des ventes versée à tous les niveaux du Plan de rétribution des ventes Nu Skin et une définition des « Brand Affiliates actifs ».

Vous devez être Brand Representative et atteindre un certain niveau de ventes et d'autres conditions pour pouvoir bénéficier d'un Building Bonus. En Europe et en Afrique, le Building Bonus typique versé chaque mois à tous les Brand Representatives s'élevait à 222 dollars et à 405 dollars pour les Brand Representatives ayant réalisé plus de 2 000 Points Volume de Groupe en un mois. Environ 4,5 % des Brand Affiliates ont obtenu un Building Bonus en 2023.

Vous devez être Brand Representative et atteindre un certain niveau de ventes et d'autres conditions pour bénéficier d'un Leading Bonus. En Europe et en Afrique, le Leading Bonus typique versé chaque mois à tous les Brand Representatives s'élevait à 392 dollars et à 628 dollars pour les Brand Representatives ayant réalisé plus de 3 000 Points Volume de Groupe en un mois.

Présentation générale

1. Pourquoi mettons-nous en œuvre le nouveau Plan de rétribution des ventes de Nu Skin ?

Nous améliorons notre plan existant afin de mieux exploiter les tendances mondiales et macroéconomiques en constante évolution, de dégager des bénéfices anticipés pour attirer un marché croissant de chercheurs d'opportunités, de libérer toute la puissance de nos Brand Affiliates et d'aligner davantage nos activités sur notre vision, qui est de devenir le leader mondial d'une approche intégrée de la beauté et du bien-être.

2. Quels sont les principaux avantages du nouveau Plan de rétribution des ventes de Nu Skin ?

Les principaux avantages du nouveau plan sont les suivants : 1) offrir des revenus rapides et intéressants à nos Brand Affiliates qui vendent des produits à leurs Clients fidèles ; 2) offrir des revenus rapides et intéressants pour développer d'autres Brand Affiliates en charge de leurs propres clients ; et 3) offrir davantage de simplicité à ceux qui développent leur activité afin de les aider à constituer leur équipe de vente. Cela permettra aux nouveaux Brand Affiliates et aux Brand Affiliates existants de se développer et de prospérer, et à Nu Skin de devenir véritablement compétitive dans le commerce social et l'économie à la tâche.

3. Quand mon marché/ma région passe-t-il du Plan de rétribution des ventes Velocity au nouveau Plan de rétribution des ventes ?

Le 1^{er} mars 2025

Veuillez vous référer au glossaire des marques déposées sur le site www.nuskin.com pour obtenir une liste de toutes les marques déposées dans les marchés Nu Skin en Europe et en Afrique du Sud.

4. Qu'est-ce qui a changé dans le nouveau Plan de rétribution des ventes ?

Le nouveau Plan de rétribution des ventes de Nu Skin conserve et exploite la structure fondamentale de Velocity, mais y ajoute des améliorations visant à favoriser une croissance durable à long terme, notamment en mettant davantage l'accent sur la vente de produits aux Clients directs, ce qui peut se traduire par une augmentation des revenus précoces.

Selling Bonus

1. Qu'est-il advenu du Sharing Bonus ?

Le Sharing Bonus a été remplacé par un Selling Bonus amélioré.

2. Qu'est-ce que le Selling Bonus ?

Nous nous sommes appuyés sur les enseignements tirés de notre précédent Sharing Bonus et avons introduit une nouvelle dimension évolutive passionnante au Selling Bonus. Chaque fois que vous vendez un produit à un Client direct, vous gagnez immédiatement un Selling Bonus de 4 %. Mais à mesure que vous vendez plus de produits chaque mois et que vous atteignez vos objectifs de Volume de ventes à vos Clients directs, le pourcentage de votre Selling Bonus augmente jusqu'à 20 % pour la totalité de mois.

3. Pourquoi le Selling Bonus n'est-il plus versé sur les achats des Brand Affiliates ?

Nu Skin a toujours été une entreprise visant à vendre des produits incroyables à ses Clients extraordinaires. Ce dernier changement n'est qu'une étape supplémentaire pour nous permettre de mieux refléter cette orientation positive. Mais nous savons aussi qu'aider d'autres personnes à créer leur propre activité peut constituer un autre élément clé de votre parcours. C'est pourquoi nous avons créé notre nouveau Affiliate Referring Bonus. Avec ce nouveau bonus, lorsque vous vendez des produits à vos Clients directs, vous pouvez également prétendre à un bonus basé sur les ventes réalisés par vos Brand Affiliates personnellement inscrits à leurs Clients directs.

4. Est-ce que je gagne quelque chose sur les achats réalisés par mes Brand Affiliates ?

Oui. Vous pouvez continuer à gagner des Building Bonus sur les achats réalisés par vos Brand Affiliates. Les achats des Brand Affiliates continuent de faire partie de vos Points Volume de Groupe et vous permettent donc de prétendre au Building Bonus ainsi qu'au Leading Bonus.

5. Les Sharing Blocks fonctionnent-ils de la même manière dans le cadre du nouveau Plan de rétribution des ventes ?

Non. Le concept de Sharing Blocks et de tous les blocs en général a été supprimé du nouveau Plan de rétribution des ventes à des fins de simplification. Désormais, la qualification aux Bonus repose simplement sur le Volume de ventes aux Clients directs et/ou les Points Volume de Groupe.

6. Mon Selling Bonus est-il toujours calculé quotidiennement ?

Oui ! Vous recevrez quotidiennement un Selling Bonus de 4 % sur votre compte bonus Nu Skin chaque fois que vos Clients directs achèteront des produits Nu Skin. En outre, vous verrez également un Selling Bonus hebdomadaire qui reflétera tout pourcentage de Selling Bonus supplémentaire auquel vous avez droit selon vos ventes mensuelles totales à vos Clients directs.

7. Si mon Brand Affiliate personnellement inscrit quitte Nu Skin, ses Clients directs deviennent-ils mes Clients directs ?

Oui. Les Clients directs comprennent tous les clients qui vous sont réattribués lorsqu'un Brand

Veuillez vous référer au glossaire des marques déposées sur le site www.nuskin.com pour obtenir une liste de toutes les marques déposées dans les marchés Nu Skin en Europe et en Afrique du Sud.

Affiliate quitte Nu Skin.

Affiliate Referring Bonus

1. Pourquoi avez-vous créé un nouvel Affiliate Referring Bonus ?

L’Affiliate Referring Bonus motive les Brand Affiliates à augmenter les ventes aux Clients directs et à aider un autre Brand Affiliate à en faire de même. Au fur et à mesure que vous augmentez votre propre Volume de ventes aux Clients directs, vous pouvez prétendre à un pourcentage plus élevé sur les achats effectués par les Clients directs de vos Brand Affiliates personnellement inscrits. Tous les Brand Affiliates peuvent gagner des Affiliate Referring Bonus, quel que soit leur titre ou celui de leurs Brand Affiliates personnellement inscrits.

2. Dois-je accéder au statut de Brand Representative pour gagner un Affiliate Referring Bonus ?

Non. Les conditions principales pour gagner un Affiliate Referring Bonus sont (1) atteindre un Volume de ventes aux Clients directs d'au moins 250 au cours d'un mois et (2) avoir au moins un Brand Affiliate personnellement inscrit enregistrant des ventes à des Clients directs. Plus vous réalisez de ventes à des Clients directs, plus votre pourcentage de rémunération sera élevé sur les ventes de vos Brand Affiliates personnellement inscrits.

3. Pourquoi mon Affiliate Referring Bonus repose-t-il sur mon Volume de ventes aux Clients directs alors que je suis payé sur les ventes de mes Brand Affiliates personnellement inscrits ?

Nous avons conçu l’Affiliate Referring Bonus comme un tremplin entre les Brand Affiliates qui commencent à se lancer dans la vente de produits et ceux qui se développent pour devenir des leaders et se concentrent également sur le développement de leur activité. En vous permettant de vous qualifier grâce à vos ventes à vos Clients directs tout en vous rémunérant sur les ventes de vos Brand Affiliates personnellement inscrits, nous renforçons l'importance des ventes directes aux Clients directs tout en vous montrant qu'aider les autres à réussir est payant.

4. Si mon Brand Affiliate personnellement inscrit accède au statut de Brand Representative, est-ce que je cesse de recevoir un Affiliate Referring Bonus sur les ventes à leurs Clients directs ?

Non. Les Affiliate Referring Bonus sont versés indépendamment de votre Titre ou de celui de vos Brand Affiliates personnellement inscrits. Ainsi, même si votre Brand Affiliate personnellement inscrit devient membre de la Team Elite, vous continuerez à recevoir un Affiliate Referring Bonus sur les ventes à leurs Clients directs, sous réserve que vous vous qualifiez en atteignant vous-même un Volume de ventes aux clients directs de 250 au cours de ce mois.

5. Si mon Brand Affiliate personnellement inscrit quitte Nu Skin, recevrai-je toujours un Affiliate Referring Bonus sur les achats réalisés par ses Clients directs ?

Non. Si votre Brand Affiliate personnellement inscrit quitte Nu Skin, ses Clients directs deviendront vos Clients directs, et leurs achats seront comptabilisés dans le calcul de votre Selling Bonus et de votre Volume de ventes aux Clients directs.

6. Si mon Brand Affiliate personnellement inscrit quitte Nu Skin, ses Brand Affiliates personnellement inscrits deviendront-ils mes Brand Affiliates personnellement inscrits ?

Non. Ses Brand Affiliates personnellement inscrits feront toujours partie de votre Groupe mais ne seront pas considérés comme vos Brand Affiliates personnellement inscrits et ne seront pas comptabilisés dans votre Affiliate Referring Bonus.

Veuillez vous référer au glossaire des marques déposées sur le site www.nuskin.com pour obtenir une liste de toutes les marques déposées dans les marchés Nu Skin en Europe et en Afrique du Sud.

Building Bonus

1. Comment le Building Bonus change-t-il avec le nouveau Plan de rétribution des ventes ?

Le cadre du Building Bonus a également été considérablement simplifié dans le nouveau Plan de rétribution des ventes. Vous continuez à percevoir un pourcentage de la Valeur des Ventes Commissionnables de votre Groupe en fonction de vos Points Volume de Groupe. Toutefois, vous pouvez désormais bénéficier d'un pourcentage effectif de 5 % ou de 10 % sur la Valeur des Ventes Commissionnables de votre Groupe pour le mois, en fonction de vos Points Volume de Groupe.

2. Pourquoi avez-vous modifié les pourcentages du Building Bonus ?

En réorganisant la structure du Building Bonus, nous pouvons aider ceux qui se lancent dans l'activité à accéder à un plus grand potentiel de gains en combinant le nouvel Affiliate Referring Bonus et le Building Bonus.

3. Comment fonctionnent les Points Volume de Groupe ?

Les Points Volume de Groupe correspondent à l'ensemble du Volume de ventes généré par votre Groupe. Votre Groupe se compose de (1) vous, (2) de vos Membres, de vos Clients au détail et de vos Brand Affiliates, et (3) des Membres de vos Brand Affiliates, leurs Client au détail et leurs Brand Affiliates, et ainsi de suite, jusqu'au Brand Representative suivant situé en dessous de vous. Votre Groupe comprendra les Groupes de vos Brand Affiliates qui sont en cours de Qualification au rang de Brand Representatives. Un Brand Affiliate qui complète la Qualification au rang de Brand Representative quittera votre Groupe et lui et son Groupe deviendront membres de votre Équipe.

Leading Bonus

1. En quoi le nouveau Plan de rétribution des ventes change-t-il le Leading Bonus ?

Les changements les plus importants apportés au Leading Bonus concernent la qualification aux Titres. Avec le nouveau Plan de rétribution des ventes, les Titres sont basés sur le développement de Leadership Teams. Vos deux premières Leadership Teams peuvent avoir n'importe quel Leadership Team Sales Volume, tandis que les Leadership Teams suivantes ont des exigences de Leadership Team Sales Volume progressivement croissantes. Ces augmentations progressives permettent à votre organisation de vente de se développer de manière saine et durable. En outre, tous les Leading Bonus rapportent 5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables de votre Équipe (nous ne calculons plus les Leading Bonus de plusieurs façons, par exemple 2,5%, Double G1), et pour recevoir un Leading Bonus, vous devez réaliser au moins 3 000 Points Volume de Groupe au cours de ce mois.

2. Pourquoi les Leadership Teams sont-elles si importantes pour pouvoir prétendre au Leading Bonus ?

Les Leadership Teams contribuent à promouvoir une croissance plus saine et plus durable. Au fur et à mesure que vous vous développez, il est important que vous aidiez également vos Brand Representatives à se développer afin que vous puissiez tous réussir ensemble.

3. Pourquoi avez-vous supprimé les options 2,5 % et Double G1 (10 %) pour le Leading Bonus ?

Le Selling Bonus, l'Affiliate Referring Bonus et le Building Bonus s'associent pour aider les leaders à développer des activités robustes et axés sur le client, que les autres calculs étaient censés promouvoir. Les raisons de ce changement sont multiples.

Veuillez vous référer au glossaire des marques déposées sur le site www.nuskin.com pour obtenir une liste de toutes les marques déposées dans les marchés Nu Skin en Europe et en Afrique du Sud.

4. Puis-je avoir une Leadership Team (Brand Representative G1) sans être Gold Partner ?

Non. Tant que vous vous qualifiez au rang de Brand Representative et que vous avez au moins une Leadership Team, vous serez Gold Partner, quel que soit le Leadership Team Sales Volume que la Leadership Team obtient.

5. Comment fonctionne le Volume de ventes généré par mon équipe ?

Votre Équipe est composée de toutes les Générations de Brand Representatives et de leurs Groupes, tel que déterminé par votre Titre. Tout Volume de ventes accumulé par ces comptes sera comptabilisé dans le Volume de ventes de votre Équipe. Votre Équipe n'inclut ni vous, ni votre Groupe.

Qualification et maintien

1. Puis-je conserver mon statut de Brand Affiliate si je n'ai pas de ventes à des Clients directs ?

Non. Pour conserver votre statut de Brand Affiliate, vous devez avoir réalisé un Volume de ventes de 50 auprès de Clients directs au cours des six derniers mois. Si vous ne respectez pas le seuil de Volume de ventes à des Clients directs de 50 pendant quatre mois consécutifs, vous recevrez des avertissements par e-mail, V&G et Stela. Si vous ne respectez pas cette condition pendant six mois consécutifs, vous perdrez votre statut de Brand Affiliate. Les comptes Brand Affiliate individuels seront convertis en Membre et les comptes Brand Affiliate Entité commerciale seront résiliés. Cela signifie que votre Réseau de vente sera transféré au Brand Affiliate situé directement au-dessus de vous. Les participants à un compte Brand Affiliate Entité commerciale qui est résilié peuvent conserver la possibilité d'acheter des Produits au Prix membre en créant un nouveau compte Membre. Pour redevenir Brand Affiliate, vous pouvez vous réinscrire et soumettre un nouveau contrat Brand Affiliate.

2. En quoi la qualification au rang de Brand Representative a-t-elle changé avec le nouveau Plan de rétribution des ventes ?

La qualification au rang de Brand Representative a été simplifiée pour offrir plus de souplesse à ceux qui souhaitent franchir cette nouvelle étape dans leur activité Nu Skin. Avec le nouveau Plan de rétribution des ventes, la qualification au rang de Brand Representative exige désormais de réaliser 2 000 Points Volume de Groupe (dont 500 de votre propre Volume de ventes aux Clients directs) au cours de la période de qualification au rang de Brand Representative. Vous pouvez compléter votre Qualification au rang de Brand Representative aussi rapidement que vous le souhaitez (en une semaine ou en deux mois), mais si vous choisissez de vous qualifier sur une période de deux mois, vous devez atteindre au moins 1 000 Points Volume de Groupe (dont 250 de votre propre Volume de ventes aux Clients directs) chaque mois.

3. Pourquoi la qualification au rang de Brand Representative est-elle désormais soumise à des exigences mensuelles plutôt qu'à des exigences cumulatives ?

Ce changement prépare mieux les leaders au maintien du statut de Brand Representative, et donc à la réussite future.

4. Pourquoi le maintien du statut de Brand Representative a-t-il changé avec le nouveau Plan de rétribution des ventes ?

La nouvelle condition de Volume de ventes aux Clients directs vise à souligner l'importance du développement d'une clientèle solide qui, à son tour, contribue à davantage de fidélisation et au développement des ventes au fil du temps.

Veuillez vous référer au glossaire des marques déposées sur le site www.nuskin.com pour obtenir une liste de toutes les marques déposées dans les marchés Nu Skin en Europe et en Afrique du Sud.

5. Comment les Flex Blocks changent-ils avec le nouveau Plan de rétribution des ventes ?

Comme tous les blocks, les Flex Blocks disparaissent avec le nouveau Plan de rétribution des ventes. Les Brand Representatives recevront des Flex Points à la place. Comme les Flex Blocks, les Flex Points sont un substitut aux Points Volume de Groupe utilisés pour conserver votre statut de Brand Representative si vous ne réalisez pas au moins 2 000 Points Volume de Groupe au cours d'un mois. Toutefois, contrairement aux Flex Blocks, les Flex Points sont utilisés par point et non par bloc, ce qui leur confère une plus grande utilité potentielle que les Flex Blocks. À part cela, les Flex Points fonctionnent essentiellement de la même manière que les Flex Blocks. Pour de plus amples informations, veuillez vous référer la section 3.3 du Plan de rétribution des ventes.

6. En quoi le processus Restart change-t-il avec le nouveau Plan de rétribution des ventes ?

Dans le cadre du nouveau Plan de rétribution des ventes, le processus Restart reflète nos nouvelles règles et notre nouvelle philosophie en matière de qualification au statut de Brand Representative. Ainsi, vous devez désormais compléter le processus Restart dans un délai de trois mois à compter du moment où vous retrouvez le statut de Brand Affiliate, contre six mois dans le cadre du plan Velocity. Vous devrez également atteindre 2 000 Points Volume de Groupe (dont 500 de votre propre Volume de ventes à des Clients directs) au cours de la période de qualification du Brand Representative Restart, contre 4 000 Points Volume de Groupe (8 Building Blocks) (dont 2 000 de la vente de Produits à vos Clients personnellement inscrits, à vos Brand Affiliates personnellement inscrits (2 Sharing Blocs)) dans le cadre de Velocity. Vous pouvez toujours compléter votre Qualification au rang de Brand Representative aussi rapidement que vous le souhaitez (en une semaine ou en deux mois), mais si vous choisissez de vous qualifier sur une période de deux mois, vous devez atteindre au moins 1 000 Points Volume de Groupe (dont 250 de votre propre Volume de ventes aux Clients directs) chaque mois.

Positions de Business Builder

1. Les positions de Business Builder (BBP) et de Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP) ont-elles changé avec le nouveau Plan de rétribution des ventes ?

Oui. Les conditions applicables à ces positions ont changé. Pour plus d'informations, veuillez consulter l'Addenda D du Plan de rétribution des ventes.

Transition

1. Que dois-je faire différemment pour bénéficier pleinement du nouveau Plan de rétribution des ventes ?

Les ventes aux Clients directes sont la première clé permettant d'accéder à tous les bénéfices du nouveau Plan de rétribution des ventes. Vos ventes aux Clients directs déterminent le pourcentage du Selling Bonus et de l'Affiliate Referring Bonus auquel vous pouvez prétendre. De même, les Ventes aux Clients directs font partie des conditions à remplir pour devenir Brand Representative et maintenir ce rang.

La deuxième clé pour tirer parti des avantages du nouveau Plan de rétribution des ventes consiste à développer d'autres Brand Affiliate en charge de leurs propres ventes aux Clients directs. Les ventes aux Clients directs de vos Brand Affiliates personnellement inscrits constituent la base de vos gains pour l'Affiliate Referring Bonus.

L'accent mis sur le développement des ventes à vos propres Clients directs et l'aide aux autres Brand Affiliate pour qu'ils en fassent de même contribue en définitive à votre potentiel de Points Volume de Groupe et de Building Bonus. Ceci devient un modèle à suivre pour les Brand

Veuillez vous référer au glossaire des marques déposées sur le site www.nuskin.com pour obtenir une liste de toutes les marques déposées dans les marchés Nu Skin en Europe et en Afrique du Sud.

Representatives que vous développez et améliore votre potentiel de Leadership Team Sales Volume et de Leading Bonus.

2. Je suis Ruby Partner d'après les règles Velocity. Comment vais-je maintenir mon Titre actuel ?

Si vous avez le statut de Ruby Partner le mois précédant le lancement du nouveau Plan de rétribution des ventes, vous pouvez conserver votre Titre au cours des deux premiers mois suivant le lancement (y compris le mois de lancement) en satisfaisant aux conditions relatives aux Titres Velocity. À partir du troisième mois suivant le lancement, pour maintenir votre Titre de Ruby Partner, vous devrez avoir trois Leadership Teams, dont l'une doit avoir un Leadership Team Sales Volume d'au moins 5 000.

3. Comment gérez-vous les commissions entre les marchés du nouveau Plan de rétribution des ventes et les marchés Velocity ? Comment cela affectera-t-il mon activité internationale ?

En principe, le Plan de rétribution des ventes en vigueur sur le marché d'origine d'un Brand Affiliate régit la manière dont vous gagnez des Bonus :

a. Selling Bonus

- Si vous êtes situé dans un marché qui a lancé le nouveau Plan de rétribution des ventes, toutes les commandes de Membres et de Clients au détail (quel que soit le marché d'où ces personnes sont originaires) seront comptabilisées dans le calcul de votre Selling Bonus. Si vous vous trouvez dans un marché Velocity, toutes les commandes seront comptabilisées dans le calcul de votre Sharing Bonus.
- Le Volume de ventes aux Clients directs émanant des marchés Velocity sera comptabilisé dans le calcul des Selling Bonus selon le nouveau barème du Plan de rétribution des ventes aux Brand Affiliates sur les marchés du nouveau Plan de rétribution des ventes.
- Les achats effectués par les Brand Affiliates personnellement inscrits sur les marchés qui ont lancé le nouveau Plan de rétribution des ventes seront comptabilisés dans le calcul du montant fixe standard du Sharing Bonus attribué pour chaque produit aux Brand Affiliates sur les marchés Velocity.
- Les achats des Brand Affiliates ne généreront pas de Selling Bonus sur les marchés du nouveau Plan de rétribution des ventes.

b. Affiliate Referring Bonus

- Les ventes des Brand Affiliates personnellement inscrits émanant de Brand Affiliates sur les marchés Velocity verseront des Affiliate Referring Bonus aux Brand Affiliates sur les marchés du nouveau Plan de rétribution des ventes.
- Les Brand Affiliates sur les marchés Velocity ne gagneront pas d'Affiliate Referring Bonus.

c. Les Building Bonus seront calculées en fonction des conditions et du barème de Building Bonus de votre marché national, quelle que soit l'origine du volume de ventes.

d. Les Leading Bonus seront calculées en fonction des conditions et du barème de Leading Bonus de votre marché national, quelle que soit l'origine du volume de ventes.

4. Qu'advient-il de mes Flex Blocks existants ?

Tous les Flex Blocks existants seront convertis en 500 points Flex chacun.

5. Quel est l'impact des retours de Produits sur le nouveau Plan de rétribution des ventes ?

Les retours de Produits dans le cadre du nouveau Plan de rétribution des ventes peuvent avoir un impact négatif plus important sur votre Volume de ventes ainsi que sur les commissions versées. Pour en savoir plus et voir des exemples, veuillez consulter l'Addenda B du Plan de rétribution des ventes.

Veuillez vous référer au glossaire des marques déposées sur le site www.nuskin.com pour obtenir une liste de toutes les marques déposées dans les marchés Nu Skin en Europe et en Afrique du Sud.

6. Quelles sont les conditions du processus Restart que je devrai remplir si j'ai perdu mon statut de Brand Representative avant le lancement du Plan de rétribution des ventes.

Tout compte ayant entamé le processus de qualification au rang de Brand Representative avant le lancement du nouveau Plan de rétribution des ventes pourra mener le processus à bien conformément aux anciennes exigences de qualification ou aux nouvelles, selon l'option la plus rapide.

Durant la période de transition, tout compte en cours de qualification avant la date d'entrée en vigueur du nouveau Plan de rétribution des ventes qui dispose de l'option Restart et qui réussit sa qualification durant la période Restart se verra restituer les Flex Blocks cumulés avant d'être rémunéré en tant que Brand Representative rétrogradé et les convertira en Flex Points, à raison de 500 Flex Points pour chaque Flex Block. Ils se verront également attribuer 1 000 Flex Points supplémentaires au cours de leur premier mois et 500 au cours du deuxième mois suivant le retour au statut de Brand Representative.