

# Nu Skin

# Plan de rétribution des ventes

Boostez votre avenir

EFFECTIF À COMPTER DU 1ER MARS 2025 EUROPE ET AFRIQUE

## Selling Bonus + Affiliate Referring Bonus

Vendre des produits à des clients directs + aider vos Brand Affiliates à faire de même

Ce que vous devez faire	Ce que vous gagnez**	
Augmentez votre volume mensuel de ventes aux clients directs*	<b>Selling Bonus de 4 à 20 %</b> Payé sur le prix de vente net* de votre volume de ventes mensuel total aux clients directs.	<b>Affiliate Referring Bonus de 4 à 24 %<sup>†</sup></b> Payé sur le total mensuel des ventes de vos Brand Affiliates personnellement inscrits*.
0 À 249 DC-SV	4 %	-
0 À 499 DC-SV	4 %	4 %
500 À 2,499 DC-SV	8 %	12 %
2 500 À 9 999 DC-SV	12 %	16 %
+ DE 10 000 DC-SV	20 %	24 %

\*Un Client direct est un Membre ou un Client au détail à qui un Brand Affilié vend directement des Produits par le biais des systèmes Nu Skin, et les Clients qui achètent des Produits directement auprès d'un Brand Affilié par le biais de commandes en livraison directe éligibles, le cas échéant. Le volume des ventes aux clients directs (DC-SV) est la somme de tous les volumes de ventes de produits provenant des achats de vos clients directs. Le Prix de vente net est le prix payé pour les Produits, hors bénéfices sur la vente au détail, taxes et frais d'expédition. Les ventes des Brand Affiliates personnellement inscrits sont les ventes client réalisées par votre Brand Affiliates personnellement inscrits auprès de leurs clients directs, calculées en additionnant les prix de vente net des produits vendus à leurs clients directs. \*\*4 % de votre Selling Bonus est calculé quotidiennement. Tout pourcentage supplémentaire du Selling Bonus ou de l’Affiliate Referring Bonus auquel vous avez droit sera calculé et ajouté à votre compte Bonus Nu Skin chaque semaine. <sup>†</sup>Un minimum de 250 DC-SV est requis chaque mois pour gagner un Affiliate Referring Bonus.

## Building Bonus

Devenez un Brand Representative et construisez un groupe croissant de clients et de Brand Affiliates

Ce que vous devez faire	Ce que vous gagnez
Devenez un Brand Representative et augmentez vos Points Volume de Groupe mensuels <sup>††</sup> (inclus 250 points de votre propre Volume de ventes aux Clients directs)	<b>Building Bonus de 5 à 10 %</b> Payé sur la valeur mensuelle des ventes commissionnables de votre groupe <sup>††</sup>
2 000 À 2 999 GSV	5 %
+ DE 3 000 GSV	10 %

<sup>††</sup>Votre groupe se compose de (1) vous, (2) vos clients directs et Brand Affiliates directs, (3) tous les clients et Brand Affiliates que vos Brand Affiliates directs inscrivent, et ainsi de suite, jusqu'au Brand Representative immédiatement en dessous de vous, sans toutefois l'inclure. Les Points de Volume de Groupe (GSV) sont la somme du volume des ventes de tous les achats effectués au sein de votre groupe. La valeur des ventes commissionnables (CSV) est une valeur monétaire définie pour chaque produit, utilisée pour calculer le Building Bonus et le Leading Bonus.

## Leading Bonus

Continuez à développer votre groupe et dirigez une équipe de Brand Representatives

Ce que vous devez faire	Ce que vous gagnez	
Conservez votre statut de Brand Representative, obtenez 3 000 Points Volume de Groupe par mois et constituez des Leadership Teams <sup>†</sup>	<b>Leading Bonus de 5 %</b> Payé sur la Valeur des ventes commissionnables mensuelle de votre équipe <sup>†</sup>	
Leadership Teams	Titre	Générations payées <sup>‡‡</sup>
1	Gold Partner	5 % sur votre G1
2	Lapis Partner	5 % sur votre G1–G2
3 Dont 1 avec ≥ 5 000 LTSV	Ruby Partner	5 % sur votre G1–G3
4 Dont 1 avec ≥ 10 000 LTSV	Emerald Director	5 % sur votre G1–G4
5 Dont 1 avec ≥ 10 000 LTSV + 1 avec ≥ 20 000 LTSV	Diamond Director	5 % sur votre G1–G5
6 Dont 1 avec ≥ 10 000 LTSV + 1 avec ≥ 20 000 LTSV + 1 avec ≥ 30 000 LTSV	Blue Diamond Director	5 % sur votre G1–G6

<sup>†</sup>Vos Leadership Teams sont composées de vos Brand Representatives G1–G6, en commençant par chacun de vos Brand Representatives G1. Le Leadership Team Sales Volume (LTSV) est la somme de tous les volumes de ventes d'une Leadership Team donnée. Votre Équipe est composée de toutes les Générations de Brand Representatives et de leurs Groupes, tel que déterminé par votre Titre. Votre Équipe n'inclut ni vous, ni votre Groupe. <sup>‡‡</sup> Veuillez consulter les Règles commerciales et administratives de Nu Skin pour connaître les conditions d'éligibilité.

Générer une rétribution significative en tant que Brand Affilié 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.