

NU SKIN®

PLAN DE RÉTRIBUTION DES VENTES

Activez un nouvel avenir ultra-boosté

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

TABLE DES MATIÈRES

1	VUE D'ENSEMBLE DU PLAN	3
1.1	INTRODUCTION	
1.2	LA PARTICIPATION AU PLAN	
1.3	CLIENTS	
1.4	BONUS	
2	BONUS DU PLAN.....	6
2.1	SELLING BONUS ET RETAILING BONUS (QUOTIDIEN)	
2.2	AFFILIATE REFERRING BONUS (HEBDOMADAIRE)	
2.3	BUILDING BONUS (MENSUEL)	
2.4	LEADING BONUS (MENSUEL)	
3	STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE	12
3.1	QUALIFICATION AU RANG DE BRAND REPRESENTATIVE	
3.2	STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE	
3.3	FLEX POINTS	
4	CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES.....	15
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	
4.8	PÉRIODES HEBDOMADAIRES ET MENSUELLES	
	GLOSSAIRE	19
	ADDENDA A — DÉTAILS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES QUALIFICATIONS	24
	ADDENDA B — AJUSTEMENTS ET RÉCUPÉRATION DES BONUS.....	26
	ADDENDA C — RESTART	28
	ADDENDA D — POSITIONS DE BUSINESS BUILDER BLUE DIAMOND ET PRESIDENTIAL DIAMOND	29

1 VUE D'ENSEMBLE DU PLAN

1.1 INTRODUCTION

Le Plan de rétribution des ventes Nu Skin (« **ce Plan** ») est destiné à vous récompenser, en tant que Brand Affiliate, pour les actions suivantes :

La vente de nos produits à vos Clients directs ;

Le développement de Brand Affiliates qui partagent nos Produits avec leurs Clients directs ;

La constitution et le développement de votre Groupe de Brand Affiliates et de Clients ;

L'encadrement d'autres Brand Representatives lorsqu'ils constituent et développent leurs propres Groupes.

Ce Plan de rétribution des ventes décrit les conditions générales de la rémunération des ventes dont vous pouvez bénéficier. Nous vous invitons à lire ce Plan avec attention et à consulter le Glossaire pour trouver les définitions des termes en majuscules.

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.

1.2 LA PARTICIPATION AU PLAN

Vous pouvez participer au plan de quatre façons :

En tant que Brand Affiliate, vous pouvez¹ (1) acheter des Produits au Prix membre pour les revendre ou pour une consommation personnelle ; (2) enregistrer des Clients qui achètent des Produits directement auprès de Nu Skin Brand Affiliate; (3) enregistrer des Brand Affiliates qui vendent des produits ; et (4) choisir de vous qualifier au rang de Brand Representatives. **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.** Dans le cas contraire, vous perdrez votre

¹ Pour la France et l'Italie, voir la Note &1 à la page 18

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.

En tant que Brand Affiliate, vous pouvez accéder à de plus en plus d'avantages au fur et à mesure que vous progressez en Titre :

Les **Brand Representatives** sont les Brand Affiliates qui ont complété la Qualification au rang de Brand Representative et n'ont pas perdu leur statut de Brand Representative.

Les **Brand Partners** sont des Brand Representatives qui ont constitué et dirigent une à trois Leadership Teams qui atteignent le Leadership Team Sales Volume.

Les **Brand Directors** sont des Brand Representatives qui ont constitué et dirigent au moins quatre Leadership Teams qui atteignent le Leadership Team Sales Volume requis.

Vous pouvez choisir de commencer la Qualification afin de devenir Brand Representative lorsque vous rejoignez Nu Skin au rang de Brand Affiliate, ou à tout moment par la suite.

1.3 CLIENTS

Les Clients ne participent pas à ce Plan, ne peuvent pas revendre les Produits et ne peuvent pas inscrire d'autres Clients ou Brand Affiliates. Il existe trois types de clients :

Les **Clients non inscrits** achètent des Produits directement auprès d'un Brand Affiliate au prix proposé par le Brand Affiliate.²

Les **clients au détail** achètent les Produits directement par l'intermédiaire des systèmes Nu Skin au prix au détail publié, sous réserve de toute remise susceptible d'être proposée ou mise en place par Nu Skin.

Les Membres s'inscrivent afin d'acheter des produits auprès de Nu Skin au Prix membre.

Les Clients au détail et les Membres qui n'ont pas effectué d'achat au cours des 24 derniers mois verront leur compte Client désactivé et devront créer un nouveau compte pour effectuer un nouvel achat.

² Pour la France et l'Italie, voir la Note 1, p. 18.

1.4 BONUS

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

TABLEAU 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	BRAND PARTNERS ET DIRECTORS
Retailing Bonus	✓	✓	✓
Selling Bonus	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus	✓	✓	✓
Building Bonus		✓	✓
Leading Bonus			✓

2 BONUS DU PLAN

2.1 SELLING BONUS ET RETAILING BONUS (QUOTIDIEN)

A. Description du Selling Bonus

Vous gagnerez un Selling Bonus lorsque vos Clients directs achèteront des Produits éligibles par le biais des systèmes Nu Skin. Ce bonus varie de 4 % à 20 % du Prix de vente net du Produit, en fonction du Volume de ventes total au Clients directs pour le mois.

Voici quelques termes clés à comprendre :

Prix de vente net : Le prix payé pour les Produits, hors bénéfices sur la vente au détail, des taxes et des frais d'expédition.

Volume de ventes : Un ensemble de valeurs non monétaires pour chaque Produit utilisé pour quantifier les ventes de Produits, agrégées pour mesurer l'éligibilité à divers indicateurs de performance ainsi que pour déterminer le pourcentage de Bonus.

Client direct : Un Membre ou un Client au détail à qui un Brand Affiliate vend directement des Produits par le biais des systèmes Nu Skin, et les Clients qui achètent des produits directement auprès d'un Brand Affiliate par le biais de commandes en livraison directe éligibles, le cas échéant. Un Membre est le Client direct du Brand Affiliate qui l'a inscrit. Si le Brand Affiliate qui a procédé à l'inscription perd son statut de Brand Affiliate, tous les Membres précédemment inscrits par ce Brand Affiliate deviendront les Clients directs du Brand Affiliate situé directement au-dessus de lui. Lorsqu'un Client au détail achète des Produits par le biais des systèmes Nu Skin, le Brand Affiliate qui lui a vendu le Produit est crédité pour cette vente. Un Brand Affiliate n'est pas considéré comme un Client direct.

Systèmes Nu Skin : Tout processus, application ou autre propriété numérique au sein de l'écosystème numérique de Nu Skin désigné par Nu Skin pour l'achat ou la vente de Produits Nu Skin, y compris Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Outil d'offre personnelle ou toute autre plateforme facilitée par Nu Skin.

Volume de ventes aux Clients directs (DC-SV) : La somme de tous les Volumes de ventes de Produits provenant des achats de vos Clients directs.

B. Calcul du Selling Bonus

- i. **Ce que vous devez faire** : Vendre des produits à vos Clients directs.
- ii. **Ce que vous obtenez** : Gagnez de 4 % à 20 % du Prix de vente net sur votre Volume de ventes aux Clients directs. Le pourcentage de votre Selling Bonus est déterminé par votre Volume de ventes aux Clients directs pour le mois en cours. Votre Selling Bonus augmente à 20 %, comme indiqué dans le Tableau 2.A :

TABLEAU 2.A

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE	CE QUE VOUS OBTENEZ
Vendez des produits à vos Clients directs	Selling Bonus de 4 à 20 % Payé sur le Prix de vente net de vos Ventes mensuelles totales de produits à vos Clients directs
0 à 499 DC-SV	4 %
500 à 2 499 DC-SV	8 %
2 500 à 9 999 DC-SV	12 %
+ de 10 000 DC-SV	20 %

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. Lorsque vous vendez des Produits à des Clients au détail par l'intermédiaire des systèmes Nu Skin à un prix supérieur au Prix membre, vous gagnez un Retailing Bonus en plus de votre Selling Bonus.

D. Calcul du Retailing Bonus

- i. **Ce que vous devez faire** : Vendez des Produits à des prix supérieurs au Prix membre à vos Clients au détail.
- ii. **Ce que vous obtenez** : Votre Retailing Bonus est la différence entre (1) le prix payé par vos Clients au détail après toute remise (hors frais d'expédition, taxes et autres réductions promotionnelles et personnelles) lorsqu'ils achètent des Produits directement auprès de Nu Skin et (2) le Prix membre.

E. Calcul quotidien

Chaque jour, nous calculerons les Retailing Bonus et un Selling Bonus de 4 % pour vos ventes de Produits et les enregistrerons sur votre compte Bonus Nu Skin. Tout pourcentage de Selling Bonus supplémentaire auquel vous avez droit sera calculé et enregistré sur votre compte Bonus Nu Skin à la fin de chaque période hebdomadaire définie. Tous les paiements en attente seront automatiquement versés à votre institution financière à la fin de chaque calcul de commission hebdomadaire (sous réserve des exigences spécifiques du marché), à moins que vous ne choisissiez explicitement de vous faire verser le Retailing Bonus et le Selling Bonus une fois par mois, auquel cas ils seront versés mensuellement. Pour ne plus recevoir de Bonus chaque semaine et n'être rémunéré qu'une fois par mois, connectez-vous à votre compte Bonus Nu Skin et modifiez vos préférences dans l'onglet Commissions.

F. Éligibilité

Seuls les Brand Affiliates en règle peuvent prétendre aux Selling Bonus ou aux Retailing Bonus.

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (HEBDOMADAIRE)

A. Description de l’Affiliate Referring Bonus

Vous gagnerez un Affiliate Referring Bonus allant de 4 % à 24 % des ventes des Brand Affiliates personnellement inscrits à mesure que vous augmenterez votre Volume de ventes aux Clients directs et que vous aidez les Brand Affiliates à augmenter leur Volume de ventes aux Clients directs.

Voici un terme clé à comprendre :

Ventes des Brand Affiliates personnellement inscrits : Les ventes de Produits réalisées par vos Brand Affiliates personnellement inscrits, calculées en additionnant le Prix de vente net des Produits vendus à leurs Clients directs.

B. Calcul de l’Affiliate Referring Bonus

- i. **Ce que vous devez faire :** Chaque mois, réalisez un Volume de ventes aux Clients directs d’au moins 250 et aidez vos Brand Affiliates personnellement inscrits à développer leur Volume de ventes aux Clients directs.
- ii. **Ce que vous obtenez :** Gagnez entre 4 % et 24 % sur les ventes réalisées par vos Brand Affiliates personnellement inscrits. Au fur et à mesure que vous augmentez votre propre Volume de ventes aux Clients directs mensuel, vous gagnez un pourcentage plus élevé sur les ventes de vos Brand Affiliates personnellement inscrits, comme indiqué dans le tableau 2.B :

TABEAU 2.B

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE	CE QUE VOUS OBTENEZ
Vendez des produits à vos Clients directs	Affiliate Referring Bonus de 4 à 24 % Payé sur les ventes de vos Brand Affiliates personnellement inscrits
250 à 499 DC-SV	4 %
500 à 2 499 DC-SV	12 %
2 500 à 9 999 DC-SV	16 %
+ de 10 000 DC-SV	24 %

C. Calcul de la rémunération hebdomadaire

Vous gagnerez un Affiliate Referring Bonus pour toutes les ventes réalisées par vos Brand Affiliates personnellement inscrits et réalisées jusqu’à la fin de chaque période hebdomadaire. Tout pourcentage supplémentaire d’Affiliate Referring Bonus auquel vous avez droit par la suite sera calculé et ajouté à votre compte Bonus Nu Skin à la fin de la période hebdomadaire au cours de laquelle les pourcentages supplémentaires ont été gagnés. Votre Affiliate Referring Bonus sera généralement enregistré sur votre compte Bonus Nu Skin dans un délai d’un jour ouvrable suivant la fin de la période hebdomadaire et sera automatiquement transférée à votre institution financière (sous réserve des exigences propres au marché), à moins que vous ne choisissiez explicitement de recevoir l’Affiliate Referring Bonus une fois par mois, auquel cas celui-ci vous sera versé tous les mois. Pour ne plus recevoir de Bonus chaque semaine et n’être rémunéré qu’une fois par mois, connectez-vous à votre compte Bonus Nu Skin et modifiez vos préférences dans l’onglet Commissions.

D. Éligibilité

Seuls les Brand Affiliates peuvent prétendre à un Affiliate Referring Bonus. Les Affiliate Referring Bonus ne seront pas rémunérés sur les achats des Brand Affiliates. L’éligibilité à l’Affiliate Referring Bonus ne dépend pas du Titre de Brand Affiliate. Ainsi, si votre Brand Affiliate personnellement inscrit devient Brand Representative, son Volume de ventes aux Clients directs sera toujours inclus dans le calcul des ventes de votre Brand Affiliate personnellement inscrit.

2.3 BUILDING BONUS (MENSUEL)

A. Description

Lorsque vous vous qualifiez au rang de Brand Representative (voir la Section 3), outre le Selling Bonus, le Retailing Bonus et l’Affiliate Referring Bonus, vous pouvez également gagner un Building Bonus allant de 5 % à 10 % de la valeur des ventes commissionnables sur les achats de Produits effectués par les Clients et les Brand Affiliates de votre Groupe. Le Building Bonus vous rémunère chaque mois pour le développement des ventes au sein de votre Groupe, les services

que vous lui proposez ainsi que l'assistance apportée à d'autres Brand Affiliates dans la promotion des Produits auprès de leurs Clients.

Voici quelques termes clés à comprendre :

Valeur des Ventes Commissionnables (CSV) : Une valeur monétaire qui est définie pour chaque Produit, utilisée afin de calculer les Building Bonus et les Leading Bonus.

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. Votre Groupe comprendra les Groupes de vos Brand Affiliates qui sont en cours de Qualification au rang de Brand Representatives. Lorsque vos Brand Affiliates complètent la Qualification au rang de Brand Representative, ils quittent votre Groupe et ils (et leurs groupes) deviennent membres de votre Équipe.

Points Volume de Groupe (GSV) : La somme du Volume de ventes de tous les Produits achetés au sein de votre Groupe.

B. Calcul du Building Bonus

- i. **Ce que vous devez faire :** En tant que Brand Representative, obtenez au moins 2 000 Points Volume de Groupe (dont 250 de votre propre Volume de ventes aux Clients directs) en un mois en vendant des Produits à vos clients et en aidant vos Brand Affiliates à faire de même.
- ii. **Ce que vous obtenez :** Le Building Bonus est un pourcentage de la Valeur des Ventes Commissionnables sur vos Points Volume de Groupe, qui commence à 5 % et va jusqu'à 10 % en fonction des Points Volume de Groupe, comme indiqué dans le tableau 2.C :

TABLEAU 2.C

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE	CE QUE VOUS OBTENEZ
Devenez un Brand Representative et augmentez vos Points Volume de Groupe, qui doit inclure 250 de votre propre Volume de ventes aux Clients directs	Building Bonus de 5 à 10 % Versé sur la Valeur des Ventes Commissionnables de votre Groupe
2 000 à 2 999 GSV	5 %
+ de 3 000 GSV	10 %

C. Paiement mensuel

Nous calculons votre Building Bonus à la fin de chaque mois. Le Building Bonus est généralement enregistré sur votre compte Bonus Nu Skin au cours de la première semaine de chaque mois et un transfert est automatiquement initié vers votre institution financière (sous réserve des exigences propres au marché).

D. Éligibilité

Seuls les Brand Representatives en règle peuvent prétendre à un Building Bonus. Si vous utilisez des Flex Points pour conserver votre statut de Brand Representative ou si vous perdez votre statut de Brand Representative, vous ne pourrez pas prétendre à un Building Bonus au cours de ce mois. Voir les sections 3.2 et 3.3.

2.4 LEADING BONUS (MENSUEL)

A. Description

Lorsque vous vous qualifiez au rang des Brand Partner ou Brand Director, en plus de recevoir vos Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus et Building Bonus, vous pouvez gagner un Leading Bonus de 5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables générées par le Volume de ventes de votre Équipe. Le Leading Bonus repose sur le Volume de ventes et est versé en partie pour avoir aidé vos Brand Affiliates à se qualifier au rang de Brand Representatives, et avoir motivé, dirigé et formé les Brand Representatives dont vous êtes directement responsable dans votre Équipe et auxquels il est fait référence par le nom de Brand Representatives G1 (c.-à-d. les personnes à la tête de vos Leadership Teams). Au fur et à mesure que vos Brand Representatives G1 accèdent au statut de Brand Partner et de Brand Director, votre rôle évolue et vous dirigerez alors une Équipe composée de Brand Representatives d'autres Générations (par exemple, G2, G3, etc.) qui s'efforcent de développer leurs propres Groupes et d'augmenter leurs ventes de Produits. Le Leading Bonus vous rémunère chaque mois pour le développement des ventes au sein de votre Équipe, les services que vous lui proposez ainsi que l'assistance apportée à d'autres Brand Affiliates dans la promotion des Produits auprès de leurs Clients.

Voici quelques termes clés à comprendre :

Équipe : Votre Équipe est composée de toutes les Générations de Brand Representatives et de leurs Groupes, conformément à votre Titre (voir le Tableau 2.D). Votre Équipe n'inclut ni vous, ni votre Groupe.

Titre : Les Titres sont obtenus en tant que Brand Representative sur la base de vos Leadership Teams et de leur Volume de ventes. Votre Titre détermine le nombre de Générations pour lesquelles vous pouvez gagner un Leading Bonus.

Leadership Team : Vos Leadership Teams sont composées de vos Brand Representatives G1-G6, et commencent à chacun de vos Brand Representatives G1. Chacune de vos Leadership Teams est distincte et dirigée par vos Brand Representatives G1 respectifs.

Leadership Team Sales Volume (LTSV) : La somme de tous les Volume de ventes d'une Leadership Team donnée.

B. Calcul du Leading Bonus

- i. **Ce que vous devez faire** : Se qualifier au rang de Brand Partner ou Brand Director, conserver le rang de Brand Representative et obtenir au moins 3 000 Points Volume de Groupe au cours d'un mois.

- ii. **Ce que vous obtenez :** Débloquez la possibilité de gagner 5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables sur le Volume de ventes total de votre Équipe. Le Tableau 2.D présente les exigences relatives aux Titres, ainsi que les Générations pour lesquelles chaque Titre peut bénéficier d'un Leading Bonus :

TABLEAU 2.D

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE	CE QUE VOUS OBTENEZ	
Conserver votre statut de Brand Representative, obtenir 3 000 Points Volume de Groupe par mois et constituer des Leadership Teams	Leading Bonus de 5 % Versé sur la Valeur des Ventes Commissionnables de votre équipe chaque mois	
LEADERSHIP TEAMS	TITRE	GÉNÉRATIONS PAYÉES
1	Gold Partner	5 % sur votre G1
2	Lapis Partner	5 % sur votre G1-G2
3 Dont 1 avec $\geq 5\,000$ LTSV	Ruby Partner	5 % sur votre G1-G3*
4 Dont 1 avec $\geq 10\,000$ LTSV	Emerald Director	5 % sur votre G1-G4*
5 Dont 1 avec $\geq 10\,000$ LTSV + 1 avec $\geq 20\,000$ LTSV	Diamond Director	5 % sur votre G1-G5*
6 Dont 1 avec $\geq 10\,000$ LTSV + 1 avec $\geq 20\,000$ LTSV + 1 avec $\geq 30\,000$ LTSV	Blue Diamond Director**	5 % sur votre G1-G6*

*Veuillez consulter les Règles commerciales et administratives de Nu Skin pour connaître les conditions d'éligibilité.

**Les Blue Diamond Directors et les Presidential Directors peuvent se qualifier respectivement pour une position de Business Builder et une position de Business Builder Presidential Director. Voir l'Addenda D.

C. Paiement mensuel

Nous calculons votre Leading Bonus à la fin de chaque mois. Le Leading Bonus est généralement enregistré sur votre compte Bonus Nu Skin au cours de la première semaine de chaque mois et un transfert est automatiquement initié vers votre institution financière (sous réserve des exigences spécifiques au marché).

D. Éligibilité

Seuls les Brand Representatives conservant leur statut peuvent prétendre à un Leading Bonus. Si vous utilisez des Flex Points pour conserver votre statut de Brand Representative ou si vous perdez votre statut de Brand Representative, vous ne pourrez pas prétendre à un Leading Bonus au cours de ce mois. Voir les Sections 3.2 et 3.3.

3 STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE

3.1 QUALIFICATION AU RANG DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Conditions de Qualification au rang de Brand Representative

Pour vous qualifier au rang de Brand Representative, vous devez soumettre une Lettre d'intention et atteindre 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.

Vous trouverez le formulaire de Lettre d'intention en vous connectant à votre compte nuskin.com.

B. Période de Qualification au rang de Brand Representative

Votre période de Qualification au rang de Brand Representative commence le mois au cours duquel vous soumettez votre Lettre d'intention. Vous avez jusqu'à la fin du mois suivant pour compléter la Qualification au rang de Brand Representative.

EXEMPLE : Si vous soumettez votre Lettre d'intention le 25 février pour vous qualifier au rang de Brand Representative, votre Période de Qualification au rang de Brand Representative commencera en février. Votre Période de Qualification au rang de Brand Representative prend fin à la première des deux dates suivantes :

- i. la date à laquelle vous devenez Brand Representative après avoir satisfait aux Conditions de Qualification au rang de Brand Representative (voir la Section 3.1A) ;
- ii. la fin du premier mois de votre Période de Qualification au rang de Brand Representative si vous n'atteignez pas le Volume de ventes minimum requis pour votre premier mois de qualification au rang de Brand Representative (1 000 Points Volume de Groupe, dont 250 provenant de votre propre Volume de ventes aux Clients directs). Dans l'exemple ci-dessus, si vous n'avez pas satisfait aux exigences minimum en février, votre période de Qualification au rang de Brand Representative se terminera le dernier jour du mois de février ; ou
- iii. à la fin du deuxième mois civil suivant l'envoi de votre Lettre d'intention et si vous ne remplissez pas les Conditions de Qualification au rang de Brand Representative au cours de ce deuxième mois. Dans l'exemple ci-dessus, si vous avez satisfait aux exigences minimum en février mais pas en mars, votre Période de Qualification au rang de Brand Representative se terminera le dernier jour du mois de mars.

C. Respect des Conditions de Qualification au rang de Brand Representative et Avancement

Lorsque vous remplissez les Conditions de Qualification au rang de Brand Representative, vous devenez Brand Representative le premier jour de la période hebdomadaire suivante (le 8, le 15 ou le 22 du mois, ou le 1er du mois suivant), et vous pouvez commencer à prétendre à un Building Bonus sur les Points Volume de Groupe nouvellement obtenus par la suite. Voir le Tableau 2.C. Vous pouvez également commencer à prétendre à un Leading Bonus pour tous les Volumes de ventes éligibles découlant des achats effectués par votre Équipe après la Date d'avancement au rang de Brand Representative.

Au fur et à mesure que les Brand Affiliates de votre Groupe progressent au rang de Brand Representative, votre Équipe et votre avancement ultérieur peuvent être affectées de la manière suivante :

- i. Si un membre de votre Groupe est également en cours de Qualification au rang de Brand Representative, il ne fera partie de votre Équipe que si vous : (1) complétez votre premier mois de Qualification au rang de Brand Representative le même mois ou avant le mois au cours duquel il remplit les Conditions de qualification au rang de Brand Representative ; et (2) terminez la Qualification au rang de Brand Representative au cours de votre Période de Qualification au rang de Brand Representative. Voir l'Addenda A.
- ii. Si un Brand Affiliate de votre Groupe complète sa Qualification au rang de Brand Representative avant les délais indiqués ci-dessus, il est placé dans l'Équipe du Brand Representative situé directement au-dessus de vous et vous ne pourrez prétendre à aucun Building Bonus ou Leading Bonus sur son activité de vente. Cependant, vous pouvez toujours gagner des Affiliate Referring Bonus sur leur activité de vente. Voir l'Addenda A.

D. Échec à réaliser les Conditions de Qualification au rang de Brand Representative

Si vous ne remplissez pas les Conditions de Qualification au rang de Brand Representative au cours de la Période de Qualification au rang de Brand Representative, votre Qualification au rang de Brand Representative prendra fin. Si vous souhaitez tenter à nouveau de vous qualifier au rang de Brand Representative, vous devrez soumettre une nouvelle Lettre d'intention et reprendre le processus de Qualification au rang de Brand Representative.

3.2 STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Conservation ou perte du statut de Brand Representative

Les obligations de maintien de rang débutent le premier mois complet suivant la réalisation des Conditions de Qualification au rang de Brand Representative. Voir l'Addenda A. Votre statut de Brand Representative est conservé selon vos performances de vente chaque mois.

- i. Si vous obtenez au moins 2 000 Points Volume de Groupe (dont 250 de votre propre Volume de ventes aux Clients directs) au cours d'un mois, vous conserverez votre statut de Brand Representative pour ce mois. Si vous obtenez 2 000 Points Volume de Groupe au cours d'un mois, mais pas votre Volume de ventes aux Clients directs de 250, vous ne conserverez pas votre statut

de Brand Representative pour le mois en question et commencerez le mois suivant sans statut de Brand Representative.

- ii. Si vous ne parvenez pas à obtenir 2 000 Points Volume de Groupe, mais que vous obtenez tout de même au moins 500 Points Volume de Groupe (dont 250 de votre propre Volume de ventes aux Clients directs) au cours d'un mois et que vous disposez de suffisamment de Flex Points (décrits à la Section 3.3 ci-dessous) pour compenser la différence de Points Volume de Groupe manquants (par exemple, 500 Points Volume de Groupe plus 1 500 Flex Points), vos Flex Points seront appliqués pour vous permettre de conserver votre statut de Brand Representative pour ce mois. **Les Flex Points ne peuvent pas être utilisés pour satisfaire à l'exigence de Volume de ventes aux Clients directs de 250.** Lorsque les Flex sont utilisés pour conserver votre statut de Brand Representative, vous ne pouvez pas prétendre aux Building Bonus ou aux Leading Bonus au cours de ce mois.
- iii. Si vous ne remplissez pas les conditions de Maintien, vous perdrez votre statut de Brand Representative et deviendrez un Brand Affiliate à compter du premier jour du mois suivant. Si vous perdez votre statut de Brand Representative, vous ne pouvez pas prétendre aux Building Bonus ou aux Leading Bonus et vous perdez votre Réseau de vente, qui monte d'une Génération et intègre les Réseaux de vente des Brand Representatives situés au-dessus de vous. Vous pouvez regagner votre Réseau de vente par le biais du processus Restart. Voir l'Addenda C.

Vous ne pouvez pas conserver votre statut ou votre Titre en créant de faux comptes, en achetant des Produits supplémentaires ou en utilisant toute autre forme de manipulation contraire à l'esprit et à l'intention de ce Plan ou des Règles commerciales et administratives de Nu Skin.

3.3 FLEX POINTS

A. Description

Les Flex Point 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. Les Flex Points ne peuvent pas être utilisés pour satisfaire à l'exigence de Volume de ventes aux Clients directs de 250 et vous ne pouvez pas utiliser plus de 1 500 Flex Points au cours d'un mois. Les Flex Points ne fournissent pas de Volume de ventes ou de Valeur des Ventes Commissionnables, et aucun Bonus n'est versé sur les Flex Points. Les Flex Points n'ont aucune valeur monétaire et ne peuvent pas être échangés contre des espèces. Les Flex Points n'expirent pas et il n'y a pas de limite au nombre de Flex Points que vous pouvez accumuler ; cependant, tous les Flex Points accumulés seront perdus si vous perdez votre statut de Brand Representative. Lorsque les Flex sont utilisés pour conserver votre statut de Brand Representative, vous ne pouvez pas prétendre aux Building Bonus ou aux Leading Bonus au cours de ce mois.

B. Attribution des Flex Points

Des Flex Points vous sont attribués en tant que nouveau Brand Representative et chaque année suivante au cours du mois anniversaire de votre avancement au rang de Brand Representative. Au début de vos trois premiers mois complets en tant que nouveau Brand Representative, vous recevrez 1 500 Flex Points le premier mois, 1 000 le deuxième mois et 500 le troisième mois, soit un total de 3 000 Flex Points. Chaque année suivante, vous recevez 1 500 Flex Points supplémentaires au cours du mois anniversaire de votre statut de Brand Representative. Vos Flex Points apparaîtront sur votre compte nuskin.com.

Si vous perdez votre statut de Brand Representative et que vous remplissez à nouveau les

conditions requises pour redevenir Brand Representative (y compris par le biais du processus Restart), vous recevrez 1 000 Flex Points au cours de votre premier mois complet et 500 au cours du deuxième mois suivant votre Date d'avancement au statut de Brand Representative.

4 CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES

4.1 BONUS

A. Éligibilité aux Bonus

Pour pouvoir prétendre à des Bonus (à l'exception des Retailing Bonus), vous devez avoir vendu des Produits à cinq Clients directs ou clients non inscrits différents chaque mois³. 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 déterminé par Nu Skin, et enregistrés dans votre compte Bonus Nu Skin.

C. Bonus et taux de change

Lors du calcul de vos Bonus, la Valeur des Ventes Commissionnables et le Prix de vente net provenant des ventes de Produits sur différents marchés sont convertis dans votre devise locale au taux de change quotidien moyen du mois précédent.

EXEMPLE : 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 intérieur

Cette version du Plan s'applique uniquement aux Brand Affiliates qui disposent d'un ID Brand Affiliate sur le marché Europe et Afrique. Le Plan 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 pour le marché Europe 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 Groupe ou de votre Équipe possèdent un ID Brand Affiliate issu d'autres marchés.

EXEMPLE : Si vous êtes un Brand Affiliate disposant d'un ID Brand Affiliate pour l'Europe et l'Afrique, que vous inscrivez un Membre en Australie et qu'il achète des Produits sur le site Web nuskin.com en Australie, si cette personne (a) s'inscrit en tant que votre Client direct, et (b) fait partie de votre Groupe lorsqu'elle achète des Produits sur le marché australien, alors ces achats de produits auront le Volume de vente, la Valeur des Vente Commissionnable et le Prix de vente net que le marché australien a fixé pour ces Produits. La Valeur des Ventes Commissionnables et le Prix de vente net australiens seront convertis dans la devise locale de votre marché résident au moment de la vente. Le marché local est en mesure de vous fournir des informations concernant le Volume de ventes, la Valeur des Ventes Commissionnables, les prix et d'autres rémunérations des ventes pour chaque Produit sur ce marché.

Ce Plan ne s'applique pas à nos activités en Chine continentale, au Vietnam ou en Inde, qui fonctionnent selon des modèles commerciaux différents.

³ Pour la France et l'Italie, voir note 1, p. 18.

E. Récupération des Bonus versés

La Société a le droit de récupérer les Bonus qui vous ont été versés, comme indiqué dans les Règles commerciales et administratives, y compris les Bonus qui ont été versés sur des produits qui ont été retournés par la suite. Le moment et la méthode de recouvrement dépendent du Bonus et du moment auquel les Produits sont renvoyés. Voir l'Addenda B. Un résumé de notre politique de retour est disponible sur le site nuskin.com.

F. Avancement au rang de Brand Representative ; autres changements dans l'Avancement de titre

L'avancement au rang de Brand Representative se fait chaque semaine. Les autres changements de Titre n'interviennent que lors du calcul des Bonus mensuels et seront répercutés sur votre compte Brand Affiliate au plus tard le 5 du mois suivant. Voir l'Addenda A.

G. Promotions et prix des Produits

Nous pouvons ajuster le prix au détail, le Volume de ventes, la Valeur des Ventes Commissionnables et le Prix membre publiés. 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

Lorsque vous vendez des Produits Nu Skin en dehors des systèmes Nu Skin, vous pouvez réaliser une marge :

- i. La marge est égale (1) au prix auquel vous vendez un Produit moins (2) vos coûts (votre prix d'achat, vos taxes, vos frais d'expédition, vos frais professionnels, etc.). Vous conservez l'intégralité de la marge gagnée en dehors des systèmes Nu Skin.⁴
- ii. Vous pouvez également gagner des voyages de promotion⁵ ou d'autres récompenses et compensations non pécuniaires découlant d'autres programmes d'incitation à la vente à court terme qui ne sont pas couvertes par le Plan de rétribution des ventes.

4.2 RÉSILIATION DE COMPTES BRAND AFFILIATE

A. Perte des avantages liés au rang de Brand Affiliate

En cas de résiliation de votre compte Brand Affiliate, vous perdez tous vos avantages en tant que Brand Affiliate, y compris, mais sans s'y limiter, tout accès à votre compte Brand Affiliate, à votre Groupe, à votre Équipe, à votre Réseau de vente, au Volume des ventes généré par votre Groupe ou votre Équipe et à vos Bonus.

B. Mouvement du compte Brand Affiliate

La Société a le droit, aussi longtemps que l'exige la situation, de retarder tout transfert d'un compte Brand Affiliate et toute partie de son Groupe ou de son 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 présent Plan et tout document

⁴ Pour la France et l'Italie, voir note 1, p. 18.

⁵ Dans la zone EMEA, en moyenne, 0,2 % des Brand Affiliates actifs se sont qualifié.e.s pour un voyage de promotion pendant l'année 2023.

marketing ou autre contenu connexe, le présent Plan prévaudra. 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, une Équipe ou un marché n'oblige pas la Société à octroyer une Exception au Plan à un autre compte Brand Affiliate, une autre Équipe ou un autre marché. Toute Exception importante au Plan nécessite le consentement écrit exprès d'un dirigeant autorisé de la Société, et la Société n'a aucune obligation de fournir aux autres Brand Affiliates, y compris aux Brand Affiliates qui se trouvent directement au-dessus d'un Brand Affiliate, une notification de l'Exception au Plan, par écrit ou tout autre moyen.

B. Résiliation des Exceptions au Plan

La Société peut mettre fin à toute Exception au Plan accordée précédemment, à tout moment et pour quelque raison que ce soit, quelle que soit la durée pendant laquelle l'exception a été appliquée. 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. Les Exceptions au Plan prendront fin au moment du transfert du compte Brand Affiliate, quelle que soit la forme du transfert (par exemple, vente, cession, transfert, legs, par effet de la loi ou autre), et toute exception de ce type sera nulle.

4.5 TERMINOLOGIE

Les termes du présent Plan peuvent différer des termes précédents et faire l'objet d'une révision.

4.6 DROIT DE MODIFICATION

La Société peut modifier ce Plan à tout moment et à sa seule discrétion. Si la Société modifie le Plan, elle vous fournira un préavis de 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, à votre Contrat Brand Affiliate et aux Règles commerciales et administratives de Nu Skin.

4.8 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 sept 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 ou heure avancée des Rocheuses à Provo, Utah, États-Unis (temps universel coordonné [UTC-7]).

NOTE 1 :

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

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, 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 ou de l'un de ses représentants ; l'autorisation que votre nom soit utilisé pour commercialiser la société, ses produits, ses services ou son opportunité d'affaires ; le parrainage ou le recrutement pour le compte de la société, 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 ; ou un intérêt portant sur la propriété, ou tout autre intérêt bénéficiaire, que l'intérêt soit direct ou indirect.

Affiliate Referring Bonus : Un Bonus gagné chaque semaine en tant que Brand Affiliate, basé sur les Ventes de vos Brand Affiliates personnellement inscrits. Voir la Section 2.2.

Bonus : Rétribution des ventes versée dans le cadre de ce Plan, y compris le Selling Bonus, le Retailing Bonus, l'Affiliate Referring Bonus, le Building Bonus et le Leading Bonus. Les Bonus ne comprennent pas les marges que vous pouvez gagner sur les Produits que vous achetez et revendez directement aux Clients non inscrits, ou tout autre avantage en espèces ou autre qu'en espèces (pour la France et l'Italie, voir Note 1, p. 18).

Brand Affiliate : Une Personne qui s'inscrit auprès de Nu Skin au rang de Brand Affiliate et qui peut acheter des Produits au Prix membre, vendre des Produits et inscrire des Clients et des Brand Affiliates. Le terme Brand Affiliate peut également être utilisé en tant que référence générale pour l'ensemble des Brand Affiliates et Brand Representatives. Par exemple, un Brand Partner ou un Brand Director peut être désigné comme Brand Affiliate de manière générale lorsque l'ensemble des Brand Affiliates est évoqué. Les

Brand Affiliates ne sont pas des Clients.

Brand Director : Une catégorie de Brand Representatives ayant un Titre d'Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director ou Presidential Director.

Brand Partner : Une catégorie de Brand Representatives ayant un Titre de Gold Partner, Lapis Partner ou Ruby Partner.

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

Building Bonus : Un Bonus gagné mensuellement en tant que Brand Representative, basée sur la Valeur des Ventes Commissionnables des produits achetés par le biais des systèmes Nu Skin par les Brand Affiliates et les Clients de votre Groupe. Voir la Section 2.3.

Client direct : Un Membre ou un Client au détail à qui un Brand Affiliate vend directement des Produits par le biais des systèmes Nu Skin, et les Clients qui achètent des produits directement auprès d'un Brand Affiliate par le biais de commandes en livraison directe éligibles, le cas échéant. Un Membre est le Client direct du Brand Affiliate qui l'a inscrit. Si le Brand Affiliate qui a procédé à l'inscription perd son statut de Brand Affiliate, tous les Membres précédemment inscrits par ce Brand Affiliate deviendront les Clients directs du Brand Affiliate situé directement au-dessus de lui. Lorsqu'un Client au détail achète des Produits par le biais des systèmes Nu Skin, le Brand Affiliate qui lui a vendu le Produit est crédité pour cette vente. Un Brand Affiliate n'est pas considéré comme un Client direct.

Client : Toute personne qui achète des Produits

mais ne participe pas à ce Plan et ne peut pas revendre des Produits ou inscrire d'autres Clients ou Brand Affiliates. Les Brand Affiliates ne sont pas des Clients.

Clients au détail : Tout client qui achète des Produits par le biais des systèmes Nu Skin et qui n'est pas Membre ou Brand Affiliate. Les Bonus sur l'achat d'un Produit d'un Client au détail sont versés 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 ce Plan et ne peuvent pas revendre les Produits ou inscrire d'autres Clients ou Brand Affiliates.

Clients non-inscrits : Les personnes qui achètent des Produits auprès d'un Brand Affiliate en dehors des systèmes Nu Skin (que le client non-inscrit ait ou non déjà acheté des Produits directement à Nu Skin). Les Clients non-inscrits ne participent pas à ce Plan et ne peuvent pas revendre des Produits ou inscrire des Clients.

Commandes en livraison directe (sous réserve de disponibilité sur le marché local) : Si elle est disponible, une Commande en livraison directe est une commande que vous passez sur votre compte Brand Affiliate mais que vous désignez comme une vente à votre Client. Pour être éligible, une commande en livraison directe doit être désignée comme telle et vendue et expédiée directement à votre Client.

Compte Bonus Nu Skin : Un compte numérique qui se trouve dans les outils numériques de Nu Skin (par exemple, l'application Nu Skin Stela et nuskin.com) qui reflète les Bonus, les paiements et les ajustements de commission d'un Brand Affiliate. Un compte Bonus Nu Skin est automatiquement créé pour vous lorsque vous devenez Brand Affiliate. Les comptes Bonus Nu Skin ne produisent pas d'intérêts. Des frais de service peuvent être facturés par l'institution financière destinataire et par Nu Skin. Nu Skin transfère automatiquement le solde de votre compte Bonus Nu Skin sans frais à la fin de chaque période de paiement hebdomadaire et mensuel. Il existe des exigences propres au marché pour les transferts automatisés de Nu Skin.

Compte Brand Affiliate : Le compte créé lorsque vous vous inscrivez au rang de Brand Affiliate auprès de Nu Skin. Lorsque vous créez un compte Brand Affiliate, un numéro d'identification de Brand Affiliate vous est attribué.

Conditions de qualification au rang de Brand

Representative : Au cours de votre Période de Qualification au rang de Brand Representative, vous devez soumettre une Lettre d'intention et obtenir 2 000 Points Volume de Groupe (dont 500 provenant de votre propre Volume de ventes aux Clients directs). Voir la Section 3.1.

Conservation (également Conserver ou Maintien) : L'obligation d'obtenir au moins 2 000 Points Volume de Groupe (dont 250 de votre propre Volume de ventes aux Clients directs) au cours d'un mois pour conserver votre statut de Brand Representative et prétendre au versement d'un Building Bonus ou Leading Bonus. Pour conserver votre statut de Brand Representative, les Flex Points peuvent également être utilisés pour remplacer les Points Volume de Groupe manquants, mais pas le Volume de ventes aux Clients directs. Toutefois, si vous utilisez vos Flex Points pour conserver votre statut de Brand Representative, vous ne pourrez prétendre aux Building Bonus ou aux Leading Bonus au cours de ce mois. Voir la Section 3.2 et l'Addenda A.

Contrat Brand Affiliate : Un accord entre vous et Nu Skin qui énonce certaines conditions relatives à votre relation avec Nu Skin.

Date d'avancement au rang de Brand

Representative : Le premier jour de la période hebdomadaire suivant la Qualification au rang de Brand Representative. Si vous vous qualifiez au rang de Brand Representative au cours de la première, de la deuxième ou de la troisième semaine d'un mois, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative sera respectivement le 8, le 15 ou le 22 de ce mois. Si vous vous qualifiez au rang de Brand Representative au cours de la quatrième semaine d'un mois, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative sera le premier jour du mois suivant. Voir l'Addenda A.

Équipe : Votre Équipe est composée de toutes les Générations de Brand Representatives et de

leurs Groupes, tel que déterminé par votre Titre (voir le Tableau 2.D). Votre Équipe n'inclut ni vous, ni votre Groupe.

Flex Points : Les Flex Points sont un substitut des 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. Les Flex Points ne peuvent pas être utilisés pour satisfaire à l'exigence de Volume de ventes aux Clients directs de 250. Les Flex Points ne fournissent pas de Volume de ventes ou de Valeur des Ventes Commissionnables, et aucun Bonus n'est versé sur les Flex Points. Les Flex Points n'ont aucune valeur monétaire et ne peuvent pas être échangés contre des espèces. Les Flex Points n'expirent pas et il n'y a pas de limite au nombre de Flex Points que vous pouvez accumuler ; cependant, tous les Flex Points accumulés seront perdus si vous perdez votre statut de Brand Representative. Voir la Section 3.3.

Génération : Les niveaux des Brand Representatives dans votre équipe. 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 G1. Les Brand Representatives qui se trouvent au niveau immédiatement inférieur sont les Brand Representatives G2, et ainsi de suite. Les Brand Affiliates qui n'ont pas obtenu le statut de Brand Representative ne constituent pas une Génération, mais font partie de leur Groupe de Brand Representatives. Par exemple, les Brand Affiliates (qui n'ont pas obtenu le statut de Brand Representative) de votre Brand Representative G1 ne font pas partie de votre G2 ; ils font partie du Groupe de votre Brand Representative G1.

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, de leurs Client au détail et de leurs Brand Affiliates, et ainsi de suite. Votre Groupe comprendra les Groupes de vos Brand Affiliates qui sont en cours de Qualification au rang de Brand Representative. 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.

Inscrire personnellement (ou Personnellement inscrit) : L'inscription d'une personne auprès de Nu Skin. Par exemple, lorsque vous inscrivez un Brand Affiliate, un Membre ou un Client au détail auprès de Nu Skin, ceux-ci deviennent respectivement votre Brand Affiliate personnellement inscrit, votre Membre personnellement inscrit ou votre Client au détail personnellement inscrit.

Leadership Team Sales Volume (LTSV) : La somme de tous les Volume de ventes d'une Leadership Team donnée. Voir la Section 2.4.

Leadership Team : Vos Leadership Teams sont composées de vos Brand Representatives G1-G6, et commencent à chacun de vos Brand Representatives G1. Chacune de vos Leadership Teams est distincte et dirigée par vos Brand Representatives G1 respectifs. Voir la Section 2.4.

Leading Bonus : Un Bonus gagné chaque moi si vous êtes Brand Partner ou Brand Director, basée sur la Valeur des Ventes Commissionnables du Volume de ventes généré par votre Équipe. Voir la Section 2.4.

Lettre d'intention : Un document que vous soumettez par le biais des systèmes Nu Skin pour informer la Société de votre intention de vous qualifier en tant que Brand Representatives.

Membre : Un Client qui s'inscrit par le biais des systèmes Nu Skin sur la base d'une invitation d'un Brand Affiliate à acheter des Produits Nu Skin au Prix membre. Les Membres ne peuvent pas inscrire de Clients ou de Brand Affiliates, ne peuvent pas revendre de Produits Nu Skin et ne participent pas à ce Plan.

Nu Skin Stela : Une application mobile fournissant des informations associées à votre compte Brand Affiliate, notamment vos achats de Produits, portions de votre réseau de vente, Bonus, établissement des objectifs, rapports, reconnaissances et bien plus encore. Vous pouvez télécharger Nu Skin Stela dans votre App Store.

Nu Skin : Nu Skin International, Inc. et ses filiales (à l'exclusion de Rhyz, Inc. et de ses filiales).

Période de Qualification au rang de Brand

Representative : Une période qui commence le mois au cours duquel vous soumettez votre Lettre d'intention. Vous avez jusqu'à la fin du mois suivant pour compléter la Qualification au rang de Brand Representative. Voir la Section 3.1.

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.

Plan de rétribution des ventes (ou Plan) : Le présent Plan de rétribution des ventes (y compris les modifications qui pourraient y être apportées à l'avenir), qui définit les conditions de la rétribution des ventes que vous pouvez obtenir en tant que Brand Affiliate participant à ce Plan.

Points Volume de Groupe (GSV) : La somme du Volume de ventes de tous les Produits achetés au sein de votre Groupe.

Position de Business Builder (BBP) : Une position placée dans votre G1. Votre BBP vous est attribué après le premier mois au cours duquel vous avez obtenu le Titre de Blue Diamond Director. Voir l'Addenda D.

Position de Business Builder Presidential Director (BBP Presidential Director) : Une position placée sur le G1 de votre BBP. Votre BBP Presidential Director vous est attribué après le premier mois au cours duquel vous avez obtenu le Titre de Presidential Director. Voir l'Addenda D.

Prix de vente net : Le prix payé pour les Produits, hors bénéfices sur la vente au détail, des taxes et des frais d'expédition.

Prix membre : La liste des prix des Produits pour les Membres et les Brand Affiliates, hors taxes et hors frais d'expédition. Le Prix membre est défini par le marché local et peut être modifié ponctuellement dans le cadre de promotions de

vente et de programmes de motivation.

Produits : Tous les biens et services proposés par Nu Skin.

Qualification au rang de Brand Representative : La procédure à suivre pour devenir Brand Representative. Voir la Section 3.1.

Règles commerciales et administratives : Un document faisant partie de l'accord entre vous et Nu Skin et définissant certaines règles commerciales et administratives relatives à votre entreprise.

Réseau de vente : Votre Réseau de vente se compose de votre Groupe, de votre Équipe et des Groupes et Équipes des Brand Representatives qui se trouvent en dessous de votre Équipe.

Restart : Processus permettant à d'anciens Gold Partners et au-delà de récupérer leur réseau de vente (comme s'ils n'avaient jamais perdu leur statut de Brand Representative). Voir l'Addenda C.

Retailing Bonus : La différence entre (1) le prix payé par votre Client au détail (hors frais d'expédition et taxes) lorsqu'il achète des Produits directement auprès de Nu Skin et (2) le Prix membre. Voir la Section 2.1.

Selling Bonus : Le Bonus gagné sur les ventes de Produits à vos Clients directs. Voir la Section 2.1.

Société de Vente Directe : Une société qui est membre de l'association de vente directe ou 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.

Société ou nous : Nu Skin.

Systèmes Nu Skin : Tout processus, application ou autre propriété numérique au sein de l'écosystème numérique de Nu Skin désigné par

Nu Skin pour l'achat ou la vente de Produits Nu Skin, y compris Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Outil d'offre personnelle ou toute autre plateforme facilitée par Nu Skin.

Titre : Les Titres sont obtenus en tant que Brand Representative sur la base de vos Leadership Teams et de leur Volume de ventes. Votre Titre détermine le nombre de Générations pour lesquelles vous pouvez gagner un Leading Bonus.

Valeur des Ventes Commissionnables (CSV) : Valeur monétaire définie pour chaque Produit, utilisée afin de calculer les Building Bonus et les 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, et ainsi de suite. La Valeur des ventes commissionnables diffère du Volume de ventes, et n'équivaut donc généralement pas au Volume de ventes d'un Produit. Certains produits peuvent avoir une Valeur des Ventes Commissionnables nulle. 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 à votre compte nuskin.com. La Valeur des Ventes Commissionnables est convertie dans la devise de votre marché d'origine lorsque vous vendez des Produits sur plusieurs marchés.

Ventes des Brand Affiliates personnellement inscrits : Les ventes de Produits réalisées par vos Brand Affiliates personnellement inscrits, calculées en additionnant le Prix de vente net des Produits vendus à leurs Clients directs.

Voir le Tableau 2.D.

Volume de ventes (SV) : Un ensemble de valeurs non monétaires pour chaque Produit utilisé pour quantifier les ventes de Produits, agrégées pour mesurer l'éligibilité à divers indicateurs de performance ainsi que pour déterminer le pourcentage de Bonus. 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 et du Prix de vente net. Vous pouvez obtenir plus d'informations sur le Volume de ventes et d'autres données concernant la rétribution des ventes pour chaque Produit en vous connectant à votre compte nuskin.com.

Volume de ventes aux Clients directs (DC-SV) : La somme de tous les Volumes de ventes de Produits provenant des achats de vos Clients directs.

ADDENDA A

DÉTAILS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES QUALIFICATIONS

La section suivante fournit des informations supplémentaires sur la Qualification au rang de Brand Representative, notamment les dates importantes, le maintien, les Bonus et autres détails.

1. MAINTIEN APRÈS AVOIR ÉTÉ PROMU BRAND REPRESENTATIVE

Si la Date d'avancement au rang de Brand Representative est le premier jour d'un mois, vous devez remplir les conditions de maintien à partir de ce mois. Si votre Date d'avancement au rang de Brand Representative est postérieure au premier jour d'un mois, vous devez remplir les conditions de Maintien à partir du mois suivant.

EXEMPLE : Si vous complétez la Qualification au rang de Brand Representative au cours de la quatrième semaine de mai, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative est le 1^{er} juin et vous devez satisfaire aux exigences de maintien en juin. Si vous complétez la Qualification au rang de Brand Representative durant la première semaine de juin, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative est le 8 juin et vous devez satisfaire aux exigences de maintien en juillet.

2. BONUS APRÈS AVOIR ÉTÉ PROMU BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Vous pouvez obtenir un Building Bonus en fonction des ventes de votre Groupe réalisées à compter de votre Date d'avancement au rang de Brand Representative. Si vous complétez votre Qualification au rang de Brand Representative au cours de la première semaine du mois, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative est le 8 et vous pouvez commencer à prétendre à un Building Bonus sur la base des ventes de Produits à partir du 8. Vous ne recevrez pas de Building Bonus sur la base des ventes de Produits réalisées au cours de la première semaine de ce mois. Si vous complétez votre Qualification au rang de Brand Representative au cours de la quatrième semaine d'un mois, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative est le 1^{er} du mois suivant et vous pouvez commencer à prétendre à un Building Bonus sur la base des ventes de Produits réalisées à partir du 1^{er} du mois suivant.

Après votre Date d'avancement au rang de Brand Representative, vos Points Volume de Groupe ne contribueront plus aux Points Volume de Groupe du Brand Representative situé directement au-dessus de vous. Au lieu de cela, vos Points Volume de Groupe contribueront au Volume de ventes de son Équipe et à son Leading Bonus.

EXEMPLE : Si vous complétez votre Qualification au rang de Brand Representative au cours de la troisième semaine de mai, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative est le 22 mai. Vos Points Volume de Groupe jusqu'au 21 mai seront comptabilisés dans les Points Volume de Groupe du Brand Representative situé directement au-dessus de vous, mais à la place vos Points Volume de Groupe sur les ventes de Produits du 22 mai jusqu'à la fin du mois de mai contribueront à ses Points Volume de Groupe et à son Leading Bonus. Si vous complétez votre Qualification au rang de Brand Representative au cours de la quatrième semaine de mai, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative est le 1^{er} juin et vos Points Volume de Groupe en mai seront comptés dans les Points Volume de Groupe du Brand Representative situé directement au-dessus de vous pour le mois de mai. À partir du 1^{er} juin, vos Points Volume de Groupe contribueront au Volume de ventes de l'Équipe et au Leading Bonus du Brand Representative situé directement au-dessus de vous.

B. Leading Bonus

Vous pouvez prétendre à un Leading Bonus après votre Date d'avancement au rang de Brand Representative si vous remplissez les conditions du Leading Bonus appropriées.

EXEMPLE : Si vous complétez votre Qualification au rang de Brand Representative au cours de la première semaine de mai, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative est le 8 mai et vous pouvez commencer à prétendre à un Leading Bonus pour le mois de mai si vous atteignez 3 000 Points Volume de Groupe entre votre Date d'avancement au rang de Brand Representative et la fin du mois, et si vous remplissez les conditions relatives au rang de Brand Partner ou à un rang plus élevé avant la fin du mois. Si vous complétez votre Qualification au rang de Brand Representative au cours de la quatrième semaine de mai, votre Date d'avancement au rang de Brand Representative est le 1^{er} juin et vous pouvez commencer à prétendre à un Leading Bonus en juin si vous satisfaites aux conditions relatives au Leading Bonus en juin.

ADDENDA B

AJUSTEMENTS ET RÉCUPÉRATION DES BONUS

La Société a le droit d'ajuster les Bonus qui vous sont versés tel que 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 ou Équipe au moment de l'achat. Le calcul et la récupération des ajustements de Bonus résultant du retour de Produits dépendront du type de Bonus et du moment auquel les Produits sont retournés.

1. CALCUL DE L'AJUSTEMENT DES BONUS

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

A. Retailing Bonus

Lorsque vos Clients directs retournent des Produits, la Société récupère les Retailing Bonus que vous avez reçus sur ces Produits.

B. Selling Bonus et Affiliate Referring Bonus

Lorsque vos Clients directs ou les Clients directs de vos Brand Affiliates personnellement inscrits retournent des produits, la Société récupère les Selling Bonus et Affiliate Referring Bonus que vous avez reçus sur ces Produits.

Si vos Clients directs retournent les Produits au cours du même mois que celui au cours duquel ils les ont achetés, votre Volume de ventes aux Clients directs sera réduit du montant du Volume de ventes retourné. Vos pourcentages de Selling et Affiliate Referring Bonus versés les semaines suivantes peuvent être réduits en raison de l'impact de ces retours sur votre Volume de ventes aux Clients directs.

Si un Retour de produit sur les Produits achetés au cours d'un mois précédent réduit votre Volume de ventes aux Clients directs en dessous du seuil du Bonus que vous avez obtenu au cours de ce mois, la Société débitera votre Volume de ventes aux Clients directs du montant nécessaire pour atteindre le seuil du Bonus sur lequel vous avez été rémunéré. Ce débit sera effectué dans le mois suivant le retour des Produits.

EXEMPLE : Si vous avez réalisé un Volume de ventes aux Clients directs de 750 en janvier et que vous avez reçu un Selling Bonus de 8 % et un Affiliate Referring Bonus de 12 %, mais qu'un Volume de ventes de 400 de vos ventes de Produits au mois de janvier a été retourné en mars, vous aurez un solde de Volume de ventes aux Clients directs négatif de 150 au début du mois d'avril et vous ne pourrez pas bénéficier du Bonus Volume de 8 % et de l'Affiliate Referring Bonus de 12 % en avril, à moins que vous ne réalisiez un Volume de ventes aux Clients directs de 650 en avril pour compenser le solde négatif et atteindre le niveau de Bonus de Volume de ventes aux Clients directs de 500.

C. Building Bonus

Lorsqu'un membre de votre Groupe au moment de l'achat, retourne des produits, la Société récupère tout Building Bonus que vous avez perçu sur ces Produits.

Si un membre de votre Groupe retourne des Produits au cours du même mois que celui auquel ils ont été achetés, vos Points Volume de Groupe seront réduits du montant du Volume de ventes retourné.

Si un retour de Produits achetés au cours d'un mois antérieur réduit vos Points Volume de Groupe en dessous du seuil d'un Bonus que vous avez obtenu au cours de ce mois, la Société débitera les Points Volume de Groupe appropriés le mois suivant le retour des Produits.

EXEMPLE : Si vous avez obtenu 3 300 Points Volume de Groupe en janvier et que vous avez reçu un Building Bonus de 10 %, mais qu'un Volume de ventes de 600 de vos Produits de janvier a été retourné en mars, vous aurez un solde négatif de 300 Points Volume de Groupe au début du mois d'avril et vous ne pourrez pas prétendre au Building Bonus de 5 % en avril, à moins que vous ne produisiez 2 300 Points Volume de Groupe en avril pour compenser le solde négatif de 300 et atteindre le niveau de bonus de 2 000 Points Volume de Groupe.

D. 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.

ADDENDA C

RESTART

Restart est un processus permettant à d'anciens Gold Partners ou membres de rang plus élevé 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 de ce processus.

1. COMMENT UTILISER LE PROCESSUS RESTART

Si vous étiez Gold Partner ou membre de rang plus élevé, que vous avez perdu votre statut de Brand Representative et que vous souhaitez entamer le processus Restart, vous devez :

- i. Soumettre une nouvelle Lettre d'intention indiquant votre intention de vous qualifier à nouveau au rang de Brand Representative ; et
- ii. Compléter à nouveau votre Qualification au rang de Brand Representative. Cette nouvelle Qualification au rang de Brand Representative doit être complétée dans les trois mois consécutifs à compter de la date effective de la perte de votre statut de Brand Representative.

Si vous ne terminez pas le processus Restart dans ce délai de trois mois, vous perdrez définitivement l'opportunité de récupérer votre Réseau de vente.

EXEMPLE : Si vous perdez votre statut de Brand Representative à compter du 1^{er} mars, vous avez jusqu'à la quatrième semaine de mai pour compléter la Qualification au rang de Brand Representative et devenir Brand Representative à compter du 1^{er} juin afin de récupérer votre Réseau de vente.

2. LES AVANTAGES DU PROCESSUS RESTART

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

- Devenez Brand Representative à nouveau ;
- Pouvez prétendre au Building Bonus et au Leading Bonus ;
- Récupérez votre Réseau de vente (comme si vous n'aviez pas perdu votre statut de Brand Representative) ; et
- Recevez 1 000 Flex Points le premier mois et 500 le deuxième mois après avoir complété le processus Restart.

3. PERTE DU STATUT UNE SECONDE FOIS

Si vous perdez votre statut de Brand Representative une seconde fois, vous ne pourrez pas prétendre au processus Restart et perdrez définitivement votre Réseau de vente (qui passe à la Génération supérieure, au Brand Representative situé au-dessus de vous). Cependant, même si vous ne pouvez plus prétendre au processus Restart, vous pouvez entamer une nouvelle Qualification au rang de Brand Representative et développer un nouveau Réseau de vente. Si vous devenez nouveau Gold Partner ou membre de rang plus élevé, vous pourrez à nouveau prétendre au processus Restart pour récupérer votre nouveau Réseau de vente.

ADDENDA D

POSITIONS DE BUSINESS BUILDER BLUE DIAMOND ET PRESIDENTIAL DIAMOND

Au fur et à mesure que vous développez et dirigez votre Équipe, vous avez l'opportunité de devenir Blue Diamond Director ou Presidential Director. Le tableau suivant vous montre comment :

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE		CE QUE VOUS OBTENEZ	
Converser votre statut de Brand Representative, obtenir 3 000 Points Volume de Groupe par mois et constituer des Leadership Teams		Leading Bonus de 5 % Versé sur la Valeur des Ventes Commissionnables mensuelle de votre Équipe	
LEADERSHIP TEAMS		TITRE	GÉNÉRATIONS PAYÉES
6 Dont 1 avec $\geq 10\,000$ LTVS + 1 avec $\geq 20\,000$ LTVS + 1 avec $\geq 30\,000$ LTVS		Blue Diamond Director	5 % sur votre G1-G6 Déverrouillez votre BBP
6 Dont 1 avec $\geq 10\,000$ LTVS + 1 avec $\geq 20\,000$ LTVS + 1 avec $\geq 30\,000$ LTVS + 1 avec $\geq 40\,000$ LTVS		Presidential Director	5 % sur votre G1-G6 Débloquez votre BBP Presidential Director

Le premier mois au cours duquel vous êtes rémunéré au rang de Blue Diamond Director, vous recevrez une Position de Business Builder (BBP) sur votre G1 et le premier mois au cours duquel vous êtes rémunéré au rang de Presidential Director, vous recevrez une Position de Business Builder Presidential Director (BBP Presidential Director) sur le G1 de votre BBP (le G2 de votre compte Brand Affiliate d'origine). Chaque mois au cours duquel vous êtes qualifié pour être rémunéré au rang de Blue Diamond Director, votre BBP occupera une Génération dans le Réseau de Vente. Chaque mois au cours duquel vous êtes qualifié pour être rémunéré au rang de Presidential Director, votre BBP et votre BBP Presidential Director occuperont chacun une Génération (G1 et G2 respectivement) dans le Réseau de vente.

A. Création automatique

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

1. RELATION ENTRE UN BBP, UN BBP PRESIDENTIAL DIRECTOR ET VOTRE COMPTE BRAND AFFILIATE D'ORIGINE

Aux fins de votre contrat Brand Affiliate, votre BBP et votre BBP Presidential Director sont considérés comme faisant partie de votre compte Brand Affiliate et ne peuvent être vendus ou transférés séparément.

A. Leadership Teams

Votre BBP et votre BBP Presidential Director ne seront pas considérés comme des Leadership Team pour votre compte Brand Affiliate. Les Brand Representatives G1 sous votre BBP et votre

BBP Presidential Director fonctionnent comme des Leadership Teams et peuvent être comprimés pour répondre aux exigences de Titre, tel qu'indiqué ci-dessous.

Pour déterminer le Leadership Team Sales Volume pour vous et les Brand Representative situés directement au-dessus de vous au cours d'un mois, votre BBP et votre BBP Presidential Director restent respectivement sur votre G1 et votre G2 (sauf si vous avez perdu votre statut de Brand Representative).

Ventes des Brand Affiliates personnellement inscrits

Le Volume de ventes aux Clients directs éligible provenant de votre compte Brand Affiliate d'origine, de votre BBP et de votre BBP Presidential Director seront additionnés pour déterminer vos pourcentages de Selling et Affiliate Referring Bonus.

Le Volume de ventes aux Clients directs provenant de vos Brand Affiliates personnellement inscrits et référés par votre compte Brand Affiliate d'origine, votre BBP et votre BBP Presidential Director seront additionnés et le Prix de vente net correspondant sera versé au pourcentage d'Affiliate Referring Bonus qualifié déterminé par la somme de votre Volume de ventes aux Clients directs.

Les achats effectués par les Clients directs de votre BBP et de votre BBP Presidential Director ne seront pas comptabilisés comme des Ventes des Brand Affiliates personnellement inscrits de votre compte de Brand Affiliate d'origine.

Les achats réalisés par les Clients directs de votre compte Brand Affiliate d'origine, de votre BBP et de votre BBP Presidential Director seront comptabilisés comme des Ventes des Brand Affiliates personnellement inscrits pour le Brand Affiliate qui vous a référé.

B. Points Volume de Groupe

Vous, votre BBP et votre BBP Presidential Director possèdent chacun leurs propres Groupes. Afin de conserver votre statut de Brand Representative et de déterminer votre éligibilité au Building Bonus et au Leading Bonus, les Points Volume de Groupe de votre compte Brand Affiliate d'origine, de votre BBP et de votre BBP Presidential Director seront combinés.

C. Bonus BBP et BBP Presidential Director basés sur le titre de votre compte Brand Affiliate d'origine et votre statut BBP de Brand Representative

Pour un mois au cours duquel votre compte Brand Affiliate d'origine est qualifié pour être rémunéré au rang de Blue Diamond Director ou de Presidential Director, les Bonus sur votre BBP seront calculés comme s'il s'agissait d'un Blue Diamond Director. Pour tout mois au cours duquel votre compte Brand Affiliate d'origine ne remplit pas toutes les conditions requises pour être rémunéré au rang de Blue Diamond Director, votre BBP sera combiné avec votre compte Brand Affiliate d'origine et tout Réseau de vente de votre BBP remontera d'une Génération dans votre Réseau de vente et dans les Réseaux de vente des Brand Representatives situés au-dessus de vous pour ce mois.

BBP Presidential Director

Pour un mois au cours duquel votre compte Brand Affiliate d'origine remplit toutes les conditions requises pour être rémunéré au rang de Presidential Director, les bonus sur votre BBP Presidential Director seront calculés comme s'il s'agissait d'un Blue Diamond Director. Pour tout mois au cours duquel votre compte Brand Affiliate ne remplit pas toutes les conditions requises pour être rémunéré au rang de Presidential Director, mais remplit les conditions requises pour être rémunéré au rang de Blue Diamond Director, votre BBP Presidential Director

sera combiné à votre BBP et tout Réseau de vente de votre BBP Presidential Director remontera d'une Génération dans votre Réseau de vente et dans les Réseaux de vente des Brand Representatives situés au-dessus de vous pour ce mois.

Pour tout mois au cours duquel votre compte Brand Affiliate d'origine ne remplit pas les conditions requises pour être rémunéré au rang de Blue Diamond Director, votre BBP et votre BBP Presidential Director seront combinés avec votre compte Brand Affiliate d'origine et tout Réseau de vente de votre BBP montera d'une Génération et votre BBP Presidential Director montera de deux Générations dans votre Réseau de vente et dans les Réseaux de vente des Brand Representatives situés au-dessus de vous.

La section suivante illustre la manière dont le Leading Bonus est calculé sur votre compte Brand Affiliate d'origine, votre BBP et votre BBP Presidential Director. Nous partons du principe que votre compte Brand Affiliate d'origine, votre BBP et votre BBP Presidential Director ont collectivement au moins 3 000 Points Volume de Groupe de groupe et sont éligibles à un Leading Bonus de 5 %.

Blue Diamond Director

Votre compte Brand Affiliate d'origine et votre BBP peuvent chacun gagner 5 % sur leurs G1 à G6 respectifs. Cela signifie que vous pouvez effectivement gagner 10 % sur les G1-G5 de votre BBP.

Presidential Director

Votre compte Brand Affiliate d'origine, votre BBP et votre BBP Presidential Director peuvent chacun gagner 5 % sur leurs G1 à G6 respectifs. Cela signifie que vous pouvez effectivement gagner 10 % sur les G1 à G5 de votre BBP et sur le G5 de votre BBP Presidential Director, et 15 % sur les G1 à G4 de votre BBP Presidential Director.

D. Transfert entre votre compte Brand Affiliate d'origine, votre BBP et votre BBP Presidential Director

- i. Les Leadership Teams ne peuvent pas être transférées de votre compte Brand Affiliate d'origine vers un BBP ou un BBP Presidential Director, sauf dans les cas prévus ci-dessous.
- ii. Transfert automatique réalisé par la Société :

a. Leadership Teams sur votre compte Brand Affiliate d'origine

Pour pouvoir être rémunéré au rang de Presidential Director pour une période de commission donnée, vous devez maintenir un minimum de six Leadership Teams, dont une avec un Leadership Team Sales Volume de plus de 10 000, une avec Leadership Team Sales Volume de plus de 20 000, une avec Leadership Team Sales Volume de plus de 30 000 et une avec un Leadership Team Sales Volume de plus de 40 000.

- Les Leadership Teams au nombre de six au minimum doivent être directement sous votre compte Brand Affiliate d'origine.
- Trois des quatre équipes de leadership enregistrant des Leadership Team Sales Volume supérieurs à 10 000, 20 000, 30 000 et 40 000 doivent être directement sous votre compte Brand Affiliate d'origine. La quatrième peut être sous votre compte Brand Affiliate d'origine ou votre BBP.

b. Transfert vers votre compte Brand Affiliate d'origine

Si le nombre de Leadership Teams sur votre compte Brand Affiliate d'origine est inférieur à six, la Société transférera automatiquement des Leadership Teams de votre BBP et de votre BBP Presidential Director vers votre compte Brand Affiliate d'origine jusqu'à ce qu'il y ait au moins six Leadership Teams sur votre compte Brand Affiliate d'origine. Ce transfert de Leadership Teams de votre BBP ou du BBP Presidential Director vers votre compte Brand Affiliate d'origine sera effectif jusqu'à ce que le nombre de Leadership Teams requis soit remplacé, tel que stipulé ci-dessous.

Si votre compte Brand Affiliate d'origine ne remplit pas les conditions requises pour être rémunéré au rang de Blue Diamond Director (c.-à-d., avoir six Leadership Teams, dont une Leadership Team ayant un Leadership Team Sales Volume supérieur à 10 000, une Leadership Team avec un Leadership Team Sales Volume supérieur à 20 000 et une Leadership Team avec un Leadership Team Sales Volume supérieur à 30 000), alors les Leadership Teams qui sont sur votre BBP et BBP Presidential Director seront évaluées et la ou les Leadership Teams avec le plus petit Leadership Team Sales Volume nécessaire pour combler le déficit de Leadership Team(s) sur votre compte Brand Affiliate d'origine sera ou seront transférées sur votre compte Brand Affiliate d'origine pour la période de commission évaluée.

En outre, s'il vous manque l'une des quatre Leadership Teams avec un Leadership Team Sales Volume respectivement supérieur à 10 000, à 20 000, à 30 000 et à 40 000 entre votre compte Brand Affiliate d'origine et votre BBP, toutes les Leadership Teams qui se trouvent sur votre BBP Presidential Director seront évaluées et la Leadership Team ayant le plus petit volume de Leadership Team Sales Volume nécessaire pour combler le déficit de Leadership Teams sur votre compte Brand Affiliate d'origine ou votre BBP sera transférée vers votre BBP pour la période de commission évaluée.

c. Transfert inverse vers le BBP ou BBP Presidential Director

Si une Leadership Team de votre BBP ou de votre BBP Presidential Director a été automatiquement transférée de votre BBP ou de votre BBP Presidential Director parce que vous aviez moins de six Leadership Teams sur votre compte Brand Affiliate d'origine, vous pouvez demander à replacer ces Leadership Teams sur votre BBP ou votre BBP Presidential Director après avoir remplacé la ou les Leadership Teams requises sur votre compte Brand Affiliate d'origine.

Votre demande doit être adressée par écrit à votre Account Manager dans les six mois suivant le mois du transfert automatique.

EXEMPLE : Si une Leadership Team de votre BBP ou BBP Presidential Director a été automatiquement transférée vers votre compte Brand Affiliate d'origine 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 (sur la base de vos ventes de juillet), si vous n'avez pas (1) remplacé la ou les Leadership Teams requises sur votre compte Brand Affiliate d'origine, et (2) demandé que la ou les Leadership Teams soient replacées sur votre BBP ou BBP Presidential Director, la Leadership Team restera définitivement sur votre compte Brand Affiliate d'origine.

Pour les comptes Blue Diamond et Presidential Director existants à partir du lancement de ce Plan, afin de permettre une transition en douceur, Nu Skin se réserve le droit de renoncer à ces exigences de BBP et de BBP Presidential pendant une période appropriée.