

VELOCITY

BY NU SKIN®

Effective June, 1 2018
US & CA Markets V1.5

TABLE DES MATIÈRES

VÉLOCITÉ	4
PARTAGE	6
ÉTABLISSEMENT	8
CHEF DE FILE	14
GLOSSAIRE	20
AUTRES RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS	22



VOTRE VIE, VOTRE ENTREPRISE, VOTRE FAÇON DE FAIRE...

Bienvenue dans le programme Vélocité de Nu Skin™, un programme de rémunération basé sur le rendement qui offre des options flexibles adaptées à votre style de vie, des récompenses stimulantes rapides et des moyens de vous créer vous même un avenir gratifiant.

Vous souhaitez gagner un peu d'argent supplémentaire en faisant connaître vos produits préférés à vos amis? Peut-être rêvez-vous de devenir votre propre patron? Peu importe vos objectifs, vous serez maître de votre destinée chez Nu Skin. Ainsi, si vous choisissez le programme Vélocité, vous tracez votre route et vous progressez à votre rythme.

FLEXIBILITÉ

Grâce à la flexibilité des primes de référence aux ventes au détail, de partage, d'établissement d'un groupe et de chef de file, le programme Vélocité vous aide à choisir votre mode de vie, à définir vos propres heures de travail, et à cheminer en fonction de vos propres aspirations professionnelles.

RAPIDITÉ

Le programme Vélocité vous rémunère rapidement chaque fois que vous vendez un produit. Vous pouvez toucher des primes tous les jours, toutes les semaines et tous les mois, de sorte que vous et ceux que vous avez inscrits à Nu Skin obtenez rapidement des récompenses.

AVENIR GRATIFIANT

Le programme Vélocité récompense votre travail acharné avec des primes généreuses, des paiements rapides, une reconnaissance incroyable et d'autres mesures incitatives. Il existe plus d'une façon d'atteindre le succès – c'est votre vie, votre entreprise, votre façon de faire.

Et en plus, vous pouvez y adhérer simplement et gratuitement. Comment? Poursuivez votre lecture pour le savoir!

PARTAGE

Vous souhaitez garder les choses simples et gagner de l'argent supplémentaire chaque jour? Vendez vous-même nos fabuleux produits ou laissez-nous gérer les détails! Les ventes au détail effectuées par le biais de notre système vous rapporteront une prime de ventes au détail. Ces ventes de même que tous les autres achats effectués par vos clients inscrits vous permettront de toucher une prime de partage.

Les **termes en majuscules gras** sont définis plus en détail dans le glossaire.

ÉTABLISSEMENT

Vous avez des amis qui aiment faire connaître des produits incroyables et créer des liens avec les autres, tout comme vous? Formez un groupe de gourous des ventes partageant les mêmes idées et travaillez ensemble pour atteindre vos objectifs! La prime d'établissement d'un groupe est versée chaque semaine dans le cadre du programme Vélocité. Elle commence à 5 % et peut atteindre jusqu'à 40 % de la valeur des ventes de produits donnant droit à des commissions au-dessus de certains points de référence.

CHEF DE FILE

Vous souhaitez passer à un niveau supérieur et prendre votre envol avec le programme Vélocité? En aidant les autres à mettre sur pied leur propre entreprise prospère, vous pouvez bénéficier de la prime de chef de file mensuelle qui peut atteindre jusqu'à 5 % de la valeur des ventes donnant droit à une commission, et ce, sur chaque vente de produit effectuée par votre équipe.

Vous êtes prêt à créer votre entreprise à votre façon? Voyez comment le programme Vélocité VOUS récompense.

C'est votre vie... Pourquoi ne pas la vivre à votre manière et faire de l'argent pendant que vous y êtes? Le programme Vélocité vous donne l'occasion de gagner des sous en faisant quelque chose que vous aimez déjà : faire connaître de bons produits aux gens de votre entourage.

VOICI LES MODALITÉS DU PROGRAMME

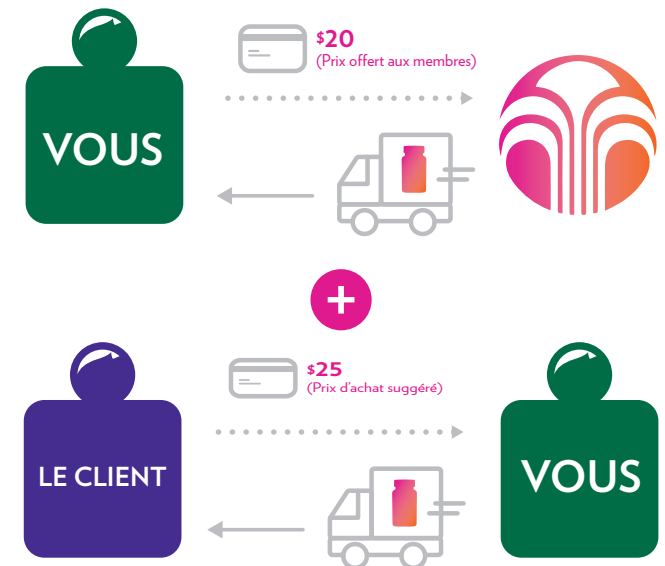
Faites ce que vous faites le mieux, et nous nous occupons du reste. En tant que partenaire de marque, vous pouvez vendre des produits à partir de notre site Web ou de nos applications, sur vos réseaux sociaux préférés, ou par des offres personnalisées. Chaque fois qu'un client au détail, un membre, un partenaire de marque ou un chef de file des ventes en cours de qualification que vous avez personnellement inscrit effectue un achat directement auprès de Nu Skin, vous touchez une prime de partage.

C'est simple, non?

Remarque : Dès que vous achetez des produits Nu Skin, la prime de partage est versée au partenaire de marque qui a procédé à votre inscription. Les chefs de file des ventes continuent de toucher les primes de partage sur leurs achats personnels.

RETAIL PROFIT

Le profit sur le prix d'achat suggéré est la différence entre le prix total payé (dont le prix offert aux membres, les taxes, les frais d'expédition, etc.) et le prix auquel vous vendez le produit. Vous gérez tous les profits sur le prix d'achat suggéré réalisés en dehors des systèmes de Nu Skin.

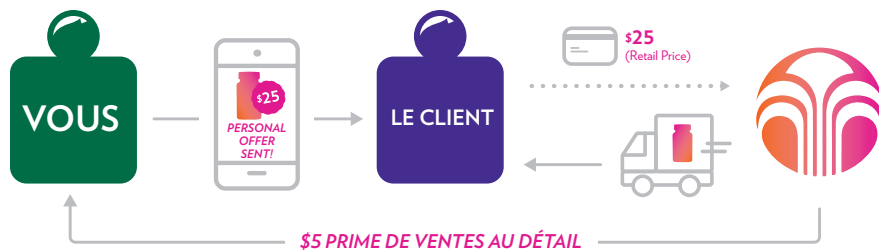


5\$ (Profit sur le prix d'achat suggéré)

PAIEMENT QUOTIDIEN

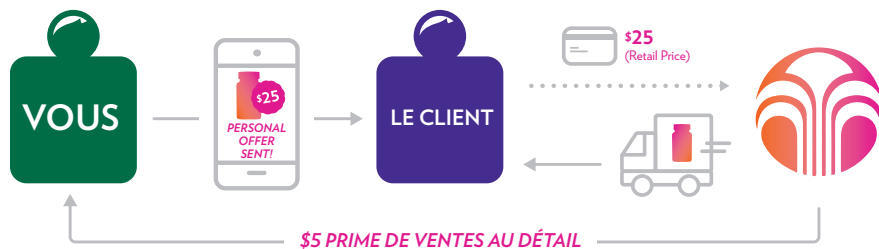
PRIME DE VENTES AU DÉTAIL

Lorsque vos clients achètent des produits directement auprès de Nu Skin, vous pouvez toucher une prime de ventes au détail correspondant à la différence entre le prix offert aux membres et le prix payé par vos clients au détail (en excluant les frais d'expédition et les taxes).



PRIME DE PARTAGE

Bénéficiez d'une prime de partage se situant généralement entre 5 % et 20 % (ou plus!) sur la plupart des produits que vos clients inscrits (sauf les chefs de file des ventes) achètent directement auprès de Nu Skin. Communiquez avec le responsable de votre marché ou votre partenaire de marque pour obtenir le prix du produit, les détails de la prime de partage applicable et d'autres renseignements.



TOUCHER DES PRIMES QUOTIDIENNEMENT

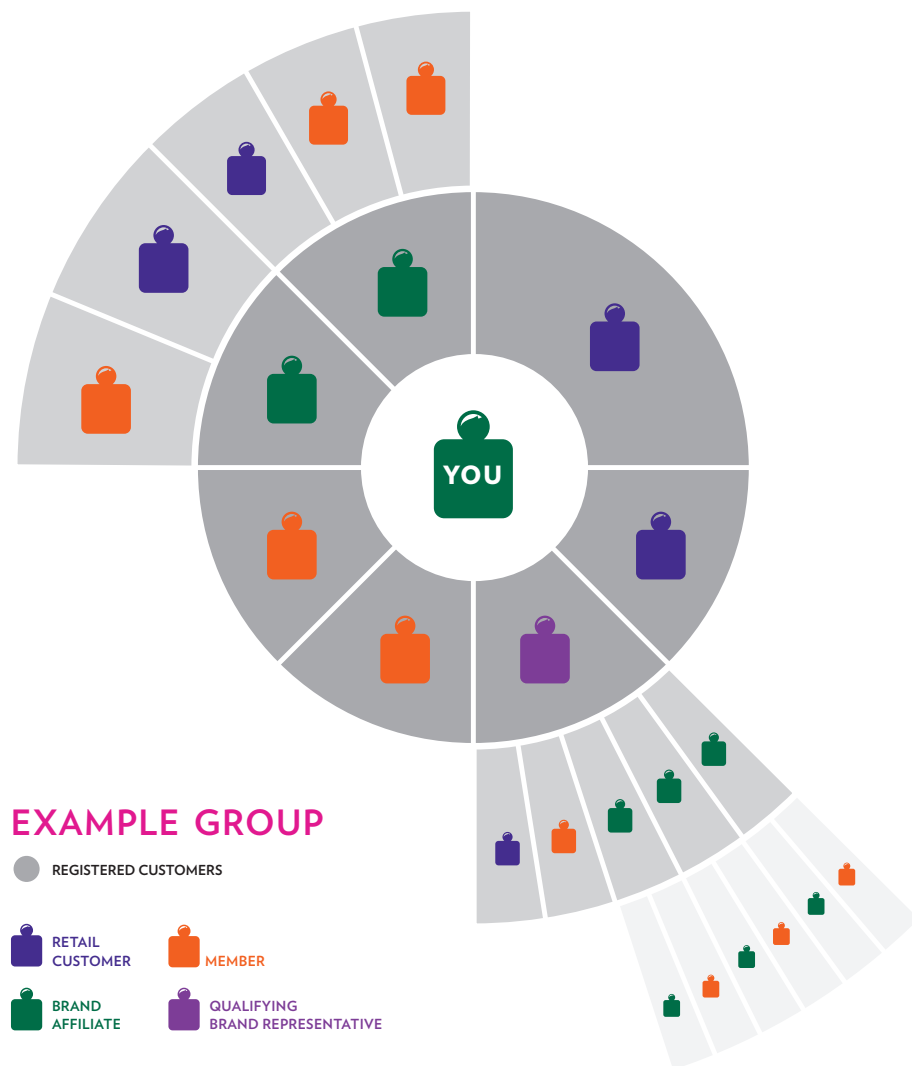
Toutes les primes de partage et les primes de ventes au détail sont généralement consignées dans le compte Vélocité dans un délai d'un jour ouvrable.

Le pourcentage de réduction des primes de partage est le même que celui du prix des produits pendant les promotions, sauf indication contraire du marché.

Dès que vous êtes prêt à mettre sur pied votre entreprise, Nu Skin est avec vous. Le programme Vélocité vous aide à avancer et à allumer votre passion!

VOICI LES MODALITÉS DU PROGRAMME

Le programme Vélocité organise votre travail à l'aide d'un simple système de blocs représentant le volume des ventes. Ces blocs aident aussi à déterminer vos progrès et votre salaire. En fait, ils aident votre groupe de ventes (vous et tous vos clients au détail, membres, partenaires de marque et chefs de file des ventes en cours de qualification) à mieux comprendre et organiser votre entreprise afin d'être plus efficace.

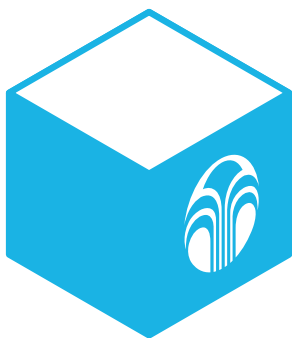


BLOCS

Même avec des feuilles de calcul et des applications, il n'est pas facile de gérer une entreprise en plein essor. Pour vous faciliter la vie, nous organisons vos ventes de produits en petits groupes appelés blocs. Il existe deux types de blocs : les blocs d'établissement d'un groupe et les blocs de partage. Chaque bloc d'établissement d'un groupe représente 500 points du volume de ventes provenant de votre groupe. Les blocs de partage sont en quelque sorte des blocs d'établissement d'un groupe qui ne comptabilisent que les achats effectués par les clients au détail, les membres, les partenaires de marque et les chefs de file des ventes en cours de qualification que vous inscrivez personnellement.

Les blocs sont réinitialisés chaque mois, ce qui facilite et simplifie plus que jamais le suivi de vos ventes mensuelles!

BLOC D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE



BLOC DE PARTAGE



QUALIFICATION

C'est génial de créer votre entreprise en vue de la voir prendre de l'ampleur, mais ce n'est pas une mince tâche. Nous vous aidons à suivre vos progrès personnels pour devenir un chef de file des ventes à l'aide d'un système simple : la **qualification**.

Étape 1 : Pour commencer, vous devez former un groupe des ventes solide, puis soumettre à Nu Skin un **Formulaire de candidature**. Une fois votre groupe formé, nous vous décernerons le titre de **chef de file des ventes en cours de qualification** pour aller de pair avec vos nouvelles responsabilités.

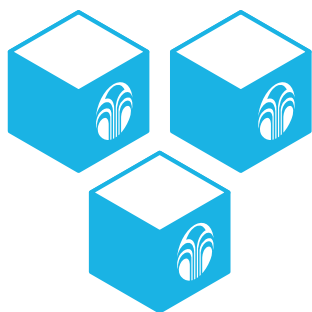
Étape 2 : La qualification vous guide dans la création d'une base de clients qui vous aideront chaque mois à satisfaire aux exigences établies en tant que chef de file des ventes. À cette étape, vous vous engagez à créer 12 blocs d'établissement d'un groupe, dont au moins 4 sont également des blocs de partage, pendant 6 mois civils consécutifs.

Étape 3 : Chaque mois civil de qualification, vous créez au moins 2 blocs d'établissement d'un groupe pour poursuivre votre qualification.

Remarque : Après avoir réussi sa qualification, le chef de file des ventes en cours de qualification est déplacé vers le haut dans l'équipe du chef de file des ventes qui vous est le plus près lié. Assurez-vous de satisfaire aux exigences de votre premier mois de qualification au cours du même mois, ou plus tôt que le mois où les membres de votre groupe terminent eux-mêmes leur qualification pour les conserver dans votre équipe.

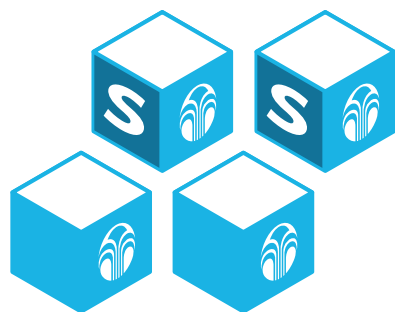
EXEMPLE DE QUALIFICATION

MOIS 1



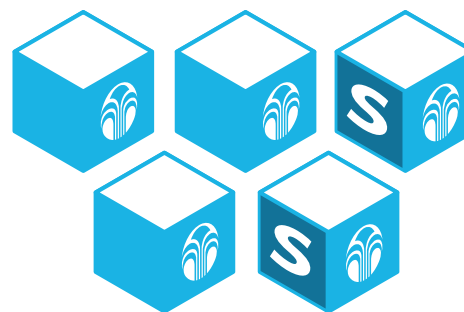
3 BLOCS D'ÉTABLISSEMENT
D'UN GROUPE
(2 DE CES BLOCS SONT AUSSI
DES BLOCS DE PARTAGE)

MOIS 2



4 BLOCS D'ÉTABLISSEMENT
D'UN GROUPE
(1 DE CES BLOCS SONT AUSSI
DES BLOCS DE PARTAGE)

MOIS 3



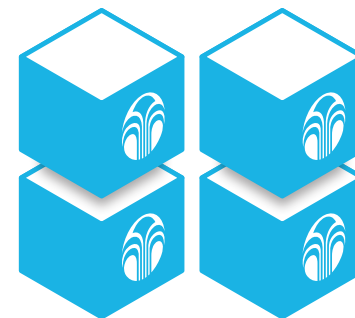
5 BLOCS D'ÉTABLISSEMENT
D'UN GROUPE
(1 DE CES BLOCS SONT AUSSI
DES BLOCS DE PARTAGE)

DEVENEZ UN REPRÉSENTANT DE MARQUE!

Dès que vous obtenez votre qualification, vous devenez un représentant de marque au début de la période hebdomadaire suivante. Vous pouvez alors commencer à toucher chaque semaine une prime d'établissement d'un groupe qui commence à 5 % et qui peut atteindre jusqu'à 40 % de la valeur des ventes de produits donnant droit à des commissions de votre groupe.

À partir de ce moment-là, pour maintenir votre statut de représentant de marque, vous devez créer au moins 4 nouveaux blocs d'établissement d'un groupe chaque mois (ou utiliser jusqu'à 3 blocs Flex, comme expliqué plus en détail dans les sections Glossaire et Autres renseignements importants).

EXIGENCES DE MAINTIEN MENSUEL



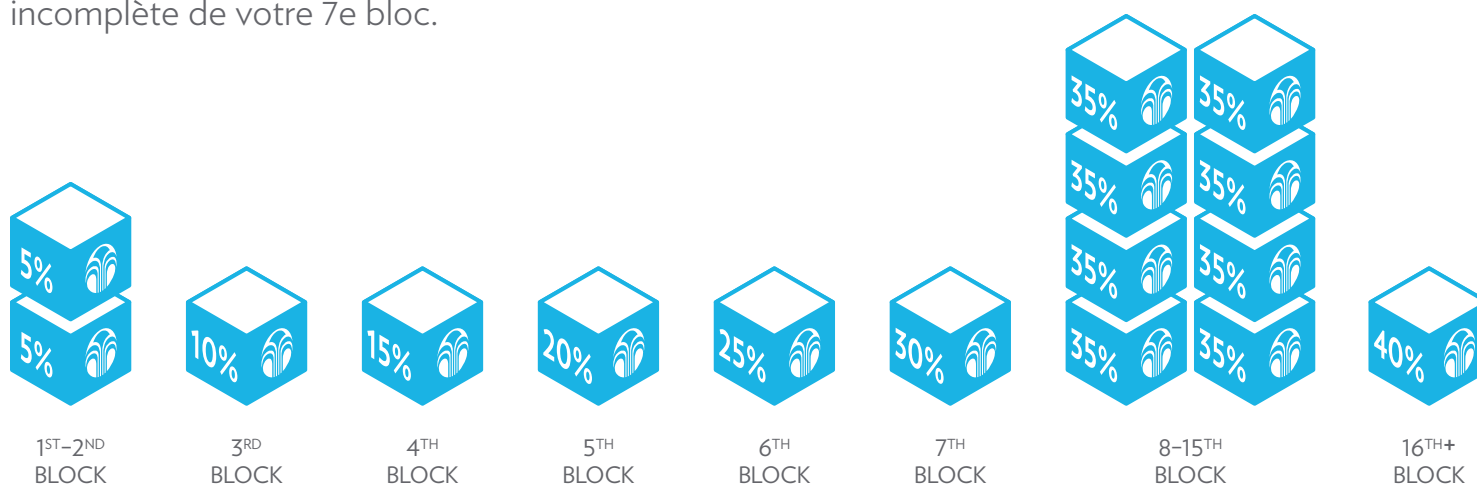
4 BLOCS D'ÉTABLISSEMENT
D'UN GROUPE

RÉMUNÉRATION HEBDOMADAIRE

PRIME D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE

Touchez une prime d'échelle qui commence à **5 %** de la **valeur des ventes assorties d'une commission (CSV)*** de votre premier bloc d'établissement d'un groupe et qui peut atteindre jusqu'à 40 % de la CSV de votre 16e bloc d'établissement d'un groupe et des blocs subséquents. Cette prime vous est versée en fonction de la valeur des ventes assorties d'une commission de chacun de vos blocs d'établissement d'un groupe. Chaque bloc d'établissement d'un groupe est payé au pourcentage associé uniquement à ce bloc d'établissement d'un groupe, comme illustré dans le tableau ci-dessous.

Si vous créez au moins 4 blocs d'établissement d'un groupe (en excluant les blocs Flex) à l'intérieur d'un mois, vous toucherez aussi une prime d'établissement d'un groupe sur tout bloc d'établissement d'un groupe incomplet à la fin du mois. Tout bloc d'établissement d'un groupe incomplet sera payé au pourcentage du montant du dernier bloc d'établissement d'un groupe dûment créé. Par exemple, si vous avez satisfait aux exigences d'au moins six blocs et d'une partie de votre 7e bloc dans un délai d'un mois, vous recevrez une prime d'établissement d'un groupe de 25 % sur le CSV de la partie incomplète de votre 7e bloc.



*** VALEUR DES VENTES ASSORTIES D'UNE COMMISSION (CSV)** — La valeur des ventes assorties d'une commission (CSV), associée à chaque produit, est utilisée pour déterminer les primes d'établissement d'un groupe et les primes de partage. La CSV associée à chaque produit peut changer à tout moment. Communiquez avec votre marché ou le partenaire de marque de liaison pour connaître le prix de chaque produit, les détails de la prime de partage, la valeur des ventes assorties d'une commission et tout autre renseignement lié à la rétribution des ventes.

Par exemple, une personne ayant créé au moins 4 blocs d'établissement d'un groupe à l'intérieur d'un mois touchera une prime de 5 % sur la CSV du 1er bloc d'établissement d'un groupe, de 5 % sur la CSV du 2e bloc d'établissement d'un groupe, de 10 % sur la CSV du 3e bloc d'établissement d'un groupe, et de 15 % sur la CSV du 4e bloc d'établissement d'un groupe. La CSV et le volume des ventes d'un bloc ne sont généralement pas égaux.

PRIME TOUCHÉE HEBDOMADAIREMENT

Quatre fois par mois, nous vous versons une prime d'établissement d'un groupe pour tout bloc d'établissement d'un groupe nouvellement créé. Nous calculons votre rémunération en fonction des ventes réalisées les 7e, 14e et 21e jours ainsi que le dernier jour de chaque mois civil, de manière à ce que vous n'ayez pas à attendre jusqu'à la fin du mois pour être payé. Votre prime sera généralement consignée dans le compte VI dans un délai d'un jour ouvrable, puis transférée automatiquement à l'institution financière de votre choix.

CALENDRIER HEBDOMADAIRE DE LA PRIME D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE

	<u>SEMAINE 1</u>	<u>SEMAINE 2</u>	<u>SEMAINE 3</u>	<u>SEMAINE 4</u>
DAY	1-7	8-14	15-21	22-MONTH END

LES PRIMES SONT GÉNÉRALEMENT CALCULÉES LES 8E, 15E ET 22E JOURS DU MOIS AINSI QUE LE 1ER JOUR DU MOIS SUIVANT, HEURE NORMALE DES ROCHEUSES (UTC-7).



Nu Skin est une force pour le bien qui adhère au principe de donner au suivant. C'est pourquoi une partie de notre mission consiste à donner aux gens du monde entier les moyens d'améliorer leur avenir et celui des autres. Dans le cadre d'un programme de leadership puissant et gratifiant, nous récompensons ceux qui aident leurs coéquipiers à atteindre leurs objectifs.

VOICI LES MODALITÉS DU PROGRAMME

AIDE APPORTÉE AUX AUTRES POUR FAIRE CROÎTRE LEUR ENTREPRISE

Le leadership repose sur un concept fondamental : gagner plus en aidant les autres à réussir. Il s'agit d'abord d'aider les autres à devenir des représentants de marque. Nous vous récompenserons au moyen d'une prime de chef de file versée mensuellement pour avoir aidé votre équipe à prendre son envol!



EXAMPLE TEAM

G1 G2 G3

RUBY PARTNER
(EXECUTIVE
BRAND PARTNER)

GOLD PARTNER
(BRAND PARTNER)

**BRAND
REPRESENTATIVE**

LAPIS PARTNER
(SENIOR BRAND PARTNER)



DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

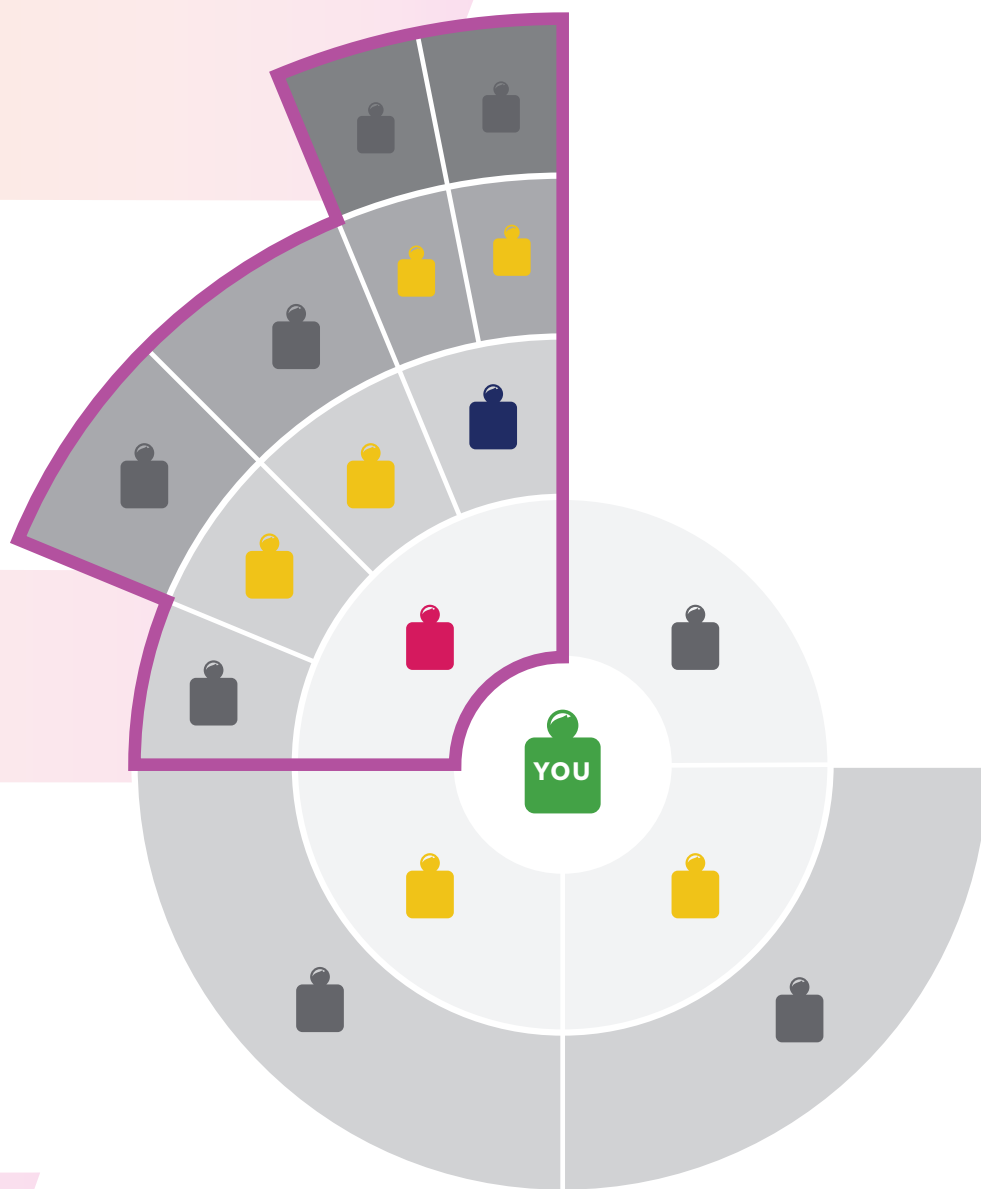
Au fur et à mesure que votre entreprise prend de l'expansion, votre équipe en prend également. Les membres de votre groupe, en établissant leur propre réseau de clients, peuvent devenir à leur tour des représentants de marque et former leurs propres groupes. Mais tous ceux que vous avez personnellement inscrits auprès de Nu Skin, même après avoir établi leur propre réseau, demeurent dans votre équipe. Grâce au concept des Générations, nous arrivons facilement à organiser tous ces liens. Tous les représentants de marque que vous dirigez directement sont dans votre première génération (G1). Tous les représentants de marque qu'ils dirigent directement sont dans votre 2e génération (G2), et ainsi de suite.

TOUCHEZ DES PRIMES EN TANT QUE CHEF DE FILE

Le leadership récompense les représentants de marque qui vendent des produits à temps partiel ou à temps plein et qui aident les autres à mettre sur pied leur propre entreprise de vente Nu Skin. Pour chaque représentant de marque dans votre 1re génération (G1), vous pouvez toucher une prime de chef de file en fonction de la CSV de leur groupe.

En formant plus de représentants de marque de la G1 et en respectant d'autres points de référence, vous courez la chance de gagner une prime de chef de file pouvant aller jusqu'à votre 6e génération (G6)!

Si vous êtes rétrogradé au statut de partenaire de marque pour quelque raison que ce soit, vos représentants de marque et leurs groupes rejoindront l'équipe de votre représentant de marque qui vous est directement lié. Consultez la section Autres renseignements importants - Reprendre à zéro pour obtenir d'autres renseignements sur la façon de regagner dans votre équipe vos représentants de marque et leurs groupes.



SOYEZ UN CHEF DE FILE ÉPIQUE

Un véritable chef de file travaille dur pour aider ses chefs de file des ventes à prospérer. C'est pourquoi, pour atteindre le titre le plus élevé, vous devrez mettre sur pied des Équipes de leadership. Ces équipes sont composées de chefs de file des ventes de la G1 qui ont atteint certains jalons du volume des ventes de l'Équipe de leadership (VVEL) au cours d'un mois civil, comme indiqué dans le tableau intitulé Titre de chef de file des ventes et primes de chef de file du programme Vitesse à la page 21. En d'autres termes, en aidant les autres à être des chefs de file des ventes incroyables, vous pouvez vous aussi obtenir des récompenses impressionnantes!

EXAMPLE TEAM

● G1 ● G2 ● G3 ● G4 ○ LT

 **EMERALD DIRECTOR**
(BRAND DIRECTOR)

 **BRAND REPRESENTATIVE**

 **GOLD PARTNER**
(BRAND PARTNER)

 **LAPIS PARTNER**
(SENIOR BRAND PARTNER)

 **RUBY PARTNER**
(EXECUTIVE BRAND PARTNER)

RÉMUNÉRATION MENSUELLE

PRIME DE CHEF DE FILE

Vous devez créer au moins 6 blocs d'établissement d'un groupe dans un délai d'un mois pour toucher une prime de 10 % sur la CSV de votre GI ou 5 % sur la CSV de votre équipe, comme indiqué dans le tableau suivant. Par ailleurs, si vous créez au moins 4 ou 5 blocs d'établissement d'un groupe à l'intérieur d'un mois, vous toucherez une prime de 2,5 % sur la CSV de votre équipe. Toutefois, pour être admissible à une prime de chef de file, vous devez être un représentant de marque et avoir créé au moins 4 blocs d'établissement d'un groupe ce mois-là (en excluant les blocs Flex).

PRIME TOUCHÉE MENSUELLEMENT

À la fin de chaque mois civil, nous comptabilisons toutes les ventes de votre équipe pour déterminer le montant de votre prime de chef de file. Comme toutes les autres primes comprises dans le programme Vélocité, votre prime de chef de groupe sera rapidement consignée dans le compte VI, soit le 8e jour du mois suivant, puis transférée automatiquement à l'institution financière de votre choix.

VOTRE VIE, VOTRE ENTREPRISE, VOTRE FAÇON DE FAIRE...

Alors, qu'attendez-vous? Que vous vouliez gagner un peu d'argent supplémentaire ou mettre sur pied une entreprise que vous dirigerez à temps partiel ou même à temps plein, nous vous proposons divers parcours flexibles donnant droit à des récompenses rapides qui vous aideront à vous créer un avenir gratifiant. Adhérez au Programme dès aujourd'hui, faites croître votre entreprise à votre rythme et commencez à toucher des primes de partage, d'établissement d'un groupe et de chef de file. Saisissez cette occasion d'affaires, adhérez sans plus tarder au programme Vélocité!

TITLES AND LEADING BONUS

LEADING BONUS		
6+ BLOCKS	<i>earn</i>	10% LEADING BONUS ON YOUR G1 CSV OR 5% LEADING BONUS ON YOUR TEAM CSV (UP TO 6 GENERATIONS)
4-5 BLOCKS	<i>earn</i>	2.5% LEADING BONUS ON YOUR TEAM CSV (UP TO 6 GENERATIONS)

REQUIREMENTS				LEADING BONUS
TITLE	G1 BRAND REPRESENTATIVES	LEADERSHIP TEAMS	LTSV PER LEADERSHIP TEAM	PAID GENERATIONS
GOLD PARTNER (BRAND PARTNER)	1	N/A	N/A	1
LAPIS PARTNER (SENIOR BRAND PARTNER)	2	N/A	N/A	2
RUBY PARTNER (EXECUTIVE BRAND PARTNER)	4	N/A	N/A	3*
EMERALD DIRECTOR (BRAND DIRECTOR)	4	1	1 WITH 10K LTSV	4*
DIAMOND DIRECTOR (SENIOR BRAND DIRECTOR)	5	2	1 WITH 10K LTSV + 1 WITH 20K LTSV	5*
BLUE DIAMOND DIRECTOR (EXECUTIVE BRAND DIRECTOR)	6	3	1 WITH 10K LTSV + 1 WITH 20K LTSV + 1 WITH 30K LTSV	6*
TEAM ELITE (PRESIDENTIAL DIRECTOR)	6	4	1 WITH 10K LTSV + 1 WITH 20K LTSV + 1 WITH 30K LTSV + 1 WITH 40K LTSV	6*

*Pour être admissible à une prime sur les 3e à 6e générations, vous ne devez pas participer à des ventes ou à d'autres activités qui favorisent ou avantagent une autre société de vente directe.

** Vous devez satisfaire à des exigences supplémentaires pour recevoir la reconnaissance à titre de directeur présidentiel (Équipe Élite).

PARTENAIRE DE MARQUE — Toute personne autorisée à vendre les produits de Nu Skin, conformément à une entente de vente. L'achat de produits est facultatif.

ENTENTE DE PARTENAIRE DE MARQUE (EPM) — Il s'agit d'un contrat requis pour devenir un partenaire de marque. Une fois que Nu Skin a accepté l'EPM, la personne est considérée comme un partenaire de marque et peut procéder à l'inscription de clients et à la vente de produits.

REPRÉSENTANT DE MARQUE (RM) — Il s'agit d'une personne qui a réussi sa qualification, ainsi que d'un terme générique utilisé pour désigner tous les représentants de marque et toute personne de niveau supérieur, indépendamment du titre. Pour maintenir le statut de représentant de marque, vous devez créer, à chaque mois civil, au moins 4 blocs d'établissement d'un groupe (ou utiliser des blocs Flex pour remplacer les blocs d'établissement d'un groupe manquants). Si vous ne parvenez pas à maintenir votre statut de représentant de marque, tout représentant de marque de votre équipe sera transféré dans l'équipe de votre représentant de marque qui relève directement de vous. Vous avez la possibilité, pendant un certain temps, de reprendre votre qualification; si vous réussissez, vous pouvez récupérer les représentants de marque qui faisaient partie de votre équipe, ainsi que tous les blocs Flex accumulés précédemment. Consultez la section Autres renseignements importants – Reprendre à zéro, ou communiquez avec votre gestionnaire de compte pour obtenir d'autres renseignements.

BLOC D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE – Une mesure du volume des ventes. Un bloc d'établissement d'un groupe n'est considéré comme créé que lorsqu'il compte 500 points à titre de volume des ventes. Un bloc d'établissement d'un groupe comptant moins de 500 points à titre de volume des ventes est considéré comme incomplet.

PRIME D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE – Tous les représentants de marque sont admissibles à une prime d'établissement d'un groupe en fonction de leurs blocs d'établissement d'un groupe dûment créés. Les représentants de marque qui ont créé au moins 4 blocs d'établissement d'un groupe (en excluant les blocs Flex) à l'intérieur d'un mois sont aussi admissibles à une prime d'établissement d'un groupe sur tout bloc d'établissement d'un groupe incomplet à la fin du mois. Le pourcentage payé sur un bloc d'établissement d'un groupe incomplet correspond au pourcentage payé sur le dernier bloc d'établissement d'un groupe du mois dûment créé. La rémunération établie en fonction des blocs d'établissement d'un groupe incomplets est versée le 8e jour du mois suivant. Les partenaires de marque et les représentants de marque en cours de qualification ne sont pas admissibles aux primes d'établissement d'un groupe. Aucune prime d'établissement d'un groupe n'est versée sur les blocs Flex. La prime d'établissement d'un groupe est calculée en fonction de la CSV de chacun des blocs individuels d'établissement d'un groupe. Le

pourcentage associé à un bloc d'établissement d'un groupe ne s'applique qu'à ce bloc précis d'établissement d'un groupe et ne s'applique pas aux blocs d'établissement d'un groupe précédemment créés.

POSITION DU CRÉATEUR D'ENTREPRISE (PCE) – Il s'agit d'une mesure incitative visant à motiver les représentants de marque connaissant le succès à continuer à former leur équipe des ventes. La position de créateur d'entreprise est une deuxième position attribuée à un représentant de marque qui a reçu une rémunération en qualité de directeur de marque chef de groupe au cours d'un mois. Cette position est établie en fonction de la première génération du directeur de marque chef de groupe (compte parent). En mettant sur pied une équipe de représentants de marque dans le cadre de la PCE, le compte parent est admissible à une prime de chef de file de 5 % sur 6 générations de représentants de marque et la position du créateur d'entreprise est admissible à une prime de chef de file de 5 % sur 6 générations de représentants de marque. La personne qui occupe la position du créateur d'entreprise et qui détient le compte parent peut recevoir jusqu'à 10 % de la CSV des générations qui se chevauchent entre le compte parent et la position en question. Pour obtenir tous les renseignements sur la position du créateur d'entreprise, communiquez avec votre gestionnaire de compte.

VALEUR DES VENTES ASSORTIES D'UNE COMMISSION (CSV) — La valeur des ventes assorties d'une commission (CSV), associée à chaque produit, est utilisée pour déterminer les primes d'établissement d'un groupe et les primes de partage. La CSV associée à chaque produit peut changer à tout moment. Communiquez avec votre marché ou le partenaire de marque de liaison pour connaître le prix de chaque produit, les détails de la prime de partage, la valeur des ventes assorties d'une commission et tout autre renseignement lié à la rétribution des ventes.

BLOC FLEX – Le bloc Flex, qui remplace le bloc d'établissement d'un groupe, est automatiquement utilisé pour maintenir votre statut de représentant de marque si vous ne parvenez pas à créer au moins 4 blocs d'établissement d'un groupe à l'intérieur d'un mois civil. Au cours d'un mois où vous utilisez un bloc Flex, vous serez toujours admissible à des primes d'établissement d'un groupe sur tout bloc d'établissement d'un groupe dûment créé; cependant, vous ne serez pas admissible à toute prime de chef de groupe. Les blocs Flex ne génèrent aucun volume des ventes ni CSV, et n'ont aucune valeur monétaire donc ne peuvent jamais être échangés contre de l'argent. Ils sont uniquement utilisés pour maintenir le statut de représentant de marque. Trois blocs Flex tout au plus peuvent être utilisés au cours de chaque mois civil. Aucune limite n'est imposée quant au nombre de blocs Flex pouvant être accumulés. Les blocs Flex ne sont assortis d'aucune date d'expiration et ne sont pas transférables. Tous les blocs Flex cumulés sont perdus si vous ne parvenez pas à conserver votre statut de représentant de marque. Consultez la section Autres renseignements importants – Blocs Flex pour obtenir d'autres renseignements.

GÉNÉRATION – Une génération est un moyen simple de vous aider à organiser votre équipe. Tous les représentants de marque que vous dirigez directement font partie de votre première génération (G1). Tous les représentants de marque que vos représentants de marque de la G1 dirigent directement font partie de votre deuxième génération (G2), et ainsi de suite.

GROUPE – Votre groupe est formé de vous et de tous vos clients au détail, membres, partenaires de marque et représentants de marque en cours de qualification. Vos représentants de marque ainsi que leurs groupes ne font pas partie de votre groupe. Toutes les ventes réalisées par les membres de votre groupe contribuent à satisfaire aux exigences des blocs d'établissement d'un groupe et à la valeur des ventes assorties d'une commission de votre groupe.

ÉQUIPE DE LEADERSHIP – Consultez la section Chef de file – Soyez un chef de file épique pour obtenir d'autres renseignements.

VOLUME DES VENTES DE L'ÉQUIPE DE LEADERSHIP (VVEL) – Un VVEL des représentants de marque de la G1 représente la somme de tous vos volumes de ventes de la G1 à la G6 provenant de ce représentant de marque de la G1.

PRIME DE CHEF DE FILE – Consultez la section Chef de file pour obtenir d'autres renseignements.

FORMULAIRE DE CANDIDATURE (FC) – Le Formulaire de candidature consiste en un document ou un avis en ligne qui est signé par un partenaire de marque en vue d'informer Nu Skin de son intention de passer la qualification pour devenir un représentant de marque en cours de qualification. Une fois sa candidature soumise et acceptée par Nu Skin, un partenaire de marque est appelé « RMQ1 » pour son premier mois de qualification, « RMQ2 » pour son deuxième mois de qualification, etc. Si un partenaire de marque a déjà tenté de se qualifier en tant que représentant de marque par le passé et qu'il souhaite passer à nouveau la qualification, il doit soumettre un nouveau Formulaire de candidature.

MEMBER – Un membre est un non-partenaire de marque qui a été inscrit par un partenaire de marque et qui peut acheter des produits Nu Skin au prix offert aux membres. Un membre n'est pas autorisé à inscrire des partenaires de marque ni à mener des activités de revente de produits.

PRIX OFFERT AUX MEMBRES – Le prix offert aux membres est le prix d'achat des produits pour les membres et les partenaires de marque. Le prix offert aux membres peut parfois être inférieur au prix indiqué pendant le déroulement de promotions et de mesures incitatives, tel que déterminé par le marché local.

POSITION DU CRÉATEUR D'ENTREPRISE DÉCERNÉE AU DIRECTEUR PRÉSIDENTIEL – Cette position est attribuée en tant que mesure incitative visant à motiver les représentants de marque connaissant le succès à continuer à former leur équipe des ventes. Une position du créateur d'entreprise décernée au directeur présidentiel est une troisième position qui est attribuée à un représentant de marque qui

a réussi le premier mois de qualification pour être reconnu en tant que directeur présidentiel. Cette position est établie en fonction de la G1 du compte parent en lien avec la position du créateur d'entreprise. En mettant sur pied une équipe de représentants de marque dans le cadre de la position du créateur d'entreprise, le compte parent est admissible à une prime de chef de file de 5 % sur 6 générations de représentants de marque, la position du créateur d'entreprise est admissible à une prime de chef de file de 5 % sur 6 générations de représentants de marque et la position du créateur d'entreprise décernée au directeur présidentiel est aussi admissible à une prime de chef de file de 5 % sur 6 générations de représentants de marque. Donc, le compte parent peut recevoir jusqu'à 15 % et la position du créateur d'entreprise peut recevoir jusqu'à 10 % de la CSV des générations qui se chevauchent entre les compte parent, position du créateur d'entreprise et position du créateur d'entreprise décernée au directeur présidentiel. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez avec votre gestionnaire de compte.

PRODUIT – Les produits englobent tous les produits vendus et les services offerts par Nu Skin et ses partenaires de marque.

QUALIFICATION – Il s'agit du processus que les partenaires de marque doivent suivre pour devenir des représentants de marque. Le processus de qualification s'amorce par la soumission d'un Formulaire de candidature en vue d'obtenir le statut de représentant de marque en cours de qualification. Après avoir accumulé le nombre requis de blocs d'établissement d'un groupe et de blocs de partage à l'intérieur de 6 mois civils, vous obtenez votre qualification ainsi que le statut de représentant de marque. Consultez la section Établissement – Qualification pour obtenir d'autres renseignements.

REPRÉSENTANT DE MARQUE EN COURS DE QUALIFICATION (RMQ) – Il s'agit d'un partenaire de marque qui a soumis son Formulaire de candidature et amorcé son processus de qualification, mais qui ne l'a pas encore terminé. Consultez la section Établissement – Qualification pour obtenir d'autres renseignements.

INSCRIPTION – Les termes « Inscription » et « Inscrit » renvoient aux clients au détail, aux membres ou aux partenaires de marque que vous avez personnellement inscrits auprès de Nu Skin.

CLIENT AU DÉTAIL – Il s'agit de toute personne qui, n'étant ni un partenaire de marque ni un membre, achète un produit auprès d'un partenaire de marque ou directement auprès de Nu Skin.

PROFIT SUR LE PRIX D'ACHAT SUGGÉRÉ – Le profit sur le prix d'achat suggéré est la différence entre le prix total payé (dont le prix offert aux membres, les frais d'expédition, etc.) et le prix auquel vous vendez le produit.

PRIME DE VENTES AU DÉTAIL – Il s'agit de la différence entre le prix offert aux membres et le prix payé par vos clients au détail (excluant les frais d'expédition et les taxes) lorsque vos clients achètent des produits directement auprès de Nu Skin.

VOLUME DES VENTES – Le volume des ventes fait référence à un système de points que Nu Skin utilise pour comparer la valeur relative

des produits dans plusieurs devises et marchés. Chaque produit se voit attribuer un nombre spécifique de points de volume de ventes. Les blocs de partage, les blocs d'établissement d'un groupe et le volume des ventes de l'Équipe de leadership sont tous compris dans le volume des ventes. Il faut distinguer le volume des ventes de la valeur des ventes assorties d'une commission.

BLOC DE PARTAGE – Les blocs de partage, qui sont un sous-ensemble de blocs d'établissement d'un groupe, exigent l'accumulation de 500 points de volume des ventes qui proviennent uniquement d'achats effectués par des clients au détail, des membres, des partenaires de marque et des représentants de marque en cours de qualification que vous avez personnellement inscrits. Vos achats personnels ne sont pas pris en compte dans le calcul du volume des ventes des blocs de partage. Les blocs de partage s'appliquent uniquement à la qualification et constituent une sous-catégorie des blocs d'établissement d'un groupe. Par conséquent, tous les blocs de partage sont des blocs d'établissement d'un groupe, mais tous les blocs d'établissement d'un groupe ne sont pas des blocs de partage.

PRIME DE PARTAGE – Consultez la section Partage pour obtenir d'autres renseignements.

ÉQUIPE – Il s'agit de votre groupe et de tous les groupes pour lesquels vous êtes admissible à l'obtention d'une prime de chef de groupe.

TITRE – Le terme « titre » renvoie aux titres de membre, de partenaire de marque, de représentant de marque en cours de qualification et de représentant de marque. Le titre de représentant de marque, qui est déterminé en fonction du nombre de représentants de marque de la G1 ainsi que des équipes de leadership, est utilisé pour déterminer le nombre de générations pour lesquelles vous êtes admissible à une prime de chef de file. Consultez la section Chef de file – Titres de chef de file ainsi que le tableau des primes de chef de file pour connaître les exigences précises liées à chacun des titres.

COMPTE VÉLOCITÉ : Il s'agit d'un compte numérique qui reflète l'ensemble des activités de rémunération, des ajustements et des paiements émis par Nu Skin. Un compte Vélocité vous est attribué lorsque vous devenez un partenaire de marque. Vous pouvez, à tout moment, procéder au virement du solde disponible total de votre compte Vélocité vers tout compte d'une institution financière désignée. Cependant, des frais associés à ces virements pourraient s'appliquer, selon les politiques en vigueur dans votre marché et l'institution financière destinataire. Nu Skin procède automatiquement et sans frais au virement du solde restant de votre compte Vélocité au début de chaque période de paie hebdomadaire et mensuelle. Vous êtes responsable d'acquitter tous les frais associés à tout virement que vous initiez. Aucun virement automatisé de moins de [10 \$ US] ne sera effectué. Les virements que vous initiez ne sont soumis à aucune exigence de solde minimum. Le compte Vélocité ne génère aucun intérêt. Vous pouvez consulter votre compte Vélocité par le biais du portail en ligne du partenaire de marque de Nu Skin.



*AUTRES
RENSEIGNEMENTS
IMPORTANTS*

Pour être admissible à un paiement dans le cadre du programme Vélocité de Nu Skin, vous devez effectuer des ventes à au moins cinq clients au détail ou membres différents chaque mois et respecter nos Pratiques administratives ainsi que nos directives.

Le programme Vélocité de Nu Skin fait partie du Programme de rétribution des ventes mondiales de Nu Skin. Pour générer une rétribution substantielle en tant que partenaire de marque, vous devez investir beaucoup de temps et d'efforts et vous engager envers l'entreprise. La réussite financière n'est pas garantie et les résultats varient grandement entre les participants.

Le programme Vélocité est mis en œuvre au fil du temps dans les marchés de Nu Skin. À mesure que le programme Vélocité entrera en vigueur dans chaque nouveau marché, Nu Skin commencera à utiliser de nouveaux termes, y compris de nouveaux titres, dans ce marché. En effet, les nouveaux termes seront utilisés dans les marchés où le programme Vélocité aura été mis en œuvre et les anciens termes continueront d'être utilisés dans les marchés où le programme Vélocité n'a pas encore été mis en œuvre.

Le Programme Vélocité de Nu Skin n'est pas lié à notre occasion d'affaires de la Chine continentale, qui ne fait pas partie du Programme de rétribution des ventes mondiales de Nu Skin et fonctionne selon un autre modèle économique.

Le tableau suivant illustre une comparaison des anciens et des nouveaux termes utilisés. Jusqu'à ce que le programme Vélocité soit entièrement mis en œuvre dans tous les marchés de Nu Skin, les anciens et les nouveaux termes seront utilisés de manière interchangeable et auront une signification équivalente dans les documents Nu Skin, y compris dans le Contrat du distributeur, les Pratiques administratives de la Société ainsi que dans les directives. Les titres peuvent être révisés sans préavis.

ANCIENS TERMES	NOUVEAUX TERMES
PREFERRED CUSTOMER	MEMBER
DISTRIBUTOR	BRAND AFFILIATE
QUALIFYING EXECUTIVE	QUALIFYING BRAND REPRESENTATIVE
EXECUTIVE +	BRAND REPRESENTATIVE
EXECUTIVE (TITLE)	BRAND REPRESENTATIVE
GOLD	GOLD PARTNER (BRAND PARTNER)
LAPIS	LAPIS PARTNER (SENIOR BRAND PARTNER)
RUBY	RUBY PARTNER (EXECUTIVE BRAND PARTNER)
EMERALD	EMERALD DIRECTOR (BRAND DIRECTOR)
DIAMOND	DIAMOND DIRECTOR (SENIOR BRAND DIRECTOR)
BLUE DIAMOND	BLUE DIAMOND DIRECTOR (EXECUTIVE BRAND DIRECTOR)
TEAM ELITE	TEAM ELITE / PRESIDENTIAL DIRECTOR
CIRCLE GROUP	GROUP
PAID ORGANIZATION	TEAM
DISTRIBUTOR AGREEMENT (SELLER AGREEMENT)	BRAND AFFILIATE AGREEMENT



Nu Skin US

75 West Center Street Provo, UT 84601 • 1-800-487-1000 • www.nuskinusa.com

Nu Skin Canada

3350 Ridgeway Drive Unit #1 • Mississauga, Ontario, Canada L5L 5Z9
1-800-487-1000 • www.nuskin.com/canada

©2018 Nu Skin Enterprises USA