

Programme de motivation Leader Elite

Version Europe et Afrique

FAQ

1. Y a-t-il une limite quant au montant que je peux gagner grâce au Programme de motivation Leader Elite ?

Oui. Le montant que vous pouvez gagner grâce au Programme de motivation sera plafonné à 5 000 USD (10 bonus = 10 x 500 USD) par trimestre pour l'Europe, l'Afrique et les Amériques. Pour les équivalents en monnaie locale, veuillez consulter l'Annexe A des Conditions générales de ce Programme de motivation, disponible dans My Workspace sur nuskin.com.

2. Quand les versements associés au Programme de motivation Leader Elite seront-ils effectués chaque trimestre ?

Les paiements associés au Programme de motivation Leader Elite seront versés environ cinq semaines après la fin du trimestre, en même temps que le paiement des commissions mensuelles (par exemple, une promotion gagnée au cours de la période de vente du T3 sera versée au début du mois de novembre si toutes les conditions de paiement sont remplies).

3. Qu'est-ce que le Volume de ventes d'organisation ?

En tant que Brand Representative, votre Volume de ventes d'organisation dans le cadre de ce Programme de motivation Leader Elite est la somme du Volume de ventes mensuel de votre groupe, des groupes de vos Brand Representatives G1-G6 (plus les G6 de vos positions de Business Builder et de Presidential Director Business Builder), pour chaque mois du trimestre. Le Volume de ventes d'organisation trimestriel est calculé en additionnant le Volume de ventes d'organisation pour les trois mois calendaires d'un trimestre donné en 2024. La croissance du Volume de ventes d'organisation d'un trimestre à l'autre est calculée en comparant le Volume de ventes d'organisation du trimestre en cours au Volume de ventes d'organisation du trimestre précédent. Cela signifie que le T3 sera comparé au T2 et le T4 au T3. Le Volume de ventes d'organisation correspond toujours à vos G1-G6 (y compris vos positions de Business Builder et de Presidential Director Business Builder), quel que soit votre Titre.

4. La condition de croissance du Volume de ventes d'organisation du Leader Elite est-elle une condition cumulative d'un trimestre sur l'autre ou une simple comparaison du dernier mois de chaque trimestre ?

Il s'agit d'une comparaison cumulative d'un trimestre sur l'autre. Nu Skin comparera votre Volume de ventes d'organisation trimestriel pour le trimestre en cours avec votre Volume de ventes d'organisation du trimestre précédent. Par exemple, le T3 2024 (juillet – septembre 2024) sera comparé au T2 2024 (avril – juin 2024).

5. Comment mon Volume de ventes d'organisation précédent est-il déterminé ?

Votre Volume de ventes d'organisation précédent est votre Volume de ventes d'organisation du trimestre précédent. Par exemple, si vous vous qualifiez au Leader Elite au T3 2024 (juillet – septembre 2024), votre Volume de ventes d'organisation précédent pour procéder à la comparaison de la croissance sera votre Volume de ventes d'organisation du T2 2024 (avril – juin 2024).

6. Y a-t-il un montant maximum de croissance du Volume de ventes d'organisation par Brand Representative G1 que je peux comptabiliser dans la condition de croissance de mon Volume de ventes d'organisation d'un trimestre sur l'autre ?

Non, il n'y a pas de limite à la croissance du Volume de ventes d'organisation que vous pouvez comptabiliser par Brand Representative G1.

7. Si j'enregistre une croissance du Volume de ventes d'organisation de 5 000 au cours d'un trimestre et que je n'ai pas de nouveau/nouvelle Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois ou trois nouvelles LDI réussies pour la première fois, puis-je prétendre au Programme de motivation Leader Elite ?

Non. Vous devez remplir les conditions d'activité personnelle pour pouvoir bénéficier d'une promotion sur la croissance d'un trimestre sur l'autre.

8. Quelle est la définition d'un(e) Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois ?

Un(e) Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois est un(e) Brand Affiliate de votre Groupe de clients qui se qualifie au rang de Brand Representative (rejoignant ainsi votre G1) pour la première fois depuis qu'il/elle s'est inscrit(e) auprès de l'Entreprise. Ce(tte) Brand Representative doit atteindre un Volume de ventes de 2 000 au cours de son premier mois complet en tant que Brand Representative. S'il/elle atteint un Volume de ventes de 2 000 au cours du même mois que sa Date de progression au rang de Brand Representative et qu'il/elle est promu(e) dans le courant du mois, cela sera tout de même comptabilisé.

9. Si l'un(e) de mes Brand Representatives a perdu son Titre avant ce Programme de motivation mais l'a maintenant récupéré, sera-t-il/elle comptabilisé(e) comme Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois ?

Non. Votre Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois doit être un(e) Brand Affiliate de votre Groupe qui se qualifie au rang de Brand Representative (et qui rejoint donc votre G1) pour la première fois depuis qu'il/elle s'est inscrit(e) auprès de l'Entreprise.

10. Si un(e) Brand Affiliate de mon Groupe de clients a déjà été Brand Representative par le passé mais qu'il/elle a perdu son titre, a fermé son compte et s'est réinscrit(e), sera-t-il/elle comptabilisé(e) comme Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois s'il/elle se qualifie à nouveau au rang de Brand Representative ?

Non.

11. Si un(e) Brand Affiliate qui n'a encore jamais été Brand Representative est fusionné(e) avec un compte qui a été Brand Representative par le passé, le nouveau compte fusionné peut-il être comptabilisé comme Brand Representative qualifié(e) pour la première fois ?

Non. Si l'un(e) des Brand Affiliates a déjà été Brand Representative avant ce Programme de motivation, le nouveau compte fusionné ne sera pas comptabilisé comme Brand Representative qualifié(e) pour la première fois.

12. Si je fusionne mon compte Brand Affiliate avec quelqu'un d'autre, comment la croissance de mon Volume de ventes d'organisation sera-t-elle calculée ?

Nous examinerons le Volume de ventes d'organisation du trimestre précédent des deux comptes fusionnés et les combinerons pour obtenir la base de référence du trimestre précédent. Le trimestre en cours combine également l'intégralité du Volume de ventes d'organisation des deux comptes fusionnés. Le nouveau Volume de ventes d'organisation du compte avec lequel vous fusionnez ne sera pas comptabilisé comme croissance, sauf s'il dépasse leur Volume de ventes d'organisation historique.

13. Si un(e) Brand Affiliate de mon Groupe de clients a obtenu une promotion au rang de Brand Representative en date du 1er septembre 2024, ce(tte)

Brand Affiliate sera-t-il/elle comptabilisé(e) comme Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois en T3 ou en T4 ?

Il/elle sera comptabilisé(e) pour le T3. Le crédit pour chaque Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois est attribué au mois de la Date de promotion au rang de Brand Representative, quel que soit le mois au cours duquel le/la Brand Affiliate atteint un Volume de ventes de 2 000. Si la Date de promotion au rang de Brand Representative est le premier du mois, le nouveau//la nouvelle Brand Representative doit atteindre un Volume de ventes de 2 000 ce même mois et sera crédité au cours de ce mois. Dans le cas où la Date de promotion surviendrait en milieu de mois, le crédit sera attribué au mois de la Date de promotion, à condition que le/la Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois atteigne un volume de ventes de 2 000 le mois suivant.

14. Si un(e) Brand Affiliate de mon Groupe de clients a obtenu une promotion au rang de Brand Representative en date du 8, du 15 ou du 22 septembre, ce(tte) Brand Affiliate sera-t-il/elle comptabilisé(e) comme Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois en septembre lors de sa promotion ou en octobre lorsqu'il/elle atteint un Volume de ventes de 2 000 ?

Il/elle sera comptabilisé(e) en septembre, à condition qu'il/elle atteigne un volume de ventes de 2 000 en octobre. Le crédit pour le/la Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois sera imputé au mois de la Date de promotion au rang de Brand Representative, quel que soit le mois au cours duquel le/la Brand Affiliate atteint un Volume de ventes de 2 000.

15. Si un(e) Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois n'atteint pas un Volume de ventes de 2 000 ou utilise les Flex Blocks avant la fin de son premier mois complet en tant que Brand Representative, peut-il/elle atteindre le Volume de ventes de 2 000 au cours de son deuxième mois complet et toujours être comptabilisé(e) comme Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois ?

Non, il/elle doit atteindre un Volume de ventes de 2 000 à la fin de son premier mois complet en tant que Brand Representative pour être comptabilisé(e) comme Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois.

16. Si un(e) Brand Affiliate de mon Groupe de clients est promu(e) au rang de Brand Representative en date du 8, 15 ou 22 juillet et atteint un Volume de ventes de 2 000 au cours de ce même mois, doit-il/elle toujours atteindre un Volume de ventes de 2 000 au cours de son premier mois complet ?

Non, s'il/elle atteint un Volume de ventes de 2 000 au cours du même mois que la date à laquelle il/elle est promu(e) au rang de Brand Representative et est promu(e) au cours du mois, cela sera tout de même comptabilisé.

17. Ma LDI réussie pour la première fois et mon premier/ma première Brand Representative G1 peuvent-ils/elles être la même personne ou doivent-ils/elles être des personnes différentes (par exemple, si j'aide quelqu'un à se qualifier comme LDI et qu'il/elle est promu(e) au rang de Brand Representative, les deux conditions seront-elles remplies) ?

Il n'est pas nécessaire qu'il s'agisse de personnes différentes. Dans ce cas, une personne qui réussit sa LDI et qui est promue au rang de Brand Representative satisfait aux deux conditions.

18. Si un(e) Brand Affiliate de mon G2 passe dans mon G1, sera-t-il/elle comptabilisé(e) comme Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois ?

Non. Il/elle ne sera pas comptabilisé(e) comme tel(le) puisqu'il/elle a été qualifié(e) au rang de Brand Representative avant de faire partie de votre G1.

19. Quelle est la définition d'une LDI réussie pour la première fois ?

Une LDI réussie pour la première fois est un(e) Brand Affiliate de votre Groupe de clients qui, pour la première fois depuis son adhésion à Nu Skin, soumet sa LDI et remplit au moins les conditions de qualification du premier mois. Le mois de la LDI est le mois calendaire au cours duquel un(e) Brand Affiliate soumet sa LDI à Nu Skin et dispose également d'un minimum de deux Sharing Blocks. Le crédit sera accordé au mois au cours duquel la LDI a été soumise et les conditions de qualification ont été remplies.

20. Si l'un(e) de mes Brand Affiliates a perdu son statut de Brand Representative avant ce Programme de motivation, peut-il/elle être qualifié(e) au rang de LDI réussie pour la première fois ?

Non. Une LDI réussie pour la première fois doit être un(e) Brand Affiliate de votre Groupe de clients qui, pour la première fois depuis son adhésion à Nu Skin, soumet sa LDI et remplit au moins les conditions de qualification du premier mois.

21. Si un(e) Brand Affiliate de mon Groupe de clients a déjà été qualifié(e) au rang de Brand Representative par le passé mais qu'il/elle a perdu son titre, a fermé son compte et s'est réinscrit(e), sera-t-il/elle comptabilisé(e) comme LDI réussie pour la première fois s'il/elle soumet sa LDI et remplit à nouveau les conditions de qualification du premier mois ?

Non.

22. Si un(e) Brand Affiliate de mon Groupe de clients a déjà soumis sa LDI mais n'a pas rempli les Conditions de qualification du premier mois, peut-il/elle encore être comptabilisé(e) pour moi comme LDI réussie pour la première fois s'il/elle la soumet à nouveau et répond aux Conditions de qualification du premier mois ?

Oui. S'il/elle n'a pas déjà soumis sa LDI et a répondu aux conditions de qualification du premier mois, il/elle peut encore être comptabilisé(e).

23. Si un(e) Brand Affiliate de mon Groupe de clients a déjà soumis sa LDI et a répondu aux Conditions de qualification du premier mois, mais qu'il/elle ne l'a pas fait avec deux Sharing Blocks, peut-il/elle encore être comptabilisé(e) pour moi comme LDI réussie pour la première fois s'il/elle peut le faire maintenant ?

Non. Un(e) Brand Affiliate qui a soumis sa LDI et satisfait au moins aux Conditions de qualification du premier mois avant le Programme de motivation Leader Elite ne sera pas comptabilisé(e) comme LDI réussie pour la première fois, quelle que soit la manière dont il/elle a répondu aux Conditions de qualification du premier mois.

24. Si un(e) Brand Affiliate de mon Groupe de clients ne vient pas d'un marché participant à ce Programme de motivation, peut-il/elle tout de même être comptabilisé(e) dans le cadre des conditions relatives à la LDI réussie pour la première fois ou au Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois ?

Tant que le/la Brand Affiliate ne vient pas de Chine continentale, du Vietnam, d'Inde ou d'Ukraine, il/elle peut être comptabilisé(e) dans les conditions relatives au Programme de motivation Leader Elite, qu'il/elle y participe ou non.

25. Si un(e) Brand Affiliate de mon Groupe de clients ne fait pas partie de mon marché de résidence, quelles conditions doit-il/elle remplir pour que je puisse le/la comptabiliser dans mon activité personnelle ?

Si un(e) Brand Representative qui ne vient pas de votre marché national remplit les conditions de LDI réussie pour la première fois avec deux Sharing Blocks ou les conditions de Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois avec un Volume de ventes de Groupe de clients

de 2 000 au cours de son premier mois complet en tant que Brand Representative, il/elle sera comptabilisé(e) aux fins de ce Programme de motivation.

26. Si je dispose d'un Volume de ventes d'organisation provenant de marchés ne participant pas à ce Programme de motivation, ce volume sera-t-il comptabilisé dans mes conditions de qualification ?

Le Volume de ventes d'organisation de tous les marchés sera comptabilisé dans la mesure du possible (la Chine continentale ne participe pas au Plan de rétribution des ventes mondial de Nu Skin et les ventes provenant de ce marché ne seront pas comptabilisées dans le cadre de ce Programme de motivation).

27. Puis-je utiliser les Flex Blocks pour conserver mon statut de Brand Representative pendant le Programme de motivation Leader Elite et toujours être qualifié(e) ?

Oui.

28. Si je perds mon titre de Gold Partner+ au moment de mon paiement (cinq semaines après la fin du trimestre), recevrais-je tout de même le versement du Programme de motivation Leader Elite que j'ai gagné ?

Oui. Dans ce cas, vous continuerez à recevoir les bonus acquis au cours du trimestre précédent.

29. Dois-je obtenir trois LDI réussies pour la première fois et un(e) Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois pour chaque tranche de 5 000 points de croissance du Volume de ventes d'organisation d'un trimestre sur l'autre pour recevoir un bonus supplémentaire de 500 USD ?

Non. Vous n'avez besoin que de trois LDI réussie pour la première fois et d'un(e) Brand Representative G1 qualifié(e) pour la première fois pour l'ensemble du trimestre, quelle que soit la croissance du Volume de ventes d'organisation que vous réalisez d'un trimestre sur l'autre.

30. Pouvez-vous donner un exemple de croissance du Volume de ventes d'organisation d'un trimestre sur l'autre ?

Voici un exemple : Si, en avril, mai et juin (T2), vous atteignez un Volume de ventes d'organisation de 1 000, puis, en juillet, août et septembre (T3), un volume de ventes d'organisation de 6 000, vous obtenez une croissance du volume de ventes d'organisation de 5 000 entre le T2 et le T3.

31. Dois-je enregistrer une croissance chaque trimestre au cours du Programme de motivation Leader Elite Incentive pour gagner des bonus ?

Non. La croissance de chaque trimestre sera évaluée indépendamment de celle du trimestre précédent aux fins de l'éligibilité aux bonus.

32. Comment les retours affecteront-ils mes bonus Leader Elite ?

Le retour de produits Nu Skin par vous-même, vos Client(e)s ou d'autres membres de votre Groupe de clients ou de votre Équipe peut affecter votre éligibilité à recevoir les récompenses gagnées dans le cadre du Programme de motivation. Si des récompenses gagnées dans le cadre du Programme de motivation ont déjà été versées pour des Produits Nu Skin retournés, Nu Skin peut récupérer les récompenses comme indiqué dans les Règles commerciales et administratives.

33. Si je suis un(e) nouveau/nouvelle Brand Representative et que j'accède au statut de Gold Partner ce trimestre, puis-je toujours participer au Programme de motivation Leader Elite ? Quel serait mon Volume de ventes d'organisation trimestriel précédent ?

Oui ! Tant que vous êtes payé(e) en tant que Gold Partner au moins un mois au cours du trimestre et que vous remplissez toutes les autres conditions, vous pouvez participer. Dans ce cas, votre Volume de ventes d'organisation du trimestre précédent correspond au Volume de ventes de votre Groupe de clients pour chaque mois où vous avez été Brand Representative au cours du trimestre précédent. Au cours de ce trimestre, votre Volume de ventes d'organisation correspond au Volume de ventes de votre Groupe de clients, auquel s'ajoute le Volume de ventes de vos Brand Representatives G1-G6.

34. Si je suis payé(e) en tant que Gold Partner une fois au cours d'un trimestre, mais que je perds mon statut à la fin de ce même trimestre, puis-je toujours participer ?

Oui ! Tant que vous êtes payé(e) en tant que Gold Partner au moins un mois au cours du trimestre et que vous remplissez toutes les autres conditions, vous pouvez participer.

35. Les Presidential Directors (Team Elites) peuvent-ils/elles participer à ce Programme de motivation ?

Les Team Elite sont censé(e)s participer au programme Platinum Elite, conformément aux exemples ci-dessous :

- 1) Les Team Elite qui se sont qualifié(e)s pendant la période de qualification de 2023 pour le voyage Team Elite 2024 à Abu Dhabi/Dubai ne sont pas éligibles à ce Programme de motivation mais peuvent participer au Programme de motivation Platinum Elite.
- 2) Les Team Elite qui complètent leur qualification Team Elite pour 2024 (voyage Team Elite 2025 en mer Égée) au cours du T1 ou du T2 2024 sont exclu(e)s de ce Programme de motivation mais peuvent participer au Programme de motivation Platinum Elite.
- 3) Les Team Elite qui complètent leur qualification Team Elite pour 2024 (voyage Team Elite 2025 en mer Égée) au cours du T3 2024 (juillet, août, septembre) peuvent participer au Programme de motivation au cours du troisième trimestre (T3) du Programme de motivation Leader Elite. Toutefois, ils/elles ne pourront pas y participer au quatrième trimestre (T4), mais pourront participer au Programme de motivation Platinum Elite.
- 4) Les Team Elites qui sont encore en cours de qualification et qui terminent leur qualification au programme Team Elite au cours du T4 (octobre, novembre, décembre) peuvent participer au Programme de motivation du troisième trimestre (T3) et au Programme de motivation du quatrième trimestre (T4).