

# NU SKIN®

## PLAN DE RÉTRIBUTION DES VENTES



Entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juin 2026 en Europe et en Afrique

# TABLE DES MATIÈRES

1. VUE D'ENSEMBLE DU PLAN.....	3
1.1 INTRODUCTION.....	3
1.2 LA PARTICIPATION AU PLAN .....	3
1.3 CLIENTS.....	3
1.4 BONUS .....	3
2. BONUS DU PLAN .....	4
2.1 RETAILING BONUS .....	4
2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS .....	4
2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS.....	4
2.4 BUILDING BONUS.....	5
2.5 LEADING BONUS .....	5
3. STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE .....	7
3.1 QUALIFICATION AU RANG DE BRAND REPRESENTATIVE.....	7
3.2 STATUT DE BRAND REPRESENTATIVE.....	7
3.3 POINTS FLEX.....	8
4. CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES.....	9
4.1 BONUS .....	9
4.2 RÉSILIATION DE COMPTES BRAND AFFILIATE .....	9
4.3 AUTRES DOCUMENTS ET TRADUCTIONS .....	10
4.4 EXCEPTIONS.....	10
4.5 TERMINOLOGIE .....	10
4.6 DROIT DE MODIFICATION.....	10
4.7 CONFORMITÉ .....	10
4.8 PÉRIODES HEBDOMADAIRES ET MENSUELLES .....	10
GLOSSAIRE.....	11
ADDENDA A – DÉTAILS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES QUALIFICATIONS .....	14
ADDENDA B – AJUSTEMENTS DUS AUX RETOURS ET RÉCUPÉRATION DES BONUS .....	15
ADDENDA C — RESTART .....	16
ADDENDA D – POSITIONS DE BUSINESS BUILDER BLUE DIAMOND ET PRESIDENTIAL DIRECTOR.....	17

# 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** et **Brand Affiliate** ;
- le **développement** d'un réseau de **Brand Affiliate** qui partagent nos **Produits** avec leurs **Clients** et **Brand Affiliate** ;
- 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. Une liste exhaustive des gains à chaque niveau du Plan de rétribution des ventes pour votre région/marché est disponible sur [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com)**

## 1.2 LA PARTICIPATION AU PLAN

Vous pouvez participer au plan de quatre façons :

En tant que **Brand Affiliate**, vous pouvez<sup>1</sup> (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** ; (3) enregistrer des **Brand Affiliates** qui achètent des **Produits** directement auprès de **Nu Skin** et/ou vendent des **Produits** aux clients et **Brand Affiliates** enregistrés ; et (4) choisir de vous qualifier au rang de **Brand Representatives**.

Les **Brand Affiliates** doivent avoir un **Volume** de ventes de 50 L1 (L1 SV) provenant exclusivement de **Membres** et de **Clients** au détail au cours d'une période de six mois donnée. L'entreprise peut reclasser les comptes **Brand Affiliate** de particuliers qui se situent en dessous de ce seuil en comptes de **Membres** et peut résilier les comptes **Brand Affiliate** d'entités commerciales qui se situent en dessous de ce seuil. Dans chaque cas, cela signifie que votre Réseau de vente sera transféré au **Brand Affiliate** situé directement au-dessus de vous.

Si vous êtes un participant à un compte **Brand Affiliate** Entité commerciale qui est résilié, vous pouvez conserver la possibilité d'acheter des **Produits** au **Prix membre** en créant un nouveau compte **Membre**.

Pour redevenir **Brand Affiliate**, vous pouvez convertir ou vous réinscrire et soumettre un nouveau contrat **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 continuent de maintenir leur statut de **Brand Representative**.

Vous pouvez choisir de vous qualifier en tant que **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**.<sup>2</sup>

Les **Clients au détail** achètent les **Produits** auprès des **Brand Affiliate** directement par l'intermédiaire de **Systèmes Nu Skin** au prix au détail publié, sous réserve d'éventuelles remises.

Les **Membres** s'inscrivent afin d'acheter des produits auprès des **Systèmes 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.

## 1.4 BONUS

Vous pouvez gagner les **Bonus** suivants quotidiennement, hebdomadairement ou mensuellement, en fonction de votre niveau de participation :

TABEAU 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD ET PLUS
Retailing Bonus (quotidiennement) Level 1 Bonus (quotidiennement) Level 2 Bonus (hebdomadairement)	✓	✓	✓
Building Bonus (hebdomadairement)		✓	✓
Leading Bonus (mensuellement)			✓

<sup>1</sup> Pour la France et l'Italie, voir note 1, p. 10.

<sup>2</sup> Pour la France et l'Italie, voir note 1, p. 10.

## 2. BONUS DU PLAN

### 2.1 RETAILING BONUS

#### A. Description du Retailing Bonus

Le Retailing Bonus vous rémunère pour les achats de Produits effectués 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.

#### B. Calcul du Retailing Bonus

i. Ce que vous devez faire : Vendez des Produits au-dessus du Prix membre à vos Clients au détail via les Systèmes Nu Skin.

ii. Ce que vous gagnez : **Votre Retailing Bonus Différence entre (1) le prix payé par votre Client au détail après toute remise (hors frais d'envoi et taxes) et (2) le Prix membre.**

#### C. Calcul quotidien

Chaque jour, nous calculons les Retailing Bonus pour vos ventes de Produits et les ajoutons à votre [Compte Nu Skin](#) dès que les commandes achetées par vos Clients au détail sont entièrement traitées. Tous les paiements en attente seront aussi 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 une fois par mois, auquel cas il sera versé mensuellement. Pour ne plus recevoir de Bonus chaque semaine et n'être rémunéré qu'une fois par mois, connectez-vous à votre Compte Nu Skin et modifiez vos préférences dans l'onglet Commissions.

#### D. Éligibilité

Seuls les Brand Affiliates en règle peuvent prétendre à des Retailing Bonus.

### 2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

#### A. Description du L1 Bonus

En plus du Retailing Bonus, vous pouvez également gagner un L1 Bonus qui vous rémunère pour avoir vendu des Produits à vos Clients et Brand Affiliates L1, pour leur avoir fourni un service à la clientèle et pour avoir aidé vos Brand Affiliates à promouvoir les Produits auprès de leurs Clients. Vos Clients et Brand Affiliates L1 sont ceux du premier [Niveau](#) de votre Groupe (à l'exclusion des Brand Representatives).

#### B. Calcul des L1 Bonus

i. Ce que vous devez faire : En tant que Brand Affiliate, vendez des Produits à vos Clients et Brand Affiliates L1.

ii. Ce que vous gagnez : **5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables sur votre Volume de ventes L1 (L1 SV).**

#### C. Calcul quotidien

Chaque jour, nous calculons les L1 Bonus pour vos ventes de Produits et les ajoutons à votre [Compte Nu Skin](#) dès que les commandes achetées par vos Clients et Brand Affiliates L1 sont entièrement traitées. Tous les paiements en attente seront aussi 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 L1 Bonus une fois par mois, auquel cas il sera versé mensuellement. Pour ne plus recevoir de Bonus chaque semaine et n'être rémunéré qu'une fois par mois, connectez-vous à votre Compte Nu Skin et modifiez vos préférences dans l'onglet Commissions.

#### D. Éligibilité

Seuls les Brand Affiliates en règle peuvent prétendre à des L1 Bonus.

### 2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

#### A. Description du L2 Bonus

En plus du L1 Bonus, vous pouvez également gagner un L2 Bonus qui vous rémunère pour avoir vendu des Produits à vos Clients et Brand Affiliates L1, pour leur avoir fourni un service à la clientèle et pour avoir aidé vos Brand Affiliates [personnellement inscrits](#) à promouvoir les Produits auprès de leurs Clients. Vos Clients et Brand Affiliates L2 sont ceux du deuxième Niveau de votre Groupe (à l'exclusion des Brand Representatives). Le L2 Bonus n'inclut pas le Volume de ventes généré par les Brand Affiliates L1 de votre Groupe que vous n'avez pas inscrits personnellement.

#### B. Calcul des L2 Bonus

i. Ce que vous devez faire : En tant que Brand Affiliate, vendez au moins 500 Volume de ventes en un mois sur votre L1.

ii. Ce que vous gagnez : **5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables sur votre Volume de ventes L2 (L2 SV).**

#### C. Calcul de la rémunération hebdomadaire

La première semaine où vous atteignez 500 L1 SV au cours d'un mois de commission, nous calculerons les L2 Bonus que vous gagnez sur votre L2 SV pour cette semaine et sur tout L2 SV atteint au cours des semaines précédentes du même mois de commission. Pour le reste du mois de commission, nous calculerons les L2 Bonus que vous gagnez au cours de la semaine où vous atteignez le Volume de ventes correspondant. Vos L2 Bonus seront généralement enregistrés sur votre Compte Nu Skin dans un délai d'un jour ouvrable suivant la fin de la période hebdomadaire et seront automatiquement transférés à votre institution financière (sous réserve des exigences propres au marché), à moins que vous ne choisissiez explicitement de recevoir le L2 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 Nu Skin et modifiez vos préférences dans l'onglet Commissions.

#### D. Éligibilité

Seuls les Brand Affiliates en règle peuvent prétendre à des L2 Bonus.

## 2.4 BUILDING BONUS

### A. Description du Building Bonus

Une fois que vous aurez atteint le rang de Brand Representative ou un rang supérieur, vous aurez la possibilité de gagner un Building Bonus allant de 10 % à 25 % de la Valeur des Ventes Commissionnables sur les Produits achetés par les Clients et les Brand Affiliates de votre Groupe (Points Volume de 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 Clients au détail et leurs Brand Affiliates, et ainsi de suite, jusqu'au prochain Brand Representative. 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](#).

### B. Calcul du Building Bonus

- i. Ce que vous devez faire : En tant que Brand Representative, vous atteignez chaque mois les objectifs de Points Volume de Groupe (PVG).
- ii. Ce que vous gagnez : **Un pourcentage de la Valeur des Ventes Commissionnables sur vos Points Volume de Groupe mensuels. Le Building Bonus commence à 10 % et va jusqu'à 25 % en fonction de vos Points Volume de Groupe**, comme indiqué dans le tableau 2.A :

TABLEAU 2.A

CE QUE VOUS FAITES	CE QUE VOUS GAGNEZ
En tant que Brand Representative, augmentez vos Points Volume de Groupe mensuels	<b>Building Bonus de 10 à 25 %</b> Payé sur la Valeur des Ventes Commissionnables de vos Points Volume de Groupe (PVG) mensuels
2 000 À 2 999 PVG	10 %
3 000 À 4 999 PVG	15 %
5 000 À 9 999 PVG	20 %
10 000 PVG et plus	25 %

### C. Calcul hebdomadaire

Une fois que vous aurez atteint au moins 2 000 Points Volume de Groupe (PVG) au cours d'un mois de commission, nous calculerons le Building Bonus sur la Valeur des Ventes Commissionnables de tout PVG applicable nouvellement complété jusqu'à la fin de chaque période hebdomadaire, ainsi que sur tout pourcentage supplémentaire de Building Bonus nouvellement qualifié sur les PVG complétés au cours des semaines précédentes du mois de commission en cours. Vos Building Bonus seront généralement enregistrés sur votre Compte Nu Skin dans un délai d'un jour ouvrable suivant la fin de la période hebdomadaire et seront automatiquement transférés à votre institution financière (sous réserve des exigences propres au marché), à moins que vous ne choisissiez explicitement de recevoir le Building 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 Nu Skin et modifiez vos préférences dans l'onglet Commissions.

**EXEMPLE :** Si vous atteignez 2 000 Points Volume de Groupe (PVG) au cours de la première semaine, votre Building Bonus sera de 10 % de la Valeur des Ventes Commissionnables correspondante. Si, au cours de la deuxième semaine, vous obtenez 1 000 Points Volume de Groupe (PVG) supplémentaires (pour un total de 3 000 PVG cumulés depuis le début du mois), votre Building Bonus de la deuxième semaine sera de 15 % de la Valeur des Ventes Commissionnables sur les 1000 PVG, plus 5 % supplémentaires de la Valeur des Ventes Commissionnables sur les 2 000 PVG complétés lors de la première semaine. Nous actualiserons votre Building Bonus ainsi chaque semaine.

### D. Éligibilité

Seuls les Brand Representatives qui atteignent au moins 2 000 Points Volume de Groupe (PVG) et qui sont en règle peuvent prétendre à un Building Bonus. Si vous utilisez des Points Flex 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.

## 2.5 LEADING BONUS

### A. Description du Leading Bonus

Lorsque vous vous qualifiez pour un titre Gold ou supérieur, en plus des Retailing, L1, L2 et Building Bonus, vous pouvez gagner 5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables réalisée par votre Équipe. Le Leading Bonus repose sur le Volume de ventes de l'équipe 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](#) ; les voir [Génération](#)). Au fur et à mesure que vos Brand Representatives G1 avancent en Titre, votre rôle évolue et vous dirigerez alors une Équipe composée de Brand Representatives d'autres Génération (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 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.

## B. Calcul du Leading Bonus

- i. Ce que vous devez faire : Vous qualifier à un Titre Gold ou plus et atteindre chaque mois au moins 3 000 Points Volume de Groupe.
- ii. Ce que vous gagnez : **5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables sur le Volume de ventes total de votre Équipe et 5 % supplémentaires (10 % au total) de la Valeur des Ventes Commissionnables sur les Points Volume de Groupe de vos Brand Representatives G1 personnellement inscrits.** Le Tableau 2.B présente les exigences relatives au Titre, ainsi que les Générations pour lesquelles chaque Titre peut bénéficier d'un Leading Bonus :

TABLEAU 2.B

CE QUE VOUS FAITES	CE QUE VOUS GAGNEZ	
Atteindre 3 000 Points Volume de Groupe (PVG) par mois et développer les Leadership Teams	<b>Leading Bonus de 5 %</b> Payé sur la Valeur des Ventes Commissionnables mensuelle de l'Équipe	
LEADERSHIP TEAMS	TITRE	GÉNÉRATIONS PAYÉES
1	Gold	5 % sur votre G1 Plus 5 % supplémentaires sur votre G1 personnellement inscrit
2	Lapis	5 % sur votre G1-G2 Plus 5 % supplémentaires sur votre G1 personnellement inscrit
3 Dont 1 doit avoir un Leadership Team Sales Volume $\geq$ 5 000	Ruby	5 % sur votre G1-G3* Plus 5 % supplémentaires sur votre G1 personnellement inscrit
4 Dont 1 doit avoir un Leadership Team Sales Volume $\geq$ 10 000	Emerald	5 % sur votre G1-G4* Plus 5 % supplémentaires sur votre G1 personnellement inscrit
5 Dont 1 doit avoir un Leadership Team Sales Volume $\geq$ 10 000, Plus 1 qui doit avoir un Leadership Team Sales Volume $\geq$ 20 000	Diamond	5 % sur votre G1-G5* Plus 5 % supplémentaires sur votre G1 personnellement inscrit
6 Dont 1 doit avoir un Leadership Team Sales Volume $\geq$ 10 000, Plus 1 qui doit avoir un Leadership Team Sales Volume $\geq$ 20 000, Plus 1 qui doit avoir un Leadership Team Sales Volume $\geq$ 30 000	Blue Diamond**	5 % sur votre G1-G6* Plus 5 % supplémentaires sur votre G1 personnellement inscrit

\*Veuillez consulter les [Règles commerciales et administratives](#) de Nu Skin pour connaître les conditions d'éligibilité.

\*\*Les Blue Diamond et Presidential Directors peuvent se qualifier respectivement pour [une position de Business Builder](#) et [une position de Business Builder Presidential Director](#). Les positions de Business Builder et de Business Builder Presidential Director n'étant pas considérées comme des Leadership Teams, les Comptes Brand Affiliates ne bénéficient pas des 5 % supplémentaires pour le volume atteint par ces positions. 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 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 Gold ou plus qui sont en règle et atteignent au moins 3 000 Points Volume de Groupe (PVG) peuvent prétendre à un Leading Bonus. Si vous utilisez des Points Flex 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 Volume de ventes L1) au cours de la Période de qualification en tant que 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 Volume de ventes L1) chaque mois.

Vous trouverez le formulaire de Lettre d'intention en vous connectant à votre Compte Nu Skin.

##### B. Période de qualification en tant que Brand Representative

Votre Période de qualification en tant que 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 juin pour vous qualifier au rang de Brand Representative, votre Période de qualification en tant que Brand Representative commencera en juin. Votre Période de qualification en tant que 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 en tant que 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 de Volume de ventes L1) ;
- 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 juin mais pas en juillet, votre Période de qualification en tant que Brand Representative se terminera le dernier jour du mois de juillet.

##### 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.A. 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 de promotion en tant que 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 avec succès 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 en tant que 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. 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 en tant que 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 retenter 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 atteignez au moins 2 000 Points Volume de Groupe (PVG) au cours d'un mois, vous conserverez votre statut de Brand Representative pour ce mois.
- ii. Si vous n'atteignez pas 2 000 Points Volume de Groupe (PVG) mais que vous atteignez au moins 500 Points Volume de Groupe (PVG) au cours d'un mois et que vous disposez de suffisamment de Points Flex (décrits à la Section 3.3 ci-dessous) pour compenser la différence de Points Volume de Groupe (PVG) manquants (par exemple, 500 Points Volume de Groupe (PVG) plus 1 500 Points Flex), vos Points Flex seront appliqués au maintien de votre statut de Brand Representative pour le mois en question. Lorsque les Points Flex sont utilisés pour conserver votre statut de Brand Representative, vous ne pouvez pas prétendre à un Building Bonus ou à un 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. Lorsque vous perdez votre statut de Brand Representative, vous ne pouvez plus prétendre aux Building Bonus ou aux Leading Bonus et vous perdez votre Équipe, ainsi que les Groupes et les Équipes en dessous de vous, 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 POINTS FLEX

#### A. Description

Les Points Flex remplacent les Points Volume de Groupe (PVG) et servent à maintenir votre statut de Brand Representative si vous ne complétez pas au moins 2 000 Points Volume de Groupe (PVG) au cours d'un mois. Vous ne pouvez pas utiliser plus de 1 500 Points Flex par mois.

Les Points Flex ne fournissent pas de Volume de ventes ou de Valeur des Ventes Commissionnables, et aucun Bonus n'est versé sur les Points Flex. Les Points Flex n'ont aucune valeur monétaire et ne peuvent pas être échangés contre des espèces. Les Points Flex n'expirent pas et vous pouvez accumuler jusqu'à un maximum de 3 000 Points Flex ; cependant, vous perdrez tous les Points Flex accumulés si vous perdez votre statut de Brand Representative. Lorsque les Points Flex sont utilisés pour conserver votre statut de Brand Representative, vous ne pourrez pas prétendre aux Building Bonus ou aux Leading Bonus au cours de ce mois.

#### B. Attribution des Points Flex

Des Points Flex vous sont attribués en tant que nouveau Brand Representative et chaque année suivante au cours du mois de votre Date de promotion en tant que Brand Representative. Au début de vos trois premiers mois complets en tant que nouveau Brand Representative, vous recevrez 1 500 Points Flex le premier mois, 1 000 le deuxième mois et 500 le troisième mois, soit un total de 3 000 Points Flex. Chaque année suivante, vous pourriez recevoir 1 500 Points Flex supplémentaires au cours du mois anniversaire de votre statut de Brand Representative. Vous pouvez accumuler jusqu'à un maximum de 3 000 Points Flex à tout moment. Vos Points Flex apparaîtront sur votre Compte Nu Skin.

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 Points Flex au cours de votre premier mois et 500 au cours du deuxième mois suivant votre avancement.

## 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 différents chaque mois. 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 Nu Skin.

#### C. Bonus et taux de change

Lors du calcul de vos Bonus, les Valeurs des ventes donnant droit à des commissions issues des ventes de Produits sur différents marchés sont transférées dans votre devise locale à l'aide du 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, 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 et la Valeur des Vente Commissionnable que le marché australien a fixé pour ces Produits. La Valeur des Ventes Commissionnables en Australie sera convertie dans la devise locale de votre marché ID Brand Affiliate 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.

#### E. Récupération des Bonus versés

La Société a le droit de récupérer les Bonus qui vous ont été versés, comme décrit dans les [Règles commerciales et administratives](#) de Nu Skin, 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 Nu Skin 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

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.<sup>3</sup>

ii. Vous pouvez également gagner des voyages de promotion 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 tout accès à votre compte Brand Affiliate, à votre Groupe, à votre Équipe, à votre Réseau de vente, au Volume des vente 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.

---

<sup>3</sup> Pour la France et l'Italie, voir note 1, p. 10.

### 4.3 AUTRES DOCUMENTS ET TRADUCTIONS

En cas de divergence entre les conditions indiquées dans le présent Plan et tout document 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 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 de ceux des versions précédentes et être révisés.

### 4.6 DROIT DE MODIFICATION

Nous pouvons modifier le présent Plan à tout moment à notre entière discrétion. Si nous modifions le Plan, nous vous transmettrons un avis 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, au [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

**Bonus :** La rémunération de vente versée dans le cadre de ce Plan, y compris les Retailing Bonus, Level 1 Bonus, Level 2 Bonus, Building Bonus et 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. 10.

**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 rang Gold ou Emerald 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 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 ou Diamond peut être désigné comme Brand Representative de manière générale lorsque nous parlons de l'ensemble des Brand Representatives.

**Building Bonus :** Un Bonus qui verse 10 à 25 % de la Valeur des Ventes Commissionnables sur les Points Volume de Groupe des Produits achetés par le biais des systèmes Nu Skin par les Brand Affiliates et les Clients de votre Groupe, tel que décrit dans la Section 2.5.

**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 sur la base du Brand Affiliate identifié comme le vendeur au moment de la commande de Produits spécifique. 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. Pour la France et l'Italie, voir note 1, p. 10.

**Commandes en livraison directe :** Sous réserve de la disponibilité sur le marché local et des réglementations applicables. 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 par la Société au moment de l'achat.

**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 ID Brand Affiliate vous est attribué.

**Compte Nu Skin :** Un compte numérique qui se trouve dans les outils digitaux de Nu Skin (par exemple, l'application Nu Skin Stela et nuskin.com) qui vous donne accès à vos outils et informations de soutien commercial de Nu Skin, y compris les détails concernant vos bonus, paiements et ajustements de commission. Un Compte Nu Skin est automatiquement créé pour vous lorsque vous devenez Brand Affiliate. Les Comptes Nu Skin ne génèrent 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 vos Bonus sans frais à la fin de chaque période de paiement hebdomadaire et/ou mensuel. Il existe des exigences propres au marché pour les transferts automatisés de Nu Skin.

**Conditions de qualification en tant que Brand Representative :** Pendant la Période de qualification en tant que Brand Representative, vous devez soumettre une Lettre d'intention et satisfaire aux conditions indiquées à la Section 3.1.

**Conservation (également Conserver ou Maintien) :** L'obligation d'obtenir au moins 2 000 Points Volume de Groupe au cours d'un mois pour conserver votre statut de Brand Representative et prétendre au versement des Building Bonus et Leading Bonus. Pour conserver votre statut de Brand Representative, les Points Flex peuvent également être utilisés pour remplacer jusqu'à 1 500 Points Volume de Groupe manquants. Toutefois, si vous utilisez vos Points Flex pour conserver votre statut de Brand Representative, vous ne pourrez prétendre à un Building Bonus ou à un 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 de promotion en tant que 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 de promotion en tant que 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 de promotion en tant que Brand Representative sera le premier jour du mois suivant. Voir l'Addenda A.

**Entité commerciale :** Une entité commerciale telle qu'une société, un partenariat, une société à responsabilité limitée, une fiducie ou toute autre forme d'organisation commerciale dotée d'une personnalité juridique distincte, légalement constituée en vertu des lois de la juridiction dans laquelle elle a été constituée

**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.B). Votre Équipe n'inclut ni vous, ni votre Groupe.

**Générations :** Les niveaux des Brand Representatives dans votre équipe. Chaque Brand Representative dont vous êtes directement responsable et constituant le ou la première Brand Representative en dessous de votre position dans votre Équipe est votre Brand Representative de niveau 1 (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 du Groupe de leur Brand Representative. 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) l'ensemble de vos Membres, de vos Clients au détail et de vos Brand Affiliates, et (3) l'ensemble de vos Membres de vos Brand Affiliates, leurs Clients au détail et leurs Brand Affiliates, et ainsi de suite, jusqu'au prochain Brand Representative. Votre Groupe comprendra les Groupes de vos Brand Affiliates qui sont en cours de Qualification au rang de Brand Representatives. Un Brand Affiliate qui complète la Qualification au rang de Brand Representative quittera votre Groupe et lui et son Groupe deviendront membres de votre Équipe.

**La Société :** Nu Skin ou « nous ».

**Leadership Team Sales Volume (LTSV) :** La somme de tous les Volume de ventes d'une Leadership Team donnée. Voir la Section 2.5.

**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 2.5.

**Leading Bonus :** Un Bonus versé chaque mois si vous êtes au rang Gold ou Titre plus élevé, basé sur la Valeur des Ventes Commissionnables du Volume de ventes généré par votre Équipe. Voir la Section 2.5.

**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 Representative.

**Level 1 (L1) Bonus :** Un Bonus qui verse 5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables sur les Volume de ventes L1 des Produits achetés par le biais des systèmes Nu Skin par les Brand Affiliates et les Clients, tel que décrit dans la Section 2.2.

**Level 2 (L2) Bonus :** Un Bonus qui verse 5 % de la Valeur des Ventes Commissionnables sur les Volume de ventes L2 des Produits achetés par le biais des systèmes Nu Skin par les Brand Affiliates et les Clients, tel que décrit dans la Section 2.3.

**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.

**Niveau :** Votre groupe est organisé par Niveaux. Vos Clients et Brand Affiliates L1 sont les Clients au détail, les Membres et les Brand Affiliates du premier Niveau de votre Groupe. Vos Clients et Brand Affiliates L2 sont les Clients et les Brand Affiliates du deuxième Niveau de votre Groupe. Votre Groupe ne comprend pas les Brand Representatives ni leurs Groupes.

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

**Période de Qualification en tant que Brand Representative :** Une période qui commence le mois calendaire 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.

**Personnellement inscrit :** L'inscription d'une personne auprès de Nu Skin. Par exemple, lorsqu'un Brand Affiliate ou un Membre s'inscrit auprès de Nu Skin et vous mentionne comme parrain, ou lorsqu'un Client au détail s'inscrit auprès de Nu Skin et vous mentionne comme vendeur au moment d'une commande de Produits spécifique, ils deviennent respectivement votre Brand Affiliate personnellement inscrit, votre Membre personnellement inscrit ou votre Client au détail personnellement inscrit.

**Plan de rétribution des ventes :** Le présent Plan de rétribution des ventes (également le « Plan ») (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 Flex :** Les Points Flex 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 Points Flex ne fournissent pas de Volume de ventes ou de Valeur des Ventes Commissionnables, et aucun Bonus n'est versé sur les Points Flex. Les Points Flex n'ont aucune valeur monétaire et ne peuvent pas être échangés contre des espèces. Les Points Flex n'expirent pas et vous pouvez accumuler jusqu'à un maximum de 3 000 Points Flex à tout moment. Toutefois, la perte de votre statut de Brand Representative entraînera la perte de tous les Points Flex accumulés. Voir la Section 3.3.

**Points Volume de Groupe (PVG) :** 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. 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 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 primes et promotions de vente.

**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 vous.

**Restart :** Processus permettant à d'anciens Gold ou Titres plus élevés 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.

**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 Prizm iO, 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. Voir le Tableau 2.B.

**Valeur des Ventes Commissionnables (CSV) :** Valeur monétaire définie pour chaque Produit, utilisée afin de calculer les L1 Bonus, L2 Bonus, 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 Nu Skin. La Valeur des Ventes Commissionnables est convertie dans la devise de votre marché d'origine lorsque vous vendez des Produits sur plusieurs marchés.

**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. 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 Nu Skin.

**Volume de ventes de niveau 1 (L1 SV) :** La somme de tous les Volumes de ventes de Produits provenant des achats de vos Clients et Brand Affiliates L1 et de vos commandes en livraison directe éligibles.

**Volume des ventes de niveau 2 (L2 SV) :** La somme de tous les Volumes de ventes des Produits provenant des achats de votre L2 et des Commandes en livraison directe éligibles de vos Brand Affiliates L1 inscrits personnellement.

## 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.

### A.1 MAINTIEN APRÈS AVOIR ÉTÉ PROMU BRAND REPRESENTATIVE

Si la Date de promotion en tant que Brand Representative est le premier jour d'un mois, vous devez remplir les conditions de maintien à partir de ce mois. Si votre Date de promotion en tant que 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 de promotion en tant que Brand Representative est le 1er 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 de promotion en tant que Brand Representative est le 8 juin et vous devez satisfaire aux exigences de maintien en juillet.

### A.2 BONUS APRÈS AVOIR ÉTÉ PROMU BRAND REPRESENTATIVE

#### A. Building Bonus

Vous obtiendrez des Building Bonus en fonction des Points Volume de Groupe obtenus à compter de votre Date de promotion en tant que Brand Representative. Si vous complétez votre Qualification au rang de Brand Representative au cours de la première semaine du mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 8 et vous pouvez commencer à prétendre à un Building Bonus sur la base des Points Volume de Groupe obtenus à partir du 8. Si vous complétez votre Qualification au rang de Brand Representative au cours de la quatrième semaine d'un mois, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 1<sup>er</sup> du mois suivant et vous pouvez commencer à prétendre à un Building Bonus sur la base des Points Volume de Groupe réalisés à partir du 1<sup>er</sup> du mois suivant.

Après votre Date de promotion en tant que 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 de promotion en tant que 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 au Volume de vente de l'Équipe 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 de promotion en tant que Brand Representative est le 1er 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 1er 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, tant que vous conservez votre statut de Brand Representative.

#### B. Leading Bonus

Vous pouvez prétendre à un Leading Bonus après votre Date de promotion en tant que 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 de promotion en tant que 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 de promotion en tant que Brand Representative et la fin du mois, et si vous remplissez les conditions relatives au rang Gold ou Titre plus élevé à la fin du mois. Si vous complétez votre Qualification au rang de Brand Representative au cours de la quatrième semaine de mai, votre Date de promotion en tant que Brand Representative est le 1er 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 DUS AUX RETOURS 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.

### B.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 au détail retournent des Produits, la Société récupère les Retailing Bonus que vous avez reçus sur ces Produits.

#### B. Level 1 et Level 2 Bonus

Si vous êtes Brand Affiliate et que vos Clients et Brand Affiliates L1 ou L2 retournent des Produits, la Société récupérera tous les L1 et L2 Bonus que vous avez reçus sur ces Produits. Si vos Clients et Brand Affiliates L1 retournent les Produits au cours du même mois que celui au cours duquel ils les ont achetés, votre Volume de ventes L1 sera réduit du montant du Volume de ventes retourné. Votre éligibilité à percevoir les L2 Bonus au cours des semaines suivantes peut être supprimée en raison de l'impact que ces retours ont sur votre Volume de ventes L1. Si un retour de Produits achetés au cours d'un mois précédent réduit votre Volume de ventes L1 en dessous des 500 atteints au cours de ce mois, la Société débitera votre Volume de ventes L1 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 obtenu un Volume de ventes L1 de 750 en janvier et que vous avez reçu un L2 Bonus de 5 %, mais qu'un Volume de ventes de 400 de vos Produits L1 de janvier a été retourné en mars, vous aurez un solde négatif de Volume de ventes L1 de 150 au début du mois d'avril et vous ne pourrez pas prétendre au L2 Bonus de 5 % en avril, à moins que vous ne produisiez un Volume de ventes de 650 en avril pour compenser le solde négatif et atteindre le niveau de Bonus de 500 Volume de ventes L1.

#### Building Bonus

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

Si vous êtes un Brand Representative, et que 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 15 %, mais qu'un Volume de ventes de 500 de vos Produits de groupe de janvier a été retourné en mars, vous aurez un solde négatif de 200 Points Volume de Groupe au début du mois d'avril et vous ne pourrez pas prétendre au Building Bonus de 15 % en avril, à moins que vous ne produisiez 3 200 Points Volume de Groupe en avril pour compenser le solde négatif de 200 et atteindre le niveau de bonus de 3 000 Points Volume de Groupe.

#### C. 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 et Titres plus élevés 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.

### C.1 COMMENT UTILISER LE PROCESSUS RESTART

Si vous perdez votre statut Brand Representative et souhaitez entamer le processus de 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 six 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 six mois, vous perdrez définitivement l'opportunité de récupérer votre Réseau de vente.

**EXEMPLE :** Si vous perdez votre statut de Brand Representative à compter du 1er mars, vous avez jusqu'à la quatrième semaine d'août pour compléter la Qualification au rang de Brand Representative et devenir Brand Representative à compter du 1er septembre afin de récupérer votre Réseau de vente.

### C.2 LES AVANTAGES DU PROCESSUS RESTART

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

- redevenez Brand Representative (en récupérant votre Date de promotion en tant que Brand Representative) ;
- pouvez prétendre à des Leading Bonuses ;
- récupérez votre Réseau de vente (comme si vous n'aviez pas perdu votre statut de Brand Representative) ;
- recevez 1 000 Points Flex le premier mois et 500 le deuxième mois après avoir complété le processus Restart.

### C.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 Team, ainsi que les Groupes et les Teams des Brand Representatives qui sont en dessous de vous (cela fait passer à la Génération supérieure les Brand Representatives situés 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 Brand Representative, 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 DIRECTOR

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

CE QUE VOUS FAITES	CE QUE VOUS GAGNEZ	
Obtenez 3 000 Points Volume de Groupe par mois, et développez vos Leadership Teams	<b>Leading Bonus de 5 %</b> Payé sur la Valeur des Ventes Commissionnables mensuelle de l'Équipe	
LEADERSHIP TEAMS	TITRE	GÉNÉRATIONS PAYÉES
6 Dont 1 doit avoir un Leadership Team Sales Volume ≥ 10 000, Plus 1 qui doit avoir un Leadership Team Sales Volume ≥ 20 000, Plus 1 qui doit avoir un Leadership Team Sales Volume ≥ 30 000	Blue Diamond	5 % sur votre G1-G6 Plus 5 % supplémentaires sur votre G1 personnellement inscrit Déverrouillez votre BBP
6 Dont 1 doit avoir un Leadership Team Sales Volume ≥ 10 000, Plus 1 qui doit avoir un Leadership Team Sales Volume ≥ 20 000, Plus 1 qui doit avoir un Leadership Team Sales Volume ≥ 30 000, Plus 1 qui doit avoir un Leadership Team Sales Volume ≥ 40 000	Presidential Director	5 % sur votre G1-G6 Plus 5 % supplémentaires sur votre G1 personnellement inscrit Débloquez votre BBP Presidential Director

Le premier mois au cours duquel vous êtes rémunéré au rang de Blue Diamond, 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, 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.

## D.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. Ainsi, votre BBP et BBP Presidential Director ne sont pas pris en compte pour les Brand Affiliate L1 et L2 Bonus, mais contribuent aux Brand Representative Building Bonuses (Points Volume de Groupe).

### 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).

### 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 Brand Representative Building Bonus et 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 de Brand Representative

#### BBP

Pour un mois au cours duquel votre compte Brand Affiliate d'origine est qualifié pour être rémunéré au rang de Blue Diamond ou de Presidential Director, les Bonus sur votre BBP seront calculés comme s'il s'agissait d'un Blue Diamond. 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, 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. 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, 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, 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 et sont éligibles à un Leading Bonus de 5 %.

- **Blue Diamond**  
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. Vous pouvez effectivement gagner 15 % sur les Points Volume de Groupe des Brand Representatives G1 inscrits personnellement de votre BBP grâce au Leading Bonus G1 de 5 % supplémentaires sur les Brand Representatives G1 inscrits personnellement.
- **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. Vous pouvez effectivement gagner 20 % sur les Points Volume de Groupe des Brand Representatives G1 inscrits personnellement de votre BBP Presidential Director grâce au Leading Bonus G1 de 5 % supplémentaires sur les Brand Representatives G1 inscrits personnellement.

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

- 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.
- Transfert automatique réalisé par la Société :
  - 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 doit avoir un Leadership Team Sales Volume de plus de 10 000, une doit avoir un Leadership Team Sales Volume de plus de 20 000, une doit avoir un Leadership Team Sales Volume de plus de 30 000 et une doit avoir 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.
  - 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 (c.-à-d., avoir six Leadership Teams, dont une doit avoir un Leadership Team Sales Volume supérieur à 10 000, une doit avoir un Leadership Team Sales Volume supérieur à 20 000 et une doit avoir 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.
  - 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.

Conformément à la section 4.4, Nu Skin se réserve le droit de renoncer à ces exigences en matière de BBP et de BBP Presidential pendant une période appropriée.