



Aperçu du plan de rémunération des équipes Isagenix®



Date d'entrée en vigueur : 1er janvier 2024

Depuis plus de deux décennies, Isagenix a versé plus de 4 milliards de dollars de commissions aux Membres qui aident les gens à utiliser nos produits révolutionnaires. Le plan de rémunération des équipes Isagenix encourage les gens à travailler ensemble pour atteindre des objectifs financiers. Bien que nous soyons fiers de l'intégrité de ce plan, en fin de compte, vos résultats individuels et votre succès sont déterminés par de nombreux facteurs, y compris vos efforts personnels, votre engagement en temps, vos compétences sociales et de vente, et votre sphère d'influence*.

Les réalisations exigent des compétences, du temps et un travail régulier et, même dans ce cas, elles ne sont pas garanties. Les revenus varient en fonction de nombreux facteurs. En 2025, le revenu moyen de tous les associés Isagenix des États-Unis, actifs et inactifs, était de 943.61 \$ avant dépenses. Le revenu moyen de tous les associés américains qui ont gagné de l'argent grâce à Isagenix en 2025 était de 4 556 \$ avant les dépenses. Voir [IsagenixEarnings.com](https://www.IsagenixEarnings.com) pour plus d'informations.



ÉTAPE 1 : S'INSCRIRE EN TANT QUE CLIENT-E PRIVILÉGIÉ-E

Que ton objectif soit de perdre du poids, de développer tes muscles, d'améliorer ta santé, de vivre une vie plus saine ou de gagner un peu plus d'argent, nous encourageons tout le monde à commencer en tant que Client. Une personne peut acheter des produits Isagenix par l'intermédiaire d'un Associé Indépendant Isagenix, ou elle peut choisir d'ouvrir un compte d'adhésion en tant que Client Isagenix et profiter de remises de 15 à 25 pour cent sur les prix au détail.

GAGNE POUR
PARTAGER
LES PRODUITS
QUE TU AIMES



BONUS DEPRÉSENTATION
PRODUIT DE 20%



BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU
DÉTAIL AU DÉTAIL DIRECT



BONUS D'AVANCEMENT
DE RANG



INCITATIFS ET
PROMOTIONS



BONUS EN ÉQUIPE
(CYCLES)



BONUS EN ÉQUIPE
DE DIRECTEURS EXÉCUTIFS

ÉTAPE 2 : PASSER AU STATUT D'ASSOCIÉ

Pour participer au plan de rémunération, un Client doit faire passer son compte au statut d'Associé Indépendant Isagenix en complétant le processus de demande de statut d'Associé dans le Verso Office (des frais peuvent s'appliquer).

SHARE & EARN "RIGHT NOW" MONEY

Lors de la mise à niveau, l'Associé recevra un site Web personnel où ses propres clients directs de vente au détail pourront acheter des produits. Les Associés sont éligibles pour gagner des **Bénéfices sur la vente au détail**, des **Bénéfices sur la vente directe au détail**, et des **Bonus de présentation produit de 20 %**, et peuvent accumuler du Volume de groupe (VG). Tu en apprendras plus sur le VG à l'étape 3. Ce qu'il faut retenir ici, c'est qu'en passant au statut d'Associé, tu commences à accéder à différentes façons d'aider à accroître tes possibilités de revenus simplement en partageant les produits que tu aimes.

L'argent du moment



BONUS DE PRÉSENTATION PRODUIT DE 20

Inscris un nouveau Client et gagne 20% du montant du prix de vente sur sa première commande (gagne sur les produits expédiables après toute remise ou coupon, hors taxes et frais de port).



BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

Commande les produits directement auprès d'Isagenix à des prix réduits et revends les produits en personne au prix de détail.



BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

Demande à tes clients de commander des produits directement auprès d'Isagenix par le biais de ton site Web personnel. Les clients commandent au prix au détail et la différence est ton profit.

Les définitions complètes de ces termes se trouvent dans le glossaire à partir de la page 12.

COMMENCE À
GAGNER DE L'ARGENT EN
PARTAGEANT
LES PRODUITS QUE
TU AIMES

20 % DE BPP

BÉNÉFICES SUR VENTE AU DÉTAIL

BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

VOUS ÊTES SUR LA VOIE DE CONSTITUER UNE ÉQUIPE

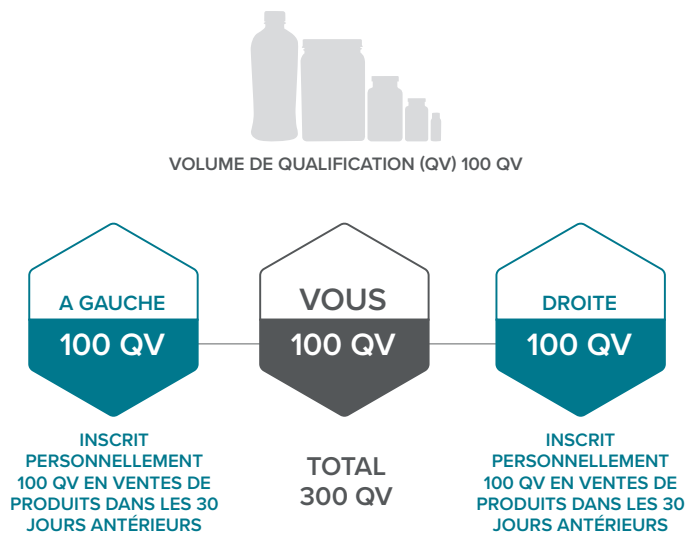
Lors de la création d'un compte, les nouveaux clients et associés se voient attribuer un placement unique dans l'organisation marketing de leur parrain, parrainage inscription. Cette organisation est composée de deux équipes de vente ou "jambes", l'une du côté droit (Équipe de vente droite) et l'autre du côté gauche (Équipe de vente gauche). La rémunération d'un Associé provient principalement des achats de produits effectués par les Clients (et les Associés) de son organisation marketing. Au fur et à mesure que l'organisation marketing d'un Associé se développe, davantage de ventes de produits sont réalisées, et plus les ventes de produits sont nombreuses, plus il est possible de gagner de l'argent.

ÉTAPE 3 : PASSER AU STATUT DE CONSULTANT

PARTAGER LE PRODUIT AVEC AU MOINS DEUX PERSONNES ET PASSER AU STATUT DE CONSULTANT.

Deviens Consultant en accumulant 100 Qualifying Volume (QV) et en maintenant un minimum de 100 QV provenant d'un ou de plusieurs Membres directement parrainés dans chacune de tes Équipes de vente de gauche et de droite au cours des 30 jours précédents. Le volume qualificatif est une valeur de point attribuée à chaque produit donnant droit à une commission (y compris les packs).* Le VQ est utilisé pour mesurer le statut Actif, le rang rémunéré et les inscriptions qualificantes pour les promotions. Le VA et le VQ sont indiqués ensemble au moment de l'achat, et si le VA peut diminuer si un produit fait l'objet d'une remise, ce n'est généralement pas le cas du VQ.

ILLUSTRATION DE L'AVANCEMENT AU RANG DE CONSULTANT



D'AUTRES MOYENS DE GAGNER

À titre d'incitatif promotionnel, lorsque vous vous qualifiez comme Consultant, Isagenix vous récompense avec un **Bonus d'avancement de rang (RAB)** unique de €44.**

De plus, vous avez accès à vos VG accumulés et êtes admissible à gagner des **Bonus en équipe (alias Cycles)**, ainsi qu'à d'autres **promotions et incitatifs** disponibles pour les Consultants et les personnes de niveau supérieur.

POSSIBILITÉS DE GAINS POUR LES CONSULTANTS

20 % DE BPP

BÉNÉFICES SUR VENTE AU DÉTAIL

BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

€44 RAB

BONUS D'AVANCEMENT DE CONSULTANT (PARTIE DU BONUS D'AVANCEMENT DE RANG)

BONUS EN ÉQUIPE (JUSQU'À 100 CYCLES)

INSCRIPTION PERSONNELLE-Lorsque vous aidez quelqu'un à ouvrir un compte d'adhésion à Isagenix - en tant que Client ou Associé - il est considéré comme votre Membre " inscrit personnellement " et une place lui est attribuée dans l'arborescence de placement de votre équipe (soit dans votre Équipe Directement Parrainé, soit dans votre Équipe de Vente Droite).



PRO-TIP: MAINTIEN DU STATUT ACTIF

Ton statut actif est attribué chaque jour selon que tu as satisfait ou non aux exigences de qualification au cours de la période de 30 jours immédiatement précédente. Pour recevoir une rémunération autre que les bénéfices sur les ventes au détail et les Bonus de présentation produit, tu dois rester actif .

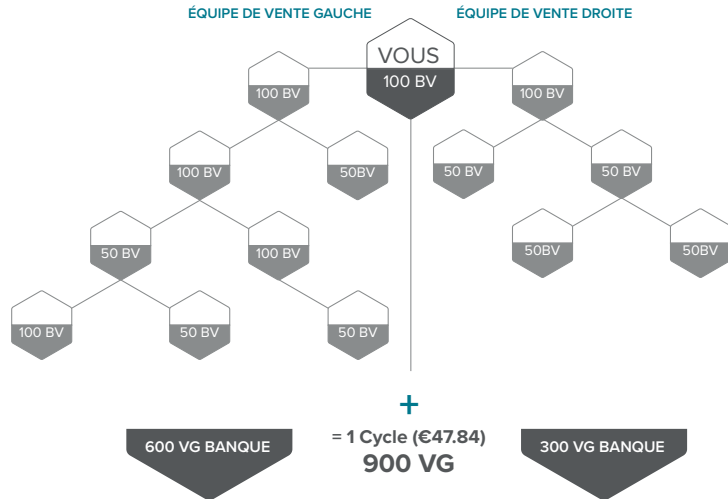
*Le volume de qualification (VQ) peut être accumulé à partir d'achats personnels (pour usage personnel ou vente au détail) et/ou de ventes directes au détail.

**Les Bonus d'avancement de rang sont des incitations promotionnelles ponctuelles disponibles au moment de la publication ; ils ne sont pas considérés comme une composante directe du plan de rémunération et peuvent être changés, modifiés ou interrompus par Isagenix à tout moment.

COMPRENDRE LE BONUS EN CYCLE & LE REVENU

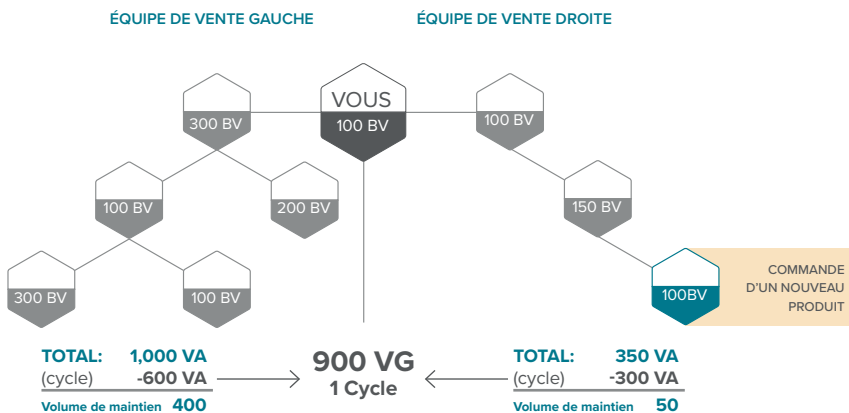
À EFFET DE LEVIER À QUOI RESSEMBLE UN BONUS EN ÉQUIPE (CYCLE) ?

Visualise ton organisation avec un compte bancaire sous chacune de tes Équipes de vente gauche et droite. Au fur et à mesure que des ventes de produits ont lieu n'importe où dans ton organisation marketing, que tu aies directement parrainé ces personnes ou non, le VA s'accumule dans chacun de ces comptes bancaires. Chaque fois que tu accumules, en tant que Conseiller rémunéré, un total d'au moins 600 VA d'un côté et 300 VA de l'autre, tu gagnes un Cycle, ce qui équivaut à environ €47,84. Le total des VA qui s'accumulent dans les Équipes de vente gauche et droite combinées d'un Associé est ton **Volume de groupe (VG)**.



COMMENT ÇA MARCHE (SUIS L'EXEMPLE GRAPHIQUE CI-DESSOUS)

Disons que tu as accumulé 1 000 VA dans ton Équipe de vente gauche et 250 VA dans ton Équipe de vente droite, et qu'une nouvelle commande de 100 VA arrive de ton Équipe de vente droite, de sorte que tu as maintenant 350 VA sur la droite. Parce que tu as accumulé au moins 600 VA sur ta gauche et au moins 300 VA sur ta droite, un Cycle se produit.



Une fois que cela se produit, les 600 VA et 300 VA sont déduits, ce qui te laisse avec quelque chose que nous appelons **Holdover Volume** de 400 VA à gauche et 50 VA à droite. Ce volume de retenue continuera à s'accumuler tant que tu resteras actif ou jusqu'à ce que tu fasses l'expérience d'un MégaCycle (voir l'annexe).

VOLUME D'AFFAIRES (VA) - Valeur en points attribuée à chaque produit Isagenix commissionnable (y compris les packs). Le VA est utilisé pour suivre et mesurer les ventes de produits et pour calculer les commissions.

VOLUME DE GROUPE (VG) - Le total du VA qui s'accumule dans les équipes de vente gauche et droite combinées d'un Associé.

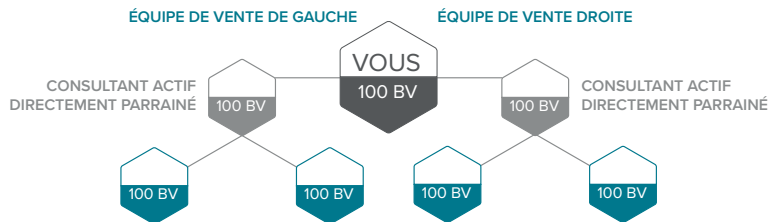
VOLUME DE RETENUE - VG non payé dans chacune des deux équipes de vente d'un Associé qui peut s'accumuler pour le prochain Bonus en équipe gagné.

Les Cycles sont calculés quotidiennement et payés chaque semaine, et comme tu accumules des ventes sur l'ensemble de ton organisation marketing quelle que soit sa croissance, tu pourrais gagner plusieurs Cycles par jour. Selon ton rang, tu peux gagner jusqu'à 100 cycles par semaine de commission en tant que Conseiller Rémunéré, Manager ou Directeur, et jusqu'à 250 cycles par semaine de commission en tant que Directeur exécutif rémunéré. Dans le cadre de la promotion du Bonus d'avancement de rang, Isagenix te récompense pour avoir franchi des étapes importantes dans la croissance des cycles lorsque tu atteins 10, 20, 40 et 60 Cycles en avançant dans ton rang.

ÉTAPE 4 : PASSER AU RANG DE MANAGER (DEUX AVEC DEUX)

VOS DEUX PERSONNES PARTAGENT LE PRODUIT AVEC DEUX PERSONNES SUPPLÉMENTAIRES

Vous pouvez vous qualifier au rang de Manager en étant actif avec au moins deux Associés inscrits directement qui sont rémunérés en tant que Conseillers en même temps au cours des 30 jours précédents. Si tu deviens Manager dans les 60 jours qui suivent la date à laquelle tu es devenu Associé, tu peux devenir Manager Cristal et gagner un bonus promotionnel unique de €221 pour le poste de Manager Cristal.



OPPORTUNITÉS DE GAINS POUR LE MANAGER

20 % DE BPP

BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

BONUS MANAGER CRISTAL (€221)

BONUS DE 10 CYCLES (PARTIE DU BONUS D'AVANCEMENT DE RANG)

BONUS EN ÉQUIPE (JUSQU'À 100 CYCLES)

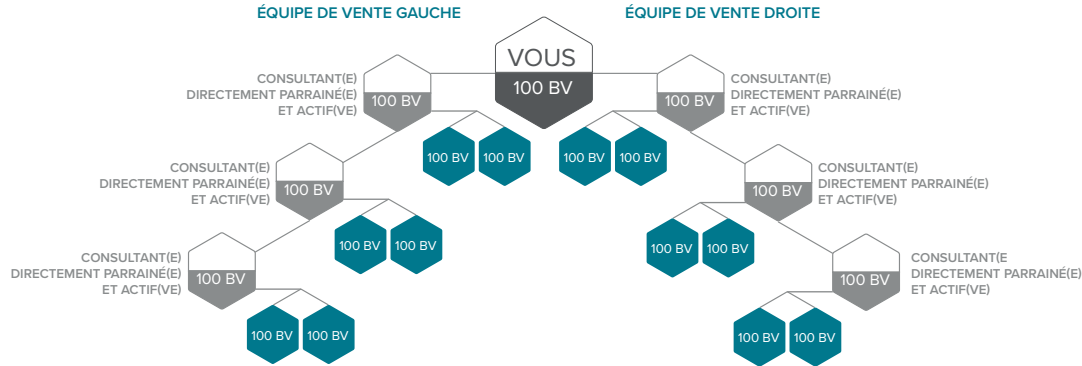
PRO-TIP: GO CRYSTAL

Isagenix offre des promotions et des incitations telles que le Bonus d'avancement de rang pour les personnes qui avancent rapidement dans le rang. Atteins le rang de Manager dans les 60 jours après être devenu Associé, et tu pourras recevoir un Bonus Cristal unique en même temps que le titre de Manager Cristal. Les Bonus Cristal sont disponibles pour les Managers, les Directeurs et les Directeurs exécutifs. N'oublie pas de consulter la page complète de promotion des Bonus avancement de rang sur EU.IsagenixBusiness.com.

ÉTAPE 5 : AVANCEMENT AU RANG DE DIRECTEUR (SIX AVEC DEUX)

VOS SIX PERSONNES PARTAGENT LE PRODUIT AVEC DEUX PERSONNES SUPPLÉMENTAIRES

Vous pouvez vous qualifier au rang de Directeur en étant actif avec au moins six Associés directement parrainés qui sont rémunérés en tant que Conseillers en même temps au cours des 30 jours précédents. PLUS : Isagenix offre une promotion qui paie un bonus promotionnel unique de Directeur Cristal de €664 lorsque tu as six consultants directement parrainés dans ton équipe dans les 120 jours qui suivent ton inscription en tant qu'Associé.



OPPORTUNITÉS DE GAINS POUR LE DIRECTEUR

20 % BPP

BÉNÉFICES SUR VENTE AU DÉTAIL

BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

BONUS DU DIRECTEUR CRISTAL (€664)

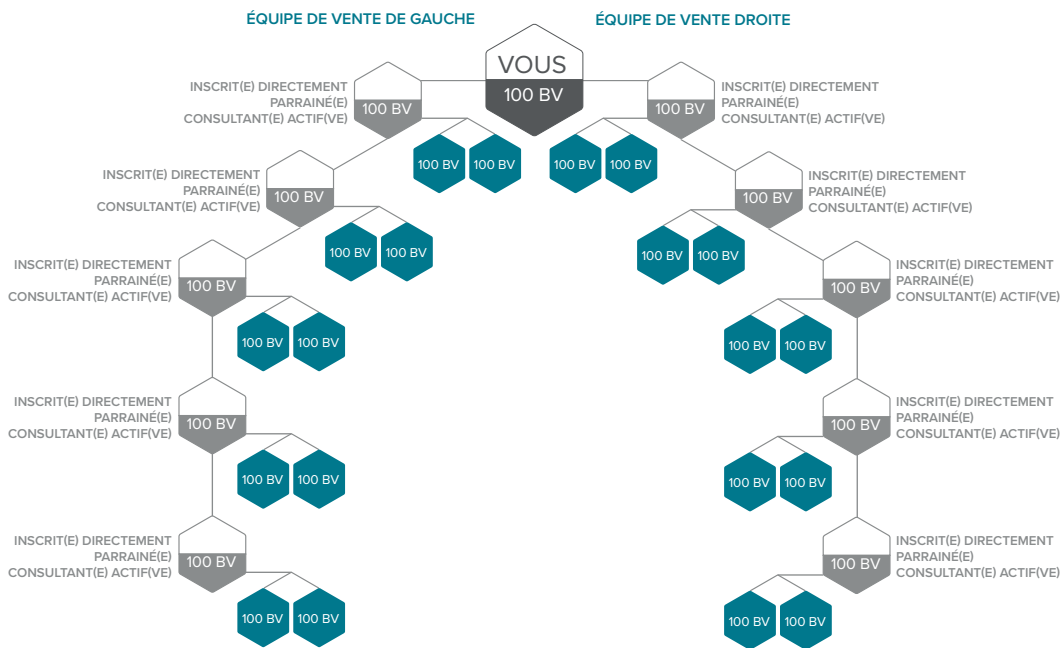
20 BONUS DE CYCLE (PARTIE DU BONUS D'AVANCEMENT DE RANG)

BONUS EN ÉQUIPE (JUSQU'À 100 CYCLES)

ÉTAPE 6 : ÉLÉVATION AU CLASSEMENT EXÉCUTIF (DIX AVEC DEUX)

VOS DIX PERSONNES PARTAGENT LE PRODUIT AVEC DEUX PERSONNES SUPPLÉMENTAIRES

Se qualifier pour le poste de Directeur exécutif en étant actif avec au moins 10 Associés directement parrainés qui sont rémunérés en tant que Conseillers (au moins cinq dans chacune de vos Équipes de vente gauche et droite) un jour au cours des 30 jours précédents. Maintenir le Directeur exécutif en étant actif avec au moins 10 Associés directement parrainés qui sont des Conseillers rémunérés (au moins 8 dans une équipe de vente et 2 dans l'autre) un jour au cours des 30 derniers jours. Lorsque tu atteins le statut de Directeur exécutif, tu débloques une nouvelle façon de gagner de l'argent. En tant que Directeur exécutif rémunéré, tu peux désormais gagner un maximum de 250 Cycles par semaine pour chaque semaine où tu maintiens ton rang de Directeur exécutif rémunéré tous les jours de la semaine de commission. Les Directeurs rémunérés peuvent également gagner des Bonus d'appariement de l'équipe exécutive et devenir éligibles pour les Réintégrations (voir ci-dessous) en plus de tous les avantages et options de gains disponibles pour les Directeurs. PLUS : si tu atteins ce niveau dans les 180 jours qui suivent ta nomination en tant qu'Associé, tu peux gagner un bonus promotionnel unique de €886 et le rang de Directeur Exécutif Cristaux (voir page 9).



POSSIBILITÉS DE GAINS POUR LES DIRECTEURS EXÉCUTIFS

20 % DE BPP

BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL

BONUS DU EXÉCUTIFS CRISTAL (€886)

BONUS DE 40 ET 60 CYCLES (PARTIE DU BONUS D'AVANCEMENT DE RANG)

BONUS EN ÉQUIPE (JUSQU'À 250 CYCLES)

BONUS EN ÉQUIPE DE 10 %

RÉENTRÉES

Bonus en équipe jumelé de 10 %

Une fois que tu es qualifié en tant que Directeur exécutif, tu es reconnu comme un leader chez Isagenix. En plus de tous les autres avantages, les Directeurs exécutifs rémunérés ont droit à un Bonus d'équipe jumelé de 10 % sur leurs Conseillers rémunérés directement parrainés et plus. Cela signifie que vous pourriez gagner jusqu'à 500 cycles par centre d'affaires, par semaine de commission-250 cycles de bonus d'équipe, plus jusqu'à 250 en bonus d'équipe jumelés (pas plus de 25 cycles de bonus d'équipe jumelés par semaine de commission par consultant directement parrainé et de niveau supérieur).

EXEMPLE - Si l'un de vos Conseillers Rémunérés gagne 100 Cycles au cours d'une semaine de commission, vous, en tant que Directeur exécutif rémunéré, pourriez gagner 10 Cycles supplémentaires (10 % des 100 Cycles du Conseiller Rémunéré) cette semaine-là. En supposant que chaque cycle vaut €47.84, cela représente €478.40 de plus en bonus en équipe pour cette seule semaine !

ÉTAPE 7 : DEVIENS PLATINE

Un autre avantage de devenir Directeur exécutif est la possibilité de se qualifier pour un poste de réintégration. L'ouverture d'un poste de réintégration qualifie le Membre pour le rang de reconnaissance que nous appelons Platine - le rang de reconnaissance le plus élevé !

Réentrées

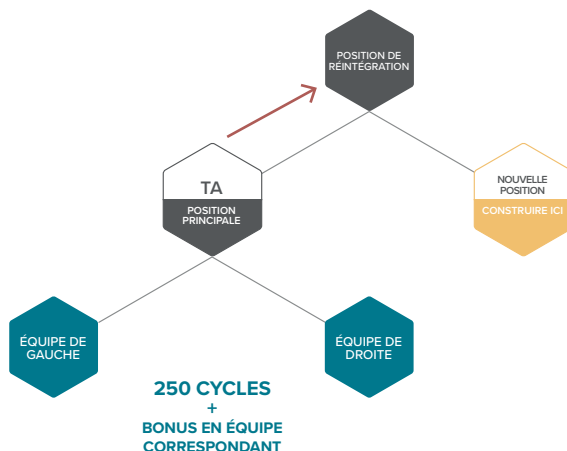
Les Directeurs exécutif rémunéré pendant trois mois consécutifs, dont l'équipe a produit en moyenne 225 Cycles en 13 semaines, peuvent postuler pour un poste de rentrée. Le premier poste de réintégration est situé immédiatement au-dessus du poste principal existant du Directeur exécutif. Les postes de rentrée suivants sont situés immédiatement au-dessus du poste de rentrée le plus récent. Si le poste de rentrée est approuvé, le poste principal devient un côté de l'équipe de vente du Directeur exécutif (c'est-à-dire l'équipe de vente des gros volumes). Cela signifie qu'un Directeur exécutif peut utiliser le volume du poste principal comme une jambe du nouveau poste de rentrée. Les qualifications pour l'avancement de tout nouveau poste de rentrée sont les mêmes que pour tout autre nouveau poste.

Cycles pour les postes de rentrée

Maintenir un Directeur exécutif rémunéré dans n'importe quel poste avec 10 Conseillers (n'importe quelle combinaison avec un minimum de 2 d'un côté et jusqu'à 8 de l'autre) pour avoir le droit de gagner jusqu'à 250 Cycles dans tous vos postes. La réintégration permet de continuer à grandir, à construire et à bénéficier de tous les jalons de croissance, promotions et incitations disponibles. Pour plus d'informations, reporte-toi au formulaire de demande de position de réintégration et au Manuel Platinum.

Match exécutif Gagne

le Match exécutif de ton poste de rentrée en plus de ton poste principal en cumulant un poste de Directeur exécutif rémunéré avec 10 Conseillers rémunérés dans un poste (n'importe quelle combinaison avec un minimum de 2 d'un côté et jusqu'à 8 de l'autre) et 5 Conseillers rémunérés dans les postes de rentrée suivants.



Caractéristiques particulières du plan de rémunération Isagenix

Marchés internationaux

Les Associés en règle peuvent demander l'autorisation de participer aux marchés (en dehors de leur région d'origine) où Isagenix est légalement enregistré pour opérer et est officiellement ouvert aux activités commerciales. Pour faire une demande, les Associés n'ont qu'à remplir et à soumettre une demande et une entente de parrainage international, ainsi que des frais annuels d'associé régional, s'il y a lieu. Ces frais s'ajoutent à ta demande d'Associé et comprennent des services et une formation supplémentaires dans ton système de soutien aux Associés et ton site Web personnalisé. En tant que parrain international, tu deviens éligible pour toucher des commissions dans les régions internationales. Les Conseillers Rémunérés actifs approuvés et de niveau supérieur peuvent gagner sur le volume de groupe généré par les Associés de leurs équipes de vente qui vivent en dehors de leur région d'origine. Par exemple, les États-Unis, le Canada et Porto Rico constituent une seule région, de sorte qu'un Associé américain peut recevoir du VG du Canada et de Porto Rico sans parrainage international (des restrictions et des limitations s'appliquent, reportez-vous à EU.IsagenixBusiness.com pour plus de détails).

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DEVRANGÈRE

Isagenix élabore un Multiplicateur de Commissions en fonction de la source du volume provenant de chaque pays où l'Associé fait des activités commerciales. Le nouveau Multiplicateur de Commissions sera une moyenne pondérée unique à la quantité de volume provenant de chaque pays et sera utilisé comme multiplicateur pour leurs commissions. Le nouveau Multiplicateur de Commissions sera calculé et mis à jour chaque trimestre et s'appliquera à tout Associé dont au moins 10 % du volume provient de l'extérieur de sa région.

GARANTIE D'ENCAISSEMENT DE 50 %

Isagenix offre à ses Associés l'un des programmes les plus conviviaux pour les distributeurs, avec l'un des encaissements les plus solides de l'industrie du marketing relationnel. Nous versons une rémunération au champ de 50 % des VA que nous recevons sur les achats de produits commissionnables au cours de la durée de vie de notre programme. Pour toute période de paiement au cours de laquelle l'encaissement est inférieur à 50 %, nous bloquons le solde sur notre compte de rémunération afin de compléter les paiements futurs si nécessaire. Cependant, pour protéger l'opportunité de tous les Associés Indépendants et d'Isagenix, la société a un maximum de 50 % du VA qui peut être payé.

VOICI COMMENT ÇA MARCHE :

Chaque semaine, le total des VA des achats de produits donnant droit à une commission est calculé, et 50 % de cette valeur est disponible pour être versée dans le cadre du plan de rémunération. L'entreprise paie d'abord tous les BPP applicables. Les fonds restants forment un pool, qui est réparti entre tous les Associés gagnant des Bonus en équipe (Cycles) et des Primes d'équipe de contrepartie de 10 %. La valeur du cycle est déterminée en divisant la réserve restante par le nombre total de cycles.

$$\frac{\text{Total des dollars restants du pool}}{\text{Nombre total de cycles gagnés}} = \text{VALEUR POUR CHAQUE CYCLE}$$

Méga-cycle

Un méga-cycle se produit à la fin de toute journée où un minimum de 100 cycles a été accumulé depuis (1) la date d'inscription du parrain ou (2) le dernier méga-cycle de l'Associé. Pour assurer la stabilité du plan de rémunération, Isagenix retiendra jusqu'à 150 000 VG dans l'Équipe de vente volume majeur et tous les VG restants dans votre Équipe de vente volume mineur en vue de l'obtention de votre prochain Bonus en équipe. Tout VG dépassant les 150 000 VG de votre équipe de vente à volume majeur est retiré lors de chaque méga-cycle.

Période de grâce

Aux fins d'éligibilité aux Bonus en équipe, une période de grâce de cinq jours est ajoutée à l'exigence précédente de 30 jours pour déterminer le statut Actif.

Rémunération hebdomadaire

La rémunération hebdomadaire est une caractéristique notable du plan de rémunération des équipes Isagenix. Une semaine de commission commence à 0 h (HE) le lundi et se termine à 23 h 59 (HE) le dimanche suivant. La rémunération gagnée est versée aux Associés le lundi de la semaine suivante (en fait, une semaine à terme échu).

Associés non actifs

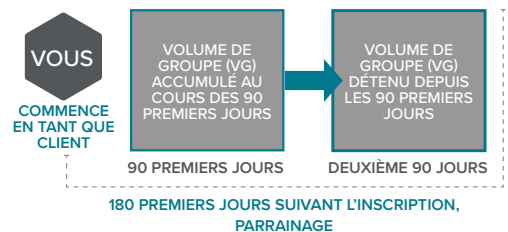
Les Associés qui ne sont pas actifs avec 100 VG n'accumuleront pas de VG et verront tout volume de retenue réinitialisé à zéro.

Maintien des Conseillers Rémunérés

Si tu es actif mais que tu ne parviens pas à rester qualifié en tant que Conseiller rémunéré, tu conserveras le VG existant et continueras à accumuler à la fois du VG supplémentaire et ton propre VA supérieur à 100.

Les Client-e-s Privilégié-e-s ne participent pas au plan de rémunération

La plupart de nos Membres sont des Client-e-s qui apprécient nos produits et ne participent pas au plan de rémunération, et ce n'est pas grave ! Si un client est intéressé à devenir Associé, il a le droit d'accumuler tout Volume de qualification (VQ) supérieur à 100 VQ par période de 30 jours pendant 180 jours à compter de sa date d'adhésion, plus le Volume d'affaires (VA) pendant ses 90 premiers jours, à titre d'encouragement à devenir Associé et à bâtir une activité commerciale Isagenix. Pour profiter de tout volume accumulé, un Client est tenu d'ouvrir un compte Associé au cours de la période de 180 jours suivant immédiatement sa date d'inscription, parrainage. Si un Client ne devient pas un Associé actif dans les 90 premiers jours suivant sa date d'inscription, le volume de groupe accumulé sera conservé pendant 90 jours supplémentaires, après quoi tout ce volume sera retiré. Si un client devient Associé et a accumulé du volume de groupe, il doit être actif avec 100 QV dans les 30 jours suivant la transition vers un Associé afin de continuer à accumuler le volume. Reporte-toi à ton compte client en ligne pour plus de détails.



Aperçu : façons de gagner

	ASSOCIÉ	CONSULTANT	MANAGER	DIRECTEUR	EXÉCUTIF
“ARGENT “TOUT DE SUITE					
20 % BPP	Y	Y	Y	Y	Y
Bénéfices sur la vente au détail	Y	Y	Y	Y	Y
Bénéfices sur la vente au détail	Y	Y	Y	Y	Y
ARGENT DE BONUS					
Bonus d'avancement de rang		Y	Y	Y	Y
Bonus de cristal			Y	Y	Y
REVENUS À EFFET DE LEVIER					
Bonus en équipe (cycles)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Bonus d'équipe (cycles) Directeur exécutif					Y

BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL - Les Associés peuvent commander des produits directement auprès d'Isagenix à des prix réduits et revendre les produits en personne à leurs clients au détail. La différence entre les coûts des marchandises vendues par l'Associé et le prix de vente est appelée les bénéfices au détail de l'Associé. Note que le Volume d'affaires provenant de tout produit commandé pour la vente au détail est traité comme un Volume admissible.

PROFITS DIRECTS SUR LA VENTE AU DÉTAIL - Les Associés peuvent également référer ou diriger (clients directs sur la vente au détail) pour commander des produits directement auprès d'Isagenix par le biais du site Web personnel de l'Associé et gagner des Profits directs sur la vente au détail. Les Bénéfices sur vente au détail sont payés chaque semaine et sont calculés en soustrayant le prix de gros et des frais de gestion. Le Volume d'affaires de toute vente au détail directe est traité comme un Volume admissible. Tout volume dépassant 100 QV sera crédité à l'Équipe de vente de volume mineur, générant ainsi un volume d'affaires d'équipe supplémentaire.

20 % BONUS DE PRÉSENTATION PRODUIT (BPP) - Les Associés peuvent gagner un bonus unique en partageant des produits ou packs expédiables qualifiés avec un nouveau Membre lors de sa première commande.

BONUS EN ÉQUIPE - Les bonus en équipe constituent la base du plan de rémunération. Les Conseillers Rémunérés et les personnes de niveau supérieur sont éligibles pour gagner des Bonus d'équipe grâce aux ventes de produits dans leur équipe de vente. Lorsqu'un Associé accumule au moins 900 en volume de groupe (VG), qu'au moins 300 VG proviennent d'un côté de l'équipe de vente (l'équipe de vente de volume mineur) et que 600 VG proviennent de l'autre côté (l'équipe de vente de volume majeur), l'Associé gagne un Bonus d'équipe, également appelé Cycle. Un Associé peut gagner plusieurs Cycles chaque jour et jusqu'à 100 Cycles par semaine. Si un Associé atteint et maintient le statut de Directeur exécutif rémunéré pendant toute une semaine de commission, cet Associé peut gagner un maximum de 250 Cycles au cours de cette semaine de commission.

PRIMES D'ÉQUIPE POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE - Les chefs d'entreprise actifs rémunérés peuvent recevoir une prime d'équipe de 10 % sur les primes d'équipe hebdomadaires de tous les Associés inscrits personnellement au rang de Conseiller rémunéré ou à un rang supérieur. Le bonus en équipe est calculé quotidiennement et versé chaque semaine. Les Directeurs exécutifs rémunérés peuvent gagner jusqu'à un maximum de 25 cycles d'équipe parrainée par un Consultant inscrit personnellement et un maximum de 250 Bonus d'équipe parrainée par un Directeur exécutif par semaine de commission.

INCITATIONS ET PROMOTIONS - Isagenix peut offrir des incitations et des promotions supplémentaires de temps à autre pour encourager et récompenser ceux qui partagent les produits Isagenix avec d'autres. Visiter le site EU.IsagenixBusiness.com pour connaître les promotions en cours.

Glossaire

BONUS DE PRÉSENTATION DE PRODUIT DE 20 % (BPP) - Les Associés sont admissibles à gagner un Bonus de présentation de produit (BPP) unique de 20 % chaque fois qu'un nouveau Membre directement parrainé effectue un achat admissible auprès d'Isagenix directement au moment où il s'inscrit. Le BPP de 20 % exclut tous les rabais, coupons, crédits, taxes et frais d'expédition appliqués à la commande initiale.

ACTIF - Aux fins du plan de rémunération, un Associé est considéré comme actif un jour donné s'il a obtenu au moins 100 VQ au cours des 30 jours précédents.

RANG ACTIF - Utilisé principalement pour les promotions et les concours. Le rang actif d'un Associé est basé sur son rang de rémunération le plus bas un jour donné dans une semaine de commission.

STATUT ACTIF - Ton statut actif est attribué chaque jour en fonction de si tu as satisfait aux exigences de qualification au cours de la période de 30 jours immédiatement précédente. Pour recevoir une rémunération autre que les Bénéfices sur la vente au détail et les Bonus de présentation produit, tu dois rester actif. Pour être considéré comme actif en tant qu'Associé à une date donnée, tu dois personnellement générer un minimum de 100 VQ au cours des 30 jours précédents. Ceci peut être accompli par l'achat de produits (pour consommation personnelle ou pour revente à des Clients au détail) ou par des ventes à des Clients directs au détail par l'intermédiaire de votre site Web personnel Isagenix.

ASSOCIÉ - Un entrepreneur indépendant qui a satisfait et continue de satisfaire aux conditions d'éligibilité énoncées dans la demande et la convention d'Associé Indépendant d'Isagenix, y compris les politiques et procédures d'Isagenix et le plan de rémunération. Associé est également le premier rang du plan de rémunération. Le terme " Associé(s) " en lui-même fait généralement référence à tous les Associés, quel que soit leur rang, à moins que le contexte n'indique que le rang d'Associé est le sens voulu.

SYSTÈME DE SOUTIEN AUX ASSOCIÉS - Le système de soutien en ligne mis à la disposition de chaque Associé Isagenix lors de son inscription, parrainage. Il comprend un site Web d'associé Isagenix où les clients directs au détail d'un Associé peuvent acheter des produits Isagenix au prix de détail et où un Associé peut parrainer de nouveaux clients et Associés. Il comprend également l'accès au back office et au matériel de formation.

BACK OFFICE - Le portail en ligne par lequel les Associés ont accès aux informations et aux outils pour exploiter leurs activités commerciales Isagenix.

CENTRE D'AFFAIRES - Une position dans l'arborescence de placement de l'équipe qui est admissible à générer des revenus. Il assure le suivi du placement et du volume de groupe des équipes de vente. **VOLUME d'AFFAIRES (VA)** - Valeur en points attribuée à chaque produit Isagenix donnant droit à une commission (y compris les packs). Le VA est utilisé pour suivre et mesurer les ventes de produits et pour calculer les commissions.

SEMAINE DE COMMISSION - Du lundi à 0 h (HE) au dimanche soir suivant à 23 h 59 (HE).

PRODUIT COMMISSABLE - Produits consommables Isagenix auxquels est attribuée une valeur en points servant à calculer les commissions et les Bonus payables aux Associés.

RÉMUNÉRATION - Les commissions, bonus et autres considérations reçus par un Associé en vertu du plan de rémunération ou par le biais d'autres incitatifs ou promotions mis en œuvre par Isagenix pour la vente de produits. La rémunération est calculée quotidiennement et payée hebdomadairement, une semaine à terme échu.

CONSULTANT - Rang du plan de rémunération atteint par tout Membre qui a deux Associés actifs avec 100 QV, l'un dans l'Équipe de vente gauche et l'autre dans l'Équipe de vente droite.

CYCLE (AKA TEAM BONUS) - Lorsqu'un Consultant actif ou de niveau

supérieur accumule 900 points de volume de groupe, et qu'au moins 300 de ces points proviennent de l'équipe de vente volume mineur, et 600 points de l'équipe de vente volume majeur, l'Associé gagne un Bonus en équipe. Un Bonus en équipe est également appelé cycle.

JOUR - De 12 h (HE) à 23 h 59 (HE).

DIRECTEUR - Un rang du plan de rémunération atteint par tout Membre qui a au moins six Associés directement parrainés qui sont payés en tant que Conseillers rémunérés en même temps, au cours des 30 jours précédents.

PARRAIN D'INSCRIPTION - La personne qui est créditée pour avoir directement parrainé un Associé ou un Client.

EXECUTIF - Un rang du plan de rémunération atteint par tout Membre qui a 10 Consultants actifs avec 100 QV, cinq à gauche et cinq à droite pour avancer. Après avoir progressé au rang de Directeur exécutif, un Directeur exécutif peut conserver son statut en ayant 10 Consultants actifs, dont au moins deux dans une équipe et huit dans l'autre.

BONUS D'ÉQUIPE DE PARRAINAGE D'EXECUTIF - Un bonus de 10 % des bonus d'équipe hebdomadaires des Conseillers rémunérés actifs d'un Directeur exécutif rémunéré, inscrits directement parrainés et de niveau supérieur. Le bonus est limité à un maximum de 25 cycles par Conseiller Rémunéré inscrit personnellement et à un maximum de 250 cycles d'équipe jumelée par semaine.

PERIODE DE GRACE - Une période de grâce de cinq jours s'ajoute aux 30 jours pour déterminer le statut Actif, soit un total de 35 jours.

VOLUME DE GROUPE (VG) - Le volume d'affaires total qui s'accumule dans l'organisation de marketing d'un Associé.

LIGNE DE PARRAINAGE - La ligne des Associés au-dessus d'une position donnée dans une équipe de vente.

ÉQUIPE DE VENTE DE VOLUME MAJEUR - L'équipe de vente détenant le plus de volume de groupe non payé et non utilisé à un moment donné.

MANAGER - Un rang du plan de rémunération atteint par tout Membre qui a au moins deux Associés inscrits directement, rémunérés en tant que Conseillers en même temps, dans les 30 jours précédents.

ORGANISATION DE MARKETING - Clients et Associés qui sont situés en dessous d'un Associé donné dans l'arborescence de placement de l'équipe de l'Associé et dont les achats de produits constituent la rémunération de l'Associé.

MEGACYCLE - Un MégaCycle se produit à la fin de toute journée où un minimum de 100 Cycles a été accumulé depuis (1) la date d'inscription, ou (2) le dernier MégaCycle de l'Associé. Pour assurer la stabilité du plan de rémunération, Isagenix retiendra jusqu'à 150 000 VG dans l'Équipe de vente volume majeur et tous les VG restants dans votre Équipe de vente volume mineur en vue de l'obtention de votre prochain Bonus en équipe. Tout VG dépassant les 150 000 VG de votre équipe de vente à volume majeur est supprimé.

MEMBRE - Comprend les clients et les associés qui créent un compte un compte avec Isagenix.

ÉQUIPE DE VENTE DE VOLUME MINEUR - L'équipe de vente détenant le moins de volume de groupe non payé et non utilisé à un moment donné.

RANG RÉMUNÉRÉ - Le rang auquel un Associé se qualifie un jour donné en fonction du VQ de l'Associé et/ou du VQ des membres de son équipe directement parrainés, de son rang et du nombre de membres de l'équipe directement parrainés.

INSCRIPTION PERSONNELLE - Lorsque vous aidez quelqu'un à ouvrir un compte d'adhésion à Isagenix - en tant que Client ou Associé - il est considéré comme votre Membre " inscrit personnellement ", et une place lui est attribuée dans l'Arbre de placement de votre équipe (soit dans votre Équipe de vente gauche, soit dans votre Équipe DE VENTE DROITE).

PARRAIN DE PLACEMENT - Le parrain sous lequel un nouveau Membre

est placé directement dans l'arborescence de placement de l'équipe. Le parrain de placement peut également être le parrain d'inscription.

PLATINE - Le niveau de reconnaissance le plus élevé chez Isagenix, Récompense les Associés qui atteignent le statut de Directeur exécutif rémunéré et qui se voient accorder un poste de réintégration.

POSITION - Est l'emplacement de placement des clients et des Associés dans l'arborescence de placement de l'équipe du parrain qui s'inscrit.

VOLUME QUALIFIANT (VQ) - Valeur en points attribuée à chaque produit donnant droit à une commission (y compris les packs). Le QV est utilisé pour mesurer le statut Actif, le Rang rémunéré et les inscriptions parrainantes pour les promotions. Le VA et le VQ sont indiqués ensemble au moment de l'achat, et si le VA peut diminuer si un produit fait l'objet d'une remise, le VQ ne le fait généralement pas.

VOLUME DE QUALIFICATION (VQ) - VQ supérieur à 100 qui est conservé jusqu'à ce qu'un Associé devienne Consultant. Une fois le statut de Consultant obtenu, la QVH est appliquée à l'Équipe de vente volume mineur.

RANG(S) - Titre ou statut qu'un Associé a atteint dans le cadre du plan de rémunération. Les cinq rangs du plan de rémunération sont Associé, Consultant, Manager, Directeur et Exécutif.

RANG DE RECONNAISSANCE - Le rang le plus élevé auquel un Associé s'est qualifié dans le cadre du plan de rémunération.

RÉGION - Un pays ou un groupe de pays désigné par Isagenix aux fins de distinguer les zones géographiques du monde où un Associé peut parrainer de nouveaux Associés et Clients.

CLIENT AU DÉTAIL - Une personne qui commande des produits Isagenix auprès d'Isagenix aux prix de détail suggérés par l'intermédiaire du site Web personnel d'un Associé. Les clients au détail ne sont pas des Membres.

CLIENTS DIRECTS AU DÉTAIL - Le profit qu'un Associé tire des ventes à ses clients au détail. Un Associé n'a pas besoin d'être actif pour gagner des bénéfices au détail.

BÉNÉFICES SUR LA VENTE AU DÉTAIL - Une personne qui achète des produits Isagenix directement auprès d'un Associé, et non par l'intermédiaire de son site Web personnel. Les clients au détail directs ne sont pas des Membres.

BÉNÉFICES DIRECTS SUR LA VENTE AU DÉTAIL - Le profit qu'un Associé tire des ventes à ses clients directs au détail. Un Associé n'a pas besoin d'être actif pour gagner des bénéfices directs au détail.

BONUS D'ÉQUIPE (CYCLES) - Lorsqu'un Consultant actif ou de niveau supérieur accumule 900 points de volume de groupe, et qu'au moins 300 de ces points proviennent de l'Équipe de vente volume mineur, et 600 points de l'Équipe de vente volume majeur, l'Associé gagne un Bonus en équipe. Un Bonus en équipe est également appelé cycle. Un Associé peut gagner plusieurs Cycles au cours d'une même journée.

ARBRE DE PLACEMENT DE L'ÉQUIPE - LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE UTILISÉE PAR ISAGENIX POUR SUIVRE LES INSCRIPTIONS ET LES ACTIVITÉS D'ACHAT DE TOUS LES CLIENTS ET ASSOCIÉS DANS LE BUT DE COLLECTER ET DE PAYER LES BONUS ET LES COMMISSIONS. L'ARBORESCENCE DE PLACEMENT EST ÉGALEMENT UTILISÉE POUR DÉTERMINER LA QUALIFICATION POUR LES RANGS AU SEIN DU PLAN DE RÉMUNÉRATION DES ÉQUIPES ISAGENIX.

SEMAINE - DU LUNDI À 12 H (HE) AU DIMANCHE SUIVANT À 23 H 59 (HE).