

ISAGENIX PRÉSENTE SON PLAN DE RÉMUNÉRATION DES ÉQUIPES

Si vous venez de découvrir Isagenix, nous vous souhaitons la bienvenue!

Isagenix International est un leader mondial dans le secteur de la santé et du bien-être.

La clé de notre réussite : offrir des produits et des solutions sans compromis aux consommateurs du monde entier. Nous savons que la plupart des gens qui veulent changer leurs habitudes y arrivent plus facilement lorsqu'ils peuvent compter sur une structure de soutien qui les aide à adopter de nouveaux comportements et un nouveau mode de vie, et à les conserver. C'est pourquoi nous avons créé un système de récompenses pour les membres qui partagent nos produits. Ceux qui souhaitent se lancer en affaires en offrant les produits Isagenix profitent d'un plan de rémunération concurrentiel - l'un des meilleurs du secteur.

Le Plan de rémunération des équipes Isagenix se bonifie sans cesse, à mesure que nous prenons de l'expansion et que nous évoluons. Ce ne sont pas toutes les entreprises qui peuvent en dire autant! Le Plan de rémunération Isagenix se fonde sur des principes financiers solides et il a été conçu pour durer. Depuis 2002, Isagenix a permis à des centaines de milliers de personnes de toucher un revenu supplémentaire. Des milliers de membres ont gagné plus de cent mille dollars, et des centaines ont réussi à toucher plus d'un million de dollars depuis leur adhésion. Et ce n'est qu'un début!

Même si la plupart de nos membres utilisent simplement nos produits sans participer à notre Plan de rémunération, nous les encourageons tous à partager nos produits novateurs et à toucher une récompense lorsqu'ils aident d'autres personnes à transformer leur condition physique et leur situation financière.

Veuillez garder à l'esprit que vos résultats personnels et votre réussite dépendent de nombreux facteurs, comme les efforts et le temps que vous investissez dans vos activités, vos aptitudes sociales et vos compétences en vente, ainsi que votre sphère d'influence. Isagenix ne peut pas garantir un niveau de revenu particulier. Même les associés qui consacrent beaucoup d'heures, d'efforts et de fonds personnels pourraient ne pas atteindre un niveau de réussite appréciable. Pour en savoir plus à ce sujet, consultez notre Énoncé de déclaration de gains sur le site IsagenixEarnings.com.

Le présent document vous donne un aperçu du Plan de rémunération, ainsi que des renseignements détaillés sur certains points. Le Plan de rémunération vous semblera peut-être un peu compliqué de prime abord, mais, lorsque vous vous serez familiarisé avec sa terminologie et ses principes, vous verrez qu'il est génial et qu'il offre un énorme potentiel.

Devenir client, d'abord et avant tout

Quel que soit votre objectif – perdre du poids, bâtir votre masse musculaire, améliorer votre santé, mener une vie plus saine ou gagner un revenu d'appoint –, nous vous invitons à commencer par devenir l'un de nos clients.

Vous pouvez acheter les produits Isagenix auprès d'un associé indépendant Isagenix ou en ouvrant un compte client Isagenix, pour profiter de rabais de 10 à 25 % sur les prix de détail suggérés. Le tableau ci-dessous montre les options offertes aux clients qui adhèrent à Isagenix :

Réductions offertes aux nouveaux membres

TYPE DE MEMBRE	VALEUR	AVEC RÉCOMPENSES DE STYLE DE VIE	FRAIS D'ADHÉSION ANNUELS	PRIX*	ADMISSIBLE À DES RÉDUCTIONS ET À DES RÉCOMPENSES SUPPLÉMENTAIRES
CLIENT PRIVILÉGIÉ	LA MEILLEURE	Oui	0 \$	25 % de réduction sur le prix de détail	Oui
	TRÈS BONNE	Non	0 \$	25 % de réduction sur le prix de détail	Non
DÉTAIL	Commande individuelle et prix de détail à payer				

Les pourcentages de réduction sur les prix sont approximatifs.

Les clients privilégiés ne peuvent participer au Plan de rémunération, mais ils peuvent gagner des coupons de récompenses d'introduction de produits lorsqu'ils nous recommandent à des personnes qui achètent un programme admissible lors de leur première commande¹.

Les récompenses d'introduction de produits sont des coupons qui sont remboursables à l'achat de produits donnant droit à commission.



Vous trouverez d'autres renseignements au sujet des récompenses d'introduction de produits dans votre Espace-gestion.

En plus des récompenses d'introduction de produits, les clients peuvent accumuler des points de volume personnel (VP), au-delà des 100 premiers VP, sur toute période de 30 jours comprise dans les 180 jours qui suivent leur date d'adhésion, en plus du volume d'affaires (VA) enregistré pendant leurs 90 premiers jours. On les encourage ainsi à obtenir le statut d'associé et à bâtir leur commerce Isagenix. Pour profiter du volume qu'ils ont accumulé, les clients doivent ouvrir un compte d'associé dans les 180 jours qui suivent leur date d'adhésion. Lorsqu'un client ne devient pas un associé actif au cours des 90 premiers jours, le volume de groupe (VG) accumulé est conservé pendant 90 jours de plus, puis il est supprimé. Lorsqu'un client devient un associé et qu'il a accumulé un certain volume de groupe, il doit être actif (c'est-à-dire accumuler 100 points de VP au cours des 30 jours qui suivent l'obtention du titre d'associé) pour pouvoir continuer à accumuler des points de volume. Pour de plus amples renseignements, consultez votre compte client en ligne.



¹ Le parrain ou la marraine d'adhésion et l'organisation reçoivent le volume d'affaires complet lorsque les récompenses d'introduction de produits sont échangées.

Termes fréquemment utilisés

Vous trouverez une liste de termes et de définitions dans la section « Glossaire » du présent Plan de rémunération (et dans les politiques et procédures d'Isagenix). Nous vous indiquons toutefois quelques termes courants dès maintenant qui expliquent quelques concepts de base.

VOLUME D'AFFAIRES (VA) - Nombre de points attribués à chacun des produits donnant droit à commission d'Isagenix (y compris les troussees). Le VA sert à faire le suivi et à mesurer les ventes de produits ainsi qu'à calculer les commissions.

Par exemple, les produits ci-dessous équivalraient à 184 points de VA :



PROGRAMME DE 30 JOURS

VOLUME PERSONNEL (VP) - Volume d'affaires combiné (1) des commandes personnelles qu'un associé a directement passées à Isagenix (pour sa consommation personnelle ou pour la revente à des clients de détail) et (2) des commandes achetées par les clients directs au détail de l'associé (commandes passées sur le site Web personnel de l'associé).

VOLUME DE GROUPE (VG) - Volume d'affaires total accumulé dans l'organisation marketing d'un associé.

RANG « PAYÉ EN TANT QUE » - Rang auquel un associé est admissible à une date donnée, en fonction de son volume personnel (VP) ou du volume des membres de l'équipe qu'il a personnellement parrainés, de leur nombre et de leur rang.

PERSONNELLEMENT PARRAINÉ - Personne qu'un membre a aidée à ouvrir un compte de membre Isagenix à titre de client ou d'associé. Cette personne est considérée comme « personnellement parrainée » par le membre. On lui attribue alors une place dans l'arbre de positionnement des équipes, soit du côté gauche soit du côté droit.

STATUT ACTIF - Statut réattribué chaque jour selon que le membre a répondu ou non aux exigences d'admissibilité à ce statut pendant la période de 30 jours qui précède. Pour obtenir une rémunération, en plus des profits sur les ventes au détail et des primes d'introduction de produits, vous devez conserver votre statut d'associé actif.

Pour être considéré comme un associé actif un jour donné, vous devez personnellement avoir généré au moins 100 points de volume personnel (VP) pendant la période de 30 jours qui précède. Vous pouvez le faire en achetant des produits (pour votre consommation personnelle ou pour la revente à des clients de détail) ou en vendant des produits à vos clients directs au détail sur votre site Web Isagenix personnel.

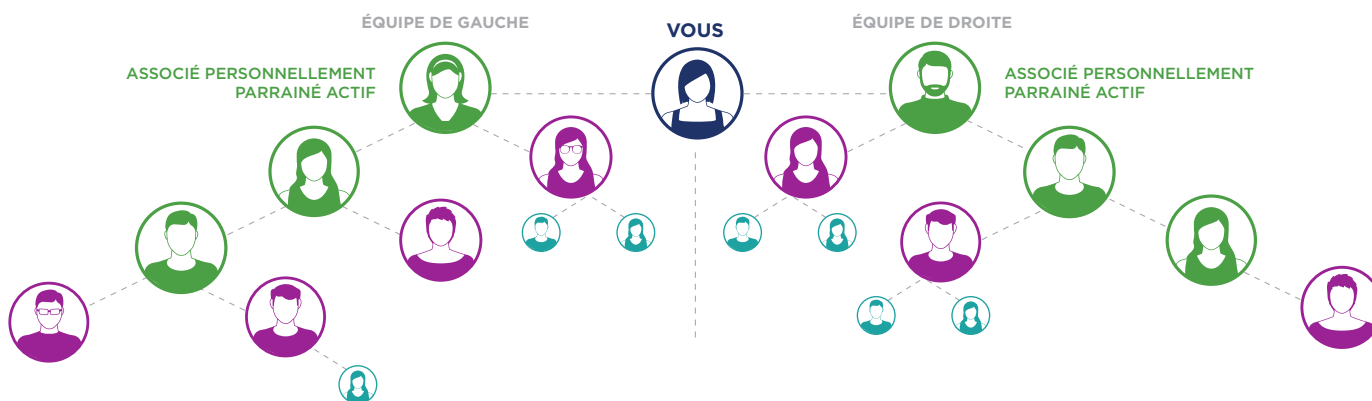


VOUS



Achats personnels et ventes au détail directes totalisant **100 points de VP/VA** au cours de la période de 30 jours qui précède.

ARBRE DE POSITIONNEMENT DES ÉQUIPES - Structure organisationnelle qui permet à Isagenix de faire le suivi des adhésions et des activités d'achat de tous les clients et associés dans le but de recueillir et de verser les primes et les commissions. L'arbre de positionnement sert également à déterminer l'admissibilité aux différents rangs du Plan de rémunération des équipes Isagenix.



Aperçu du Plan de rémunération

Aperçu

Le Plan de rémunération des équipes Isagenix encourage les membres à collaborer les uns avec les autres pour atteindre leurs objectifs financiers. Dès leur adhésion, les nouveaux clients et associés se voient attribuer une place unique dans l'organisation marketing de leur parrain d'adhésion. Cette organisation comprend deux équipes de vente, ou « piliers », l'un du côté droit (« l'équipe de vente de droite ») et l'autre du côté gauche (« l'équipe de vente de gauche »). La rémunération des associés provient principalement des achats de produits faits par les membres de leur organisation marketing. Au fur et à mesure que l'organisation marketing prend de l'ampleur, les ventes de produits augmentent et les associés peuvent gagner de plus en plus d'argent.

Rangs

Les associés Isagenix peuvent atteindre les cinq rangs suivants :

- Associé
- Consultant
- Manager
- Directeur
- Directeur exécutif

Chaque rang offre des avantages et des privilèges particuliers.

Moyens de gagner de l'argent

Il existe plusieurs manières de gagner de l'argent pour les associés d'Isagenix :

- Profits sur les ventes au détail
- Profits sur les ventes au détail directes
- Primes d'introduction de produits
- Primes d'équipe – aussi appelées cycles
- Primes d'équipe exécutives équivalentes
- Incitatifs spéciaux et promotions



PROFITS SUR LES VENTES AU DÉTAIL – Les associés peuvent commander directement des produits à prix réduit à Isagenix pour les revendre à leurs clients de détail. Les profits sur les ventes au détail des associés correspondent à la différence entre le prix qu'ils paient à l'achat des produits et le prix auquel ils vendent ces mêmes produits. (Le volume d'affaires généré par les produits que vous commandez pour les vendre au détail est considéré comme votre volume personnel.)

PROFITS SUR LES VENTES AU DÉTAIL DIRECTES – Les associés peuvent également diriger les clients vers leur site Web personnel pour qu'ils y commandent directement des produits à Isagenix. Les associés touchent alors des profits sur les ventes au détail directes. Ces profits, qui sont calculés en soustrayant du prix de vente le prix de gros et des frais administratifs, sont versés une fois par semaine. (Le volume d'affaires généré par les ventes au détail directes est considéré comme un volume personnel. Le volume d'affaires supérieur à 100 points de VP – appelé « volume excédentaire » – est crédité à l'équipe de vente à faible volume, ce qui génère un volume d'affaires d'équipe supplémentaire.)

PRIME D'INTRODUCTION DE PRODUITS (PIP) – Les associés peuvent gagner des PIP lorsqu'ils vendent des trousseaux ou des programmes admissibles à un nouveau membre dès sa première commande. Ces primes varient selon la trousse de produits ou le programme acheté. Isagenix offre occasionnellement des promotions qui peuvent doubler la valeur des PIP!

PRIMES D'ÉQUIPE – Les primes d'équipe sont le fondement du Plan de rémunération d'Isagenix. Les associés payés en tant que consultants (ou un rang supérieur) peuvent toucher des primes

d'équipe grâce aux ventes de produits réalisées par leur équipe de vente. Lorsqu'un associé accumule au moins 900 points de VA sous forme de VG, dont au moins 300 proviennent de l'un des côtés de l'équipe de vente (l'équipe de vente à faible volume) et au moins 600 proviennent de l'autre côté (l'équipe de vente à fort volume), il touche une prime d'équipe, aussi appelée « cycle ». Un associé peut gagner plusieurs cycles au cours d'une même journée et jusqu'à 250 cycles par semaine.

PRIMES D'ÉQUIPE EXÉCUTIVES ÉQUIVALENTES – Les membres actifs payés en tant que directeurs exécutifs peuvent recevoir une prime d'équipe équivalant à 10 % des primes d'équipe hebdomadaires de tous les associés qu'ils ont personnellement parrainés et qui ont atteint le rang de rémunération consultant ou un rang supérieur. La prime d'équipe équivalente est calculée chaque jour et versée une fois par semaine. Les membres payés en tant que directeurs exécutifs peuvent gagner jusqu'à 25 cycles liés aux primes d'équipe pour chaque consultant qu'ils ont personnellement parrainé, et jusqu'à 250 primes d'équipe exécutives équivalentes par semaine de commission.

PROMOTIONS ET INCITATIFS – Isagenix offre à l'occasion d'autres incitatifs et promotions pour encourager et récompenser ceux qui partagent les produits Isagenix avec d'autres personnes. Le défi IsaBody Challenge®, les concours IsaDerby™, les primes d'avancement de rang et la Cagnotte de leadership sont parmi les plus populaires de nos incitatifs et de nos promotions.

Versement de la rémunération

Lorsque vous gagnez votre première commission ou votre première prime, un compte de paiement électronique IsaWallet™ est automatiquement ouvert à votre nom. Isagenix verse directement votre rémunération dans votre compte IsaWallet™. Vous pouvez alors utiliser vos revenus pour régler votre prochaine commande, les transférer dans votre compte bancaire personnel ou vous en servir pour faire des achats avec votre carte Visa® Isagenix! Isagenix vous paie tous les lundis, avec une semaine de retard. Remarque : Si un associé gagne moins de 10 \$, sa rémunération ne lui est versée que lorsqu'elle atteint la somme de 10 \$.

Admissibilité et avantages selon le rang

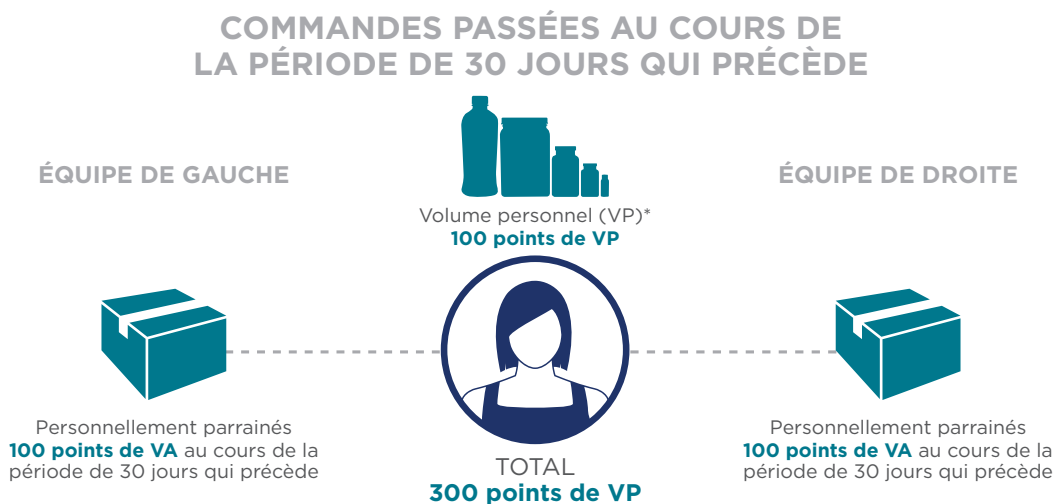
Associé – Étape 1

Pour participer au Plan de rémunération, il faut faire une demande d'adhésion à titre d'associé indépendant Isagenix. Il s'agit de la première étape du Plan de rémunération. Pour présenter votre demande, il vous suffit d'ouvrir une session dans votre compte client – celui où vous passez vos commandes – et de suivre les étapes indiquées. Vous pouvez aussi communiquer avec votre parrain d'adhésion pour qu'il vous aide à lancer le processus. Si vous n'êtes pas encore client, communiquez avec un associé indépendant Isagenix, qui vous aidera à établir un compte d'associé.

Les associés profitent des mêmes options de prix que les clients, et ils obtiendront en plus un site Web personnel où leurs propres clients directs au détail peuvent acheter des produits. Ils ont aussi accès à des promotions spéciales, à de la formation et à des documents de référence. Les associés peuvent toucher des profits sur les ventes au détail et des profits sur les ventes au détail directes, ainsi que des primes d'introduction de produits. Ils peuvent aussi accumuler des points de volume de groupe; cependant, ils ne touchent aucune prime d'équipe (ou cycle) tant qu'ils ne sont pas admissibles au niveau de rémunération consultant ou à un niveau supérieur.

Consultant – Étape 2

Lorsque vous partagez activement des produits dans le cadre du programme « Vous partagez, Ils partagent, Répétez™ », vous pouvez passer à l'étape 2 et obtenir le rang de consultant. Pour devenir consultant, vous devez accumuler 100 points de VP et au moins 100 points de VA générés par les membres de vos équipes de vente (de gauche et de droite) que vous avez personnellement parrainés au cours de la période de 30 jours qui précède, comme illustré ci-dessous :



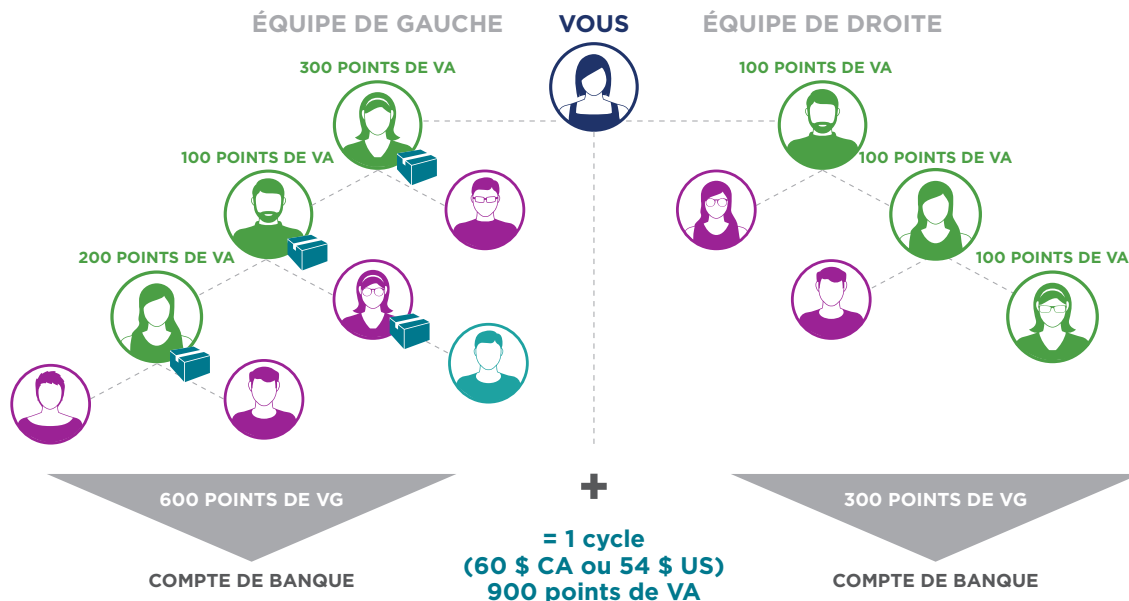
Lorsque vous êtes admissible au titre de consultant, Isagenix vous récompense en vous offrant une prime d'avancement de rang de 55 \$ CA ou 50 \$ US**. Vous pouvez également gagner 111 \$ CA ou 100 \$ US pour chaque associé que vous avez personnellement parrainé (jusqu'à concurrence de 20 associés) et que vous aidez à atteindre le niveau de consultant. Les consultants peuvent gagner de l'argent de la même manière que les associés, mais ils disposent en plus d'un autre moyen d'augmenter leurs revenus. C'est ici que vos primes d'équipe (ou cycles) prennent toute leur importance!

* Vous pouvez accumuler des points de volume personnel (VP) en achetant des produits (destinés à votre usage personnel ou à la vente au détail) ou en faisant des ventes au détail directes.

** Les primes d'avancement de rang sont des incitatifs promotionnels qui étaient offerts au moment de la publication de ce document; elles ne sont toutefois pas considérées comme un élément de base du Plan de rémunération et elles peuvent être modifiées ou supprimées par Isagenix en tout temps.

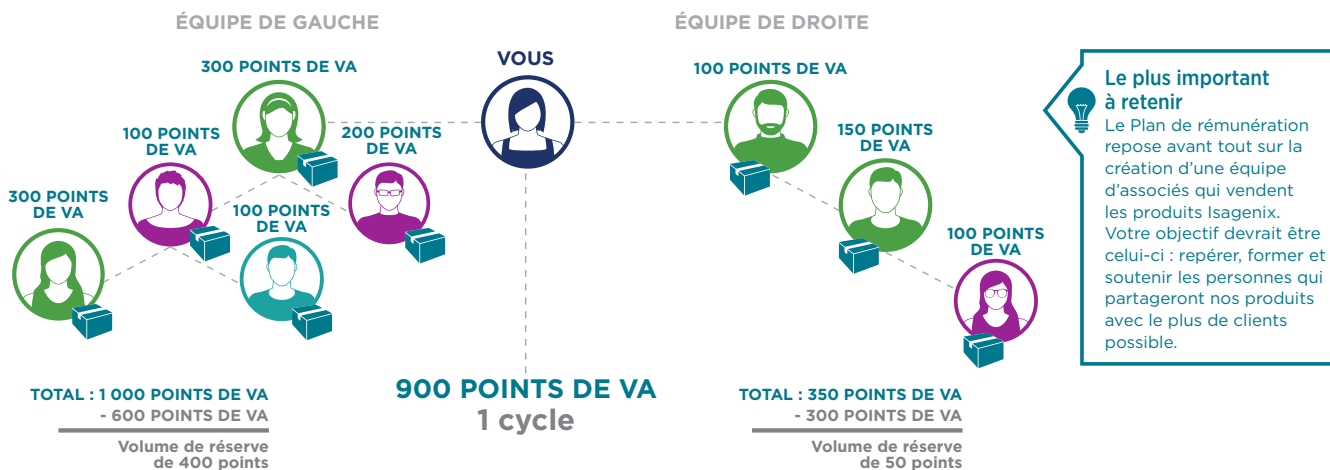
Qu'est-ce que la prime d'équipe (cycle)?

Imaginez qu'une illustration où qu'un compte de banque figure sous votre équipe de vente de gauche et un autre sous votre équipe de vente de droite. Lorsque les membres de votre organisation marketing font des ventes, peu importe que vous les ayez personnellement parrainés ou non, des points de VA s'accumulent dans chacun de ces comptes de banque. Chaque fois que vous, qui êtes payé en tant que consultant, accumulez au moins 600 points de VA d'un côté et au moins 300 points de VA de l'autre, vous gagnez un cycle d'une valeur approximative de 60 \$ CA ou 54 \$ US.



Disons que vous avez accumulé 1 000 points de VA grâce à votre équipe de vente de gauche et 250 points de VA grâce à votre équipe de vente de droite, et que votre équipe de droite répond à une nouvelle commande valant 100 points de VA. Vous détenez maintenant 350 points de VA du côté droit. Comme vous avez accumulé au moins 600 points de VA du côté gauche, et au moins 300 points de VA du côté droit, un cycle se déclenche.

Les deux tranches de points de VA – celle de 600 points et celle de 300 points – sont déduites du total, ce qui vous laisse un « volume de réserve » de 400 points de VA du côté gauche et de 50 points de VA du côté droit :

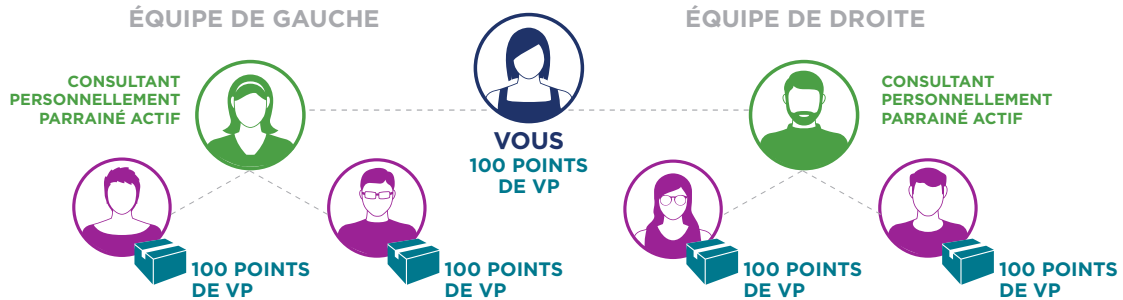


Le volume de réserve continuera de s'accumuler tant et aussi longtemps que vous resterez actif et que vous serez payé en tant que consultant, ou jusqu'à ce que vous connaissiez un mégacycle (voir explication ci-dessous). Les associés peuvent aussi accumuler des points de volume d'affaires en restant actifs, mais ils ne sont pas admissibles aux primes d'équipe (cycles) tant qu'ils ne deviennent pas des consultants.

Les cycles sont calculés tous les jours et versés une fois par semaine. Comme vous accumulez les ventes de l'ensemble de votre organisation marketing, peu importe sa taille, vous pourriez gagner plusieurs cycles par jour, et jusqu'à 250 cycles par semaine de commission.

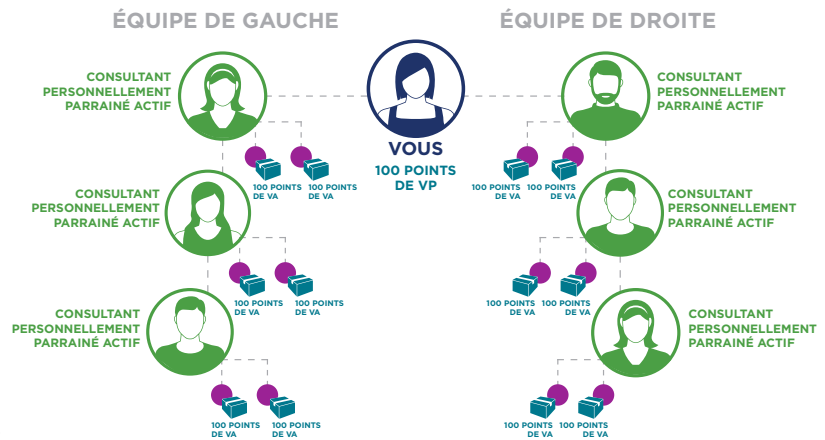
Manager – Étape 3

Pour être admissible au titre de manager, vous devez être payé en tant que consultant et avoir personnellement parrainé au moins deux associés également payés en tant que consultants, simultanément, au cours de la période de 30 jours qui précède. Au fond, il s'agit pour vous de partager les produits (« Vous partagez ») avec d'autres personnes qui feront éventuellement la même chose (« Ils partagent »). (Si vous devenez manager dans les 60 jours qui suivent l'obtention de votre statut d'associé, vous pourriez obtenir le titre de manager Cristal et toucher la prime de manager Cristal de 277 \$ CA ou 250 \$ US*.)



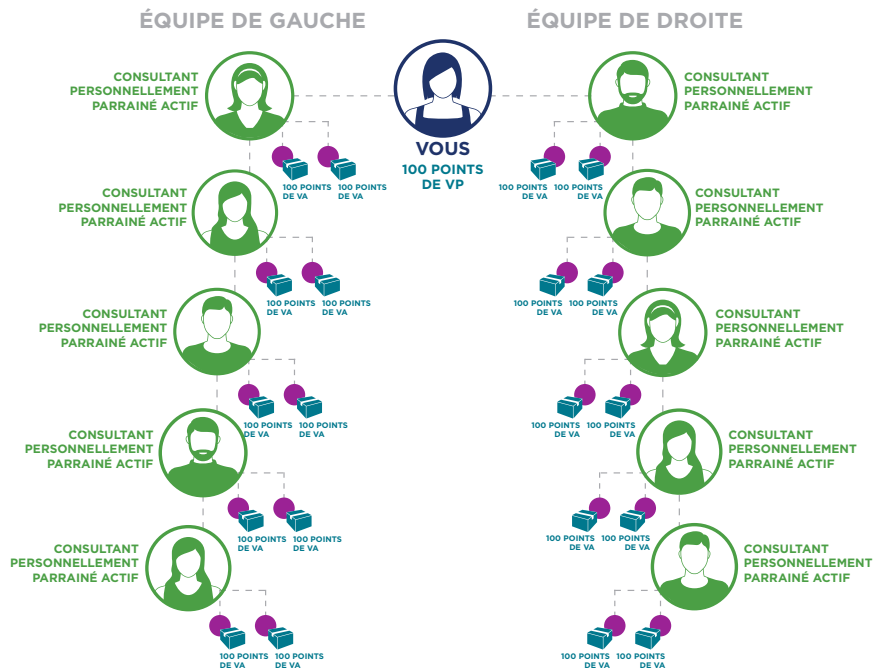
Directeur – Étape 4

Pour être admissible au titre de directeur, vous devez être payé en tant que consultant et avoir personnellement parrainé au moins six associés également payés en tant que consultants, simultanément, au cours de la période de 30 jours qui précède. (Isagenix offre une prime de directeur Cristal de 832 \$ CA ou 750 \$ US aux personnes qui parrainent personnellement six consultants et qui les intègrent à leur équipe en 120 jours ou moins*.) En plus de bénéficier de tous les avantages et de toutes les options de revenu offerts aux managers, les directeurs et les directeurs Cristal peuvent participer à une activité promotionnelle qu'on appelle la Cagnotte des directeurs. Vous trouverez plus de renseignements sur cette activité dans votre Espace-gestion.



Directeur exécutif – Étape 5

Une fois directeur, votre prochain défi est de décrocher le titre de directeur exécutif. Pour être admissible au titre de directeur exécutif, vous devez être actif et avoir personnellement parrainé au moins dix associés payés en tant que consultants (dont au moins cinq dans chacune de vos équipes de droite et de gauche), simultanément, au cours de la période de 30 jours qui précède. (Si vous atteignez ce rang dans les 180 jours après être devenu associé, vous toucherez une prime de 1 110 \$ CA ou 1 000 \$ US et vous obtiendrez le titre de manager Cristal*.) Isagenix offre aux directeurs exécutifs la possibilité de gagner encore plus d'argent grâce à une cagnotte spéciale appelée la Cagnotte de leadership. Au niveau de directeur exécutif, vous déverrouillez un autre mécanisme d'accès à des revenus supplémentaires, grâce aux primes de directeur exécutif liées aux primes d'équipe et à la possibilité de vous réintégrer au système (voir ci-dessous), qui viennent s'ajouter à tous les avantages et à toutes les options de revenu dont bénéficient les directeurs.



* Les primes Cristal sont des incitatifs promotionnels qui étaient offerts au moment de la publication de ce document; elles ne sont toutefois pas considérées comme un élément de base du Plan de rémunération et elles peuvent être modifiées ou supprimées par Isagenix en tout temps. Le temps est calculé à compter de votre date d'adhésion à titre d'associé.

Prime d'équipe équivalente de 10 %

Dès que vous êtes admissible au titre de directeur exécutif, Isagenix vous décerne le statut de leader. En plus de tous les autres avantages dont ils jouissent, les membres payés en tant que directeurs exécutifs peuvent recevoir une prime d'équipe équivalant à 10 % des primes touchées par les associés qu'ils ont personnellement parrainés et qui ont atteint le rang de payé en tant que consultant ou un rang supérieur. Vous pourriez donc gagner jusqu'à 500 cycles par centre d'affaires par semaine de commission - 250 cycles de primes d'équipe et jusqu'à 250 cycles de primes d'équipe équivalentes. (Le plafond est de 25 cycles de primes d'équipe équivalentes par semaine de commission et par membre de niveau consultant ou supérieur que vous avez personnellement parrainé.)

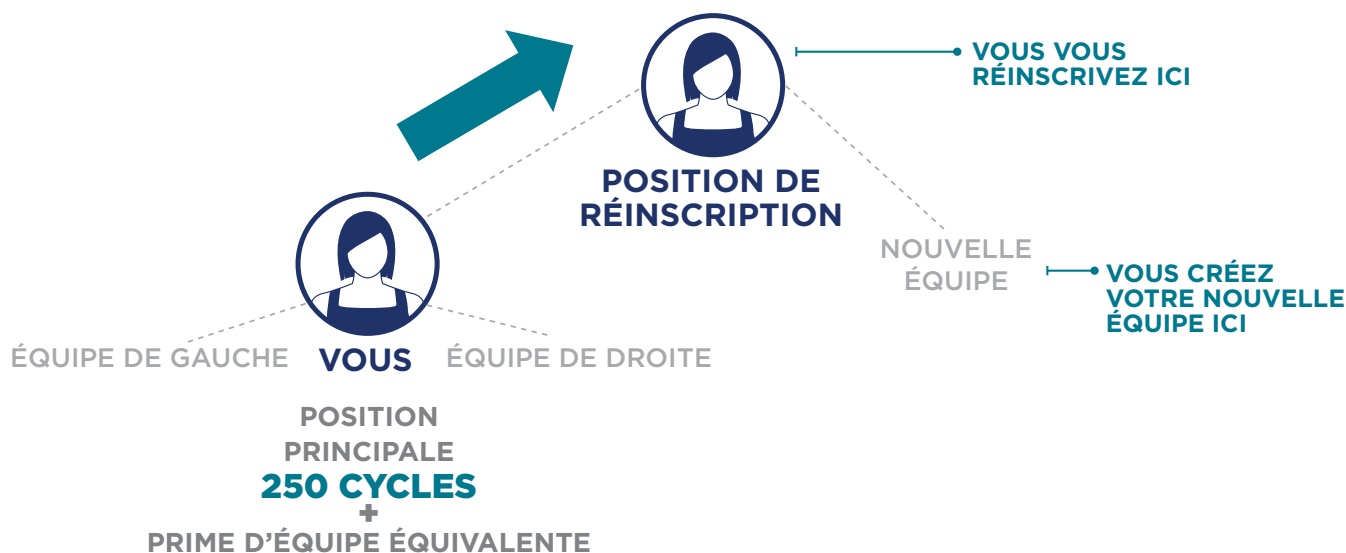
EXEMPLE - Si l'un des consultants que vous avez personnellement parrainés gagne 100 cycles au cours d'une semaine de commission, vous, à titre de membre payé en tant que directeur exécutif, pourriez gagner 10 cycles supplémentaires (soit 10 % des 100 cycles du consultant) cette semaine-là. En supposant que chaque cycle vaut 60 \$ CA ou 54 \$ US, cela représente un revenu supplémentaire de 600 \$ CA ou 540 \$ US en primes d'équipe équivalentes au cours de cette seule semaine!

Prenez le temps de respirer. Vous pouvez le faire!

Si vous vous sentez un peu dépassé en ce moment, ne vous en faites pas! Nous ne nous attendons pas à ce que vous deveniez un expert du jour au lendemain. C'est pourquoi nous vous fournissons d'autres outils, sur le site IsagenixBusiness.com, et des formations plus avancées au cours de nos activités!

Réinscription

Les membres payés en tant que directeurs exécutifs pendant trois mois consécutifs, et dont l'équipe a produit en moyenne 225 cycles en 13 semaines, peuvent demander une position de réinscription. La première position de réinscription se situe alors immédiatement au-dessus de la position du directeur exécutif existant (position primaire). (Les positions de réinscription qui suivent se situent immédiatement au-dessus de la plus récente position de réinscription, qui deviendra à son tour la position primaire.) Si la position de réinscription est approuvée, la position primaire devient l'un des côtés de l'équipe de vente du directeur exécutif (l'équipe de vente à fort volume). Cela signifie que le directeur exécutif peut tirer profit du volume d'affaires de la position primaire, qui devient l'un des piliers de la nouvelle position de réinscription. Les conditions de promotion à toute nouvelle position de réinscription sont les mêmes que celles exigées pour obtenir toute autre position. La réinscription permet de continuer d'être en expansion, de prendre de l'expansion et même de profiter de tous les jalons de croissance, les promotions et les incitatifs Isagenix. (Pour en savoir plus, veuillez lire le formulaire *Demande de position de réinscription* et le *Guide platine*.)



Platine – Étape 6

Si, à titre de directeur exécutif, vous êtes admissible à une position de réinscription, vous obtiendrez automatiquement le rang de reconnaissance platine, c'est-à-dire le plus haut rang de reconnaissance! Il vous assure des avantages supplémentaires, non liés au Plan de rémunération.

Incitatifs spéciaux et promotions

Isagenix vous offre une autre manière de toucher un revenu en profitant de ses nombreux incitatifs et promotions.

Les participants au défi IsaBody Challenge® obtiennent des produits gratuits et prestigieux pour avoir transformé leur corps et leur vie. Isagenix offre diverses autres promotions qui permettent de gagner des voyages, des prix, des primes en argent comptant, du matériel de marque Isagenix et bien plus. Rendez-vous dans votre Espace-gestion, sous l'onglet « Concours et promotions », ou sur le site IsagenixBusiness.com pour découvrir tous les incitatifs et toutes les promotions actuellement offerts par Isagenix.

Programmes de reconnaissance

Isagenix croit qu'il est important de reconnaître les réalisations de ses associés et de ses leaders. Chaque fois que vous gravisiez un échelon, Isagenix vous remet une épinglette qui rappelle chacune de vos réalisations et chacun des jalons que vous avez franchis.

Dès que vous obtenez le titre de consultant, vous devenez admissible à d'autres formes de reconnaissance, grâce à notre programme Cercle argenté.

CERCLE ARGENTÉ – Le programme Cercle argenté reconnaît les jalons franchis par les membres payés en tant que consultants et directeurs dans le cadre du Plan de rémunération. Chaque fois qu'ils décrochent une nouvelle étoile, on leur offre une nouvelle épinglette en souvenir de leur réussite.

VOICI COMMENT CELA FONCTIONNE :

CERCLE ARGENTÉ 1 ÉTOILE	10 À 19 CYCLES
CERCLE ARGENTÉ 2 ÉTOILES	20 À 39 CYCLES
CERCLE ARGENTÉ 3 ÉTOILES	40 À 59 CYCLES
CERCLE ARGENTÉ 4 ÉTOILES	60 À 99 CYCLES
CERCLE ARGENTÉ 5 ÉTOILES	100 À 149 CYCLES
CERCLE ARGENTÉ 6 ÉTOILES	150 À 199 CYCLES
CERCLE ARGENTÉ 7 ÉTOILES	200 À 249 CYCLES
CERCLE ARGENTÉ 8 ÉTOILES	250 CYCLES

Dès que vous obtenez le titre de directeur exécutif, vous devenez admissible à d'autres formes de reconnaissance, grâce à notre programme Cercle doré.

CERCLE DORÉ – Le programme Cercle doré reconnaît les jalons franchis par les membres payés en tant que directeurs exécutifs dans le cadre du Plan de rémunération. Chaque fois qu'ils décrochent une nouvelle étoile, on leur offre une nouvelle épinglette en souvenir de leur réussite.

VOICI COMMENT CELA FONCTIONNE :

CERCLE DORÉ 1 ÉTOILE	10 À 19 CYCLES
CERCLE DORÉ 2 ÉTOILES	20 À 39 CYCLES
CERCLE DORÉ 3 ÉTOILES	40 À 59 CYCLES
CERCLE DORÉ 4 ÉTOILES	60 À 99 CYCLES
CERCLE DORÉ 5 ÉTOILES	100 À 149 CYCLES
CERCLE DORÉ 6 ÉTOILES	150 À 199 CYCLES
CERCLE DORÉ 7 ÉTOILES	200 À 249 CYCLES
CERCLE DORÉ 8 ÉTOILES	250 CYCLES

Remarque : Dans le cadre de ses programmes de reconnaissance, Isagenix comptabilise diverses activités génératrices de revenus et en calcule la valeur pour déterminer le nombre de cycles hebdomadaires. Isagenix établit la valeur de ces diverses activités sous forme de cycles au cours de la semaine de commission où ils ont été gagnés. Ces cycles sont ajoutés aux primes d'équipe et aux cycles de primes d'équipe équivalentes de cette semaine de commission.

Dès que vous atteignez le niveau de reconnaissance platine, vous devenez admissible à d'autres formes de reconnaissance, grâce à notre programme Platine.

PLATINE – Les membres payés en tant que directeurs exécutifs admissibles à une position de réinscription sont automatiquement promus au niveau platine.

VOICI COMMENT CELA FONCTIONNE :

PLATINE 7 ÉTOILES	200 À 249 CYCLES
PLATINE 8 ÉTOILES	250 À 299 CYCLES
PLATINE 9 ÉTOILES	300 À 349 CYCLES
PLATINE 10 ÉTOILES	350 À 399 CYCLES
PLATINE 11 ÉTOILES	400 À 449 CYCLES
PLATINE 12 ÉTOILES	450 À 499 CYCLES
PLATINE 13 ÉTOILES	500 À 549 CYCLES
PLATINE 14 ÉTOILES	550 À 599 CYCLES
PLATINE 15 ÉTOILES	600 À 649 CYCLES
PLATINE 16 ÉTOILES	650 À 699 CYCLES
PLATINE 17 ÉTOILES	700 À 749 CYCLES
PLATINE 18 ÉTOILES	750 À 799 CYCLES
PLATINE 19 ÉTOILES	800 À 849 CYCLES
PLATINE 20 ÉTOILES	850 À 899 CYCLES
PLATINE 21 ÉTOILES	900 À 949 CYCLES
PLATINE 22 ÉTOILES	950 À 999 CYCLES
PLATINE 23 ÉTOILES	1 000 À 1 049 CYCLES
PLATINE 24 ÉTOILES	1 050 À 1 099 CYCLES

DIRECTEUR EXÉCUTIF ÉTOILE – Notre programme des directeurs exécutifs étoiles souligne la contribution des directeurs exécutifs qui aident les associés qu'ils ont personnellement parrainés à devenir directeurs exécutifs. Ils reçoivent une nouvelle étoile et une nouvelle broche chaque fois que l'un des associés qu'ils ont personnellement parrainés atteint le niveau directeur exécutif.

MILLIONNAIRE ISAGENIX – Un millionnaire Isagenix est un associé indépendant à qui Isagenix a payé un montant brut total de 1 million de dollars ou plus depuis ses débuts avec Isagenix. Les gains sont des montants bruts qui ne comprennent pas les dépenses d'exploitation. Pour connaître la moyenne des revenus, veuillez consulter IsagenixEarnings.com. Ces associés recevront des marques de reconnaissance par l'entremise du Club des millionnaires Isagenix.

Caractéristiques particulières du Plan de rémunération Isagenix

Marchés internationaux

Les associés en règle peuvent demander l'autorisation de travailler dans des marchés (à l'extérieur de leur région d'attache) où Isagenix est légalement autorisée à mener ses activités et fait officiellement des affaires. Pour ce faire, les associés doivent simplement remplir et remettre le formulaire *Demande et entente de parrainage international* et verser la cotisation annuelle d'associé régional, s'il y a lieu. Cette cotisation s'ajoute à la demande d'inscription à titre d'associé et couvre certains services et formations supplémentaires offerts dans le cadre du Programme de soutien des associés et du site Web personnalisé de l'associé. Les parrains internationaux peuvent toucher des commissions dans les régions situées à l'étranger. Les membres actifs payés en tant que consultants (ou un rang supérieur) dont la demande de parrainage international a été approuvée peuvent toucher des revenus à même le volume de groupe généré par les associés de leurs équipes de vente habitant à l'extérieur de leur pays d'attache. (Des restrictions et des limites s'appliquent. Consultez le site IsagenixBusiness.com pour en savoir plus.)

POLITIQUE EN MATIÈRE DE CHANGE

Isagenix établit un multiplicateur de commissions en fonction de la source du volume d'affaires dans chacun des pays où l'associé mène ses activités commerciales. Le nouveau multiplicateur de commissions sera une moyenne pondérée propre au volume d'affaires généré dans chacun des pays. Cette moyenne servira de multiplicateur des commissions des associés travaillant à l'étranger. Ce nouveau multiplicateur de commissions sera calculé et mis à jour tous les trimestres et il s'appliquera aux associés dont au moins 10 % du volume d'affaires provient d'un pays autre que leur pays d'attache.

Programme Récompenses de style de vie

Ce programme pratique permet de présélectionner et d'expédier automatiquement une commande chaque mois. En plus d'être commodes pour les membres, les commandes de Récompenses de style de vie leur permettent de faire des économies supplémentaires.

Garantie de paiement Isagenix de 50 %

Isagenix offre à ses associés l'un des programmes pour distributeurs les plus conviviaux et rentables du secteur du marketing relationnel. Nous versons au personnel de terrain une rémunération équivalant à 50 % des points de VA que nous touchons sur les ventes des produits donnant droit à commission, pendant toute la durée du programme. Pour toute période de paie au cours de laquelle le paiement est inférieur à 50 %, nous déposons le solde dans notre compte de rémunération. Cette somme sera ultérieurement utilisée pour effectuer les paiements voulus. Toutefois, pour protéger les occasions d'affaires de tous les associés indépendants et d'Isagenix, l'entreprise a établi un plafond de paiement correspondant à 50 % du volume d'affaires.

VOICI COMME CELA FONCTIONNE :

Chaque semaine, tous les points de VA provenant des ventes de produits donnant droit à commission sont calculés, et 50 % de leur valeur reste disponible aux fins des paiements faits dans le cadre du Plan de rémunération. L'entreprise paie en premier lieu toutes les primes d'introduction de produits dues aux associés. Les fonds restants constituent une réserve qui sert à payer tous les associés qui ont gagné des primes d'équipe (cycles) et des primes d'équipe équivalentes de 10 %. **La valeur du cycle est établie en divisant la valeur des fonds restant dans la réserve par le nombre total de cycles.**

$$\frac{\text{Valeur totale des fonds restants dans la réserve}}{\text{Nombre total de cycles gagnés}} = \text{VALEUR DE CHAQUE CYCLE}$$

Mégacycle

Le mégacycle survient à la fin de toute journée où un associé a accumulé au moins 100 cycles depuis (1) sa date d'adhésion ou (2) son dernier mégacycle. Pour assurer la stabilité du Plan de rémunération, Isagenix met en réserve jusqu'à 150 000 points de VG dans l'équipe de vente à fort volume, et le reste des points de VG dans l'équipe de vente à faible volume. Ils y sont conservés jusqu'à ce que vous gagniez votre prochaine prime d'équipe. Tous les points de VG autres que les 150 000 points de VG de votre équipe de vente à fort volume sont retirés.

Période de grâce

Aux fins du calcul des primes d'équipe, une période de grâce de 5 jours s'ajoute à l'exigence relative à la période de 30 jours qui précède, lors de la détermination du statut d'associé actif.

Paie hebdomadaire

Le versement hebdomadaire de la paie est une caractéristique intéressante du Plan de rémunération des équipes Isagenix. La semaine de commission commence à minuit le lundi (HE) et se termine à 23 h 59 (HE) le dimanche suivant. Les associés reçoivent leur rémunération le lundi de la semaine suivante (avec une semaine de retard.)

Associés non actifs

Les associés non actifs qui ont accumulé 100 points de VP ne peuvent accumuler aucun point de VG et verront leur volume de réserve ramené à zéro.

Maintien du rang de consultant

Les associés actifs qui ne conservent pas leur qualification d'associés payés en tant que consultants gardent leurs points de VG et continuent d'accumuler de nouveaux points de VG et de VP au-delà des 100 premiers points.



Glossaire des termes

ACTIF – Aux fins du Plan de rémunération, un associé est considéré comme actif, un jour donné, s'il a obtenu au moins 100 points de VP pendant la période de 30 jours qui précède.

ACTIVITÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL – Inscrire un nouveau client ou un nouvel associé, recevoir une rémunération, passer d'un rang à l'autre ou réaliser d'autres activités désignées commerciales par Isagenix ou y participer.

ARBRE DE POSITIONNEMENT DES ÉQUIPES – Organisation marketing (composée d'une équipe de vente de droite et d'une équipe de vente de gauche) dans laquelle une position est attribuée aux clients et aux associés nouvellement inscrits. Consulter le Plan de rémunération pour en savoir plus.

ASSOCIÉ – Entrepreneur indépendant qui a répondu et continue de répondre aux critères d'admissibilité énoncés dans le document *Demande et entente d'inscription à titre d'associé indépendant Isagenix*, dans les politiques et procédures, et dans le Plan de rémunération. Le rang Associé est le premier du Plan de rémunération. Le terme « associé » désigne tous les associés, de manière générale, quel que soit leur rang, à moins que le contexte indique qu'il est précisément question du rang de rémunération associé.

ASSOCIÉ PERSONNELLEMENT PARRAINÉ – Associé personnellement parrainé chez Isagenix par un autre associé, qui devient son parrain d'adhésion officiel.

CAGNOTTE DE LEADERSHIP – Promotion offerte de temps à autre aux membres payés en tant que directeurs et directeurs exécutifs (y compris les membres Platine) dans certains marchés, à la discrétion d'Isagenix. De manière générale, les associés doivent atteindre et conserver le rang de rémunération directeur ou un rang supérieur et augmenter leur nombre de cycles personnels ou le nombre de cycles des associés qu'ils ont personnellement parrainés pour obtenir des parts dans la Cagnotte de leadership mensuelle. (Consultez le site IsagenixBusiness.com ou communiquez avec Isagenix pour en savoir plus.)

CENTRE D'AFFAIRES – Position située dans l'arbre de positionnement des équipes et dont le titulaire peut générer des revenus. Il fait le suivi du placement et du volume de groupe des équipes de vente.

CLIENT DE DÉTAIL – Personne qui commande des produits à Isagenix aux prix de détail suggérés en utilisant le site Web personnel d'un associé. Les clients directs au détail n'ont pas le statut de membre.

CLIENT PERSONNELLEMENT PARRAINÉ – Client personnellement parrainé chez Isagenix par un associé, qui devient son parrain d'adhésion officiel.

COLONNE DE PARRAINAGE – Colonne d'associés positionnés au-dessus d'une position donnée dans une équipe de vente.

CONSULTANT – Deuxième rang du Plan de rémunération.

CYCLE – Voir « Prime d'équipe ».

DEMANDE ET ENTENTE DE PARRAINAGE INTERNATIONAL – Document de demande et d'entente que les associés doivent remplir, signer et remettre à Isagenix comme condition préalable à l'obtention du statut de parrain international.

DIRECTEUR – Quatrième rang du Plan de rémunération.

DIRECTEUR CRISTAL – Membre qui a personnellement parrainé six consultants dans les 120 jours qui suivent son inscription à titre d'associé. Ce processus est aussi appelé « Vous partagez, Ils partagent, Répétez ».

DIRECTEUR EXÉCUTIF – Cinquième rang du Plan de rémunération.

DIRECTEUR EXÉCUTIF CRISTAL – Membre qui a personnellement parrainé dix consultants (cinq dans l'équipe de droite et cinq dans l'équipe de gauche) dans les 180 jours qui suivent son inscription à titre d'associé. Ce processus est aussi appelé « Vous partagez, Ils partagent, Répétez ».

ÉQUIPE DE VENTE À FAIBLE VOLUME – Équipe de vente qui détient le plus faible volume de groupe non payé, à n'importe quel moment.

ÉQUIPE DE VENTE À FORT VOLUME – Équipe de vente qui détient le plus important volume de groupe non payé, à n'importe quel moment.

ESPACE-GESTION – Le portail en ligne où les associés peuvent trouver des renseignements et des outils utiles à leurs activités commerciales Isagenix.

ISAWALLET™ – Compte qui permet aux associés de recevoir instantanément les paiements que leur verse Isagenix et de transférer des fonds dans leur compte bancaire de façon simple et efficace. (Les méthodes de paiement varient selon les pays.)

JOUR – Commence à minuit et se termine à 11 h 59 (HE).

MANAGER – Troisième rang du Plan de rémunération.

MANAGER CRISTAL – Membre qui a personnellement parrainé deux consultants dans les 60 jours qui suivent son inscription à titre d'associé. Ce processus est aussi appelé « Vous partagez, Ils partagent ».

MÉGACYCLE – Consulter le Plan de rémunération.

MEMBRE – Client ou associé qui a ouvert un compte chez Isagenix.

MEMBRE PERSONNELLEMENT PARRAINÉ – Membre personnellement parrainé chez Isagenix par un associé, qui devient son parrain d'adhésion officiel. Comprend tous les clients et les associés personnellement parrainés.

ORGANISATION MARKETING – Clients et associés figurant sous un associé donné dans l'arbre de positionnement des équipes de cet associé. Ce sont les achats de produits faits par ces clients et associés qui génèrent la rémunération de l'associé.

PARRAIN D'ADHÉSION – Personne reconnue pour avoir personnellement parrainé un associé ou un client.

PARRAIN DE PLACEMENT – Parrain sous lequel on positionne un nouveau membre dans l'arbre de positionnement des équipes. Le parrain de placement peut également être le parrain d'adhésion.



Glossaire des termes

PARRAIN INTERNATIONAL – Associé qui a été autorisé à inscrire des associés et des clients dans des régions autres que sa région d'attache et qui peut être admissible à toucher une rémunération sur les ventes de produits dans ces régions.

PÉRIODE DE GRÂCE – Période de grâce de cinq jours qui s'ajoute à la période de 30 jours utilisée pour déterminer si l'associé est actif, pour un total de 35 jours.

POSITION – (1) Centre d'affaires d'un associé ou (2) position occupée par les clients et les associés dans l'arbre de positionnement des équipes du parrain d'adhésion.

PRIME D'ÉQUIPE (CYCLE) – Prime touchée par le consultant actif (ou le membre d'un niveau supérieur) qui a accumulé 900 points de VA sous forme de VG, pourvu qu'au moins 300 de ces points proviennent de l'équipe de vente à faible volume et 600 de ces points, de l'équipe de vente à fort volume. La prime d'équipe est aussi appelée un « cycle ». Les associés peuvent gagner plusieurs cycles au cours d'une journée.

PRIME D'INTRODUCTION DE PRODUITS (PIP) – Prime unique à laquelle chaque associé est admissible lorsqu'un des membres qu'il a personnellement parrainés achète directement d'Isagenix, au moment de son inscription, la trousse PIP facultative.

PRIMES D'AVANCEMENT DE RANG – Promotion offerte de temps à autre dans certains marchés, à la discrétion d'Isagenix. Les associés peuvent obtenir des primes d'avancement de rang lorsqu'ils atteignent certains rangs ou niveaux de cycle. Certaines primes d'avancement de rang sont associées à des périodes précises. (Consultez le site IsagenixBusiness.com ou communiquez avec Isagenix pour en savoir plus.)

PRIMES D'ÉQUIPE EXÉCUTIVES ÉQUIVALENTES – Prime correspondant à 10 % de la valeur des primes d'équipe hebdomadaires des membres payés en tant que consultants (ou un rang supérieur) personnellement parrainés par un membre actif payé en tant que directeur exécutif. Cette prime est limitée à 25 cycles par associé payé en tant que consultant personnellement parrainé, et à 250 cycles de primes d'équipe équivalentes par semaine.

PRIX DE GROS – Prix établi par Isagenix et inférieur au prix de détail suggéré d'un produit.

PRODUIT DONNANT DROIT À COMMISSION – Produit de consommation Isagenix auquel une valeur a été attribuée sous forme de points dans le but de calculer les commissions et les primes à verser aux associés.

PROFITS SUR LES VENTES AU DÉTAIL DIRECTES – Profits touchés par les associés sur les ventes qu'ils réalisent auprès de leurs clients directs au détail. Les associés ne sont pas tenus d'être actifs pour toucher des profits sur les ventes au détail directes.

PROFITS SUR LES VENTES AU DÉTAIL DIRECTES – Profits touchés par les associés sur les ventes qu'ils réalisent auprès de leurs clients de détail. Les associés ne sont pas tenus d'être actifs pour toucher des profits sur les ventes au détail.

PROGRAMME DE SOUTIEN AUX ASSOCIÉS – Le programme de soutien en ligne dont disposent tous les associés Isagenix au moment de leur adhésion. Il comprend un site Web des associés Isagenix, où les clients directs au détail de chaque associé peuvent acheter des produits Isagenix au prix de détail et où un associé peut inscrire de nouveaux clients et associés. Ce site donne également accès à l'Espace-gestion et à des outils de formation.

RANG – Titre ou statut acquis par un associé au titre du Plan de rémunération. Les six rangs de rémunération sont les suivants : associé, consultant, manager, directeur, directeur exécutif et platine.

RANG « PAYÉ EN TANT QUE » – Rang auquel un associé est admissible à un jour donné d'une semaine de commission en fonction de son volume personnel et du volume des membres personnellement parrainés par cet associé.

RANG ACTIF – Ce rang est principalement pris en compte dans le cadre des promotions et des concours. Le rang actif d'un associé dépend du rang « payé en tant que » qu'il a atteint un jour donné de la semaine de commission.

RANG DE RECONNAISSANCE – Plus haut rang atteint par un associé dans le Plan de rémunération.

RÉCOMPENSE DE STYLE DE VIE – Programme facultatif et commode qui permet de présélectionner et de préautoriser l'envoi automatique de certaines commandes à la même date, chaque mois. En plus d'être pratique pour les membres, le programme Récompenses de style de vie leur permet de faire des économies supplémentaires.

RÉCOMPENSES D'INTRODUCTION DE PRODUITS (RIP) – Coupon que les clients peuvent gagner lorsqu'ils aident un nouveau client à s'inscrire et à commander une trousse de produits ou un programme admissible.

RÉGION – Pays ou groupe de pays désignés par Isagenix pour délimiter les zones géographiques du monde où un associé peut parrainer de nouveaux associés et clients.

RÉGION D'ATTACHE – Région Isagenix couvrant le pays ou le territoire où l'associé réside au moment de son adhésion. Les associés peuvent inscrire de nouveaux membres dans leur région d'attache sans demander ou obtenir l'autorisation d'agir à titre de parrains internationaux.

RÉMUNÉRATION – Commissions, primes et autres rétributions versées aux associés en vertu du Plan de rémunération ou dans le cadre d'incitatifs ou de promotions offerts par Isagenix pour stimuler la vente de produits. La rémunération est calculée tous les jours et versée une fois par semaine, avec une semaine de retard.

RÉSERVE DE VOLUME PERSONNEL (RVP) – VP excédant le seuil de 100 points, gardé en réserve jusqu'à ce que l'associé obtienne le rang de consultant. Lorsqu'il obtient ce statut, son RVP est appliqué à l'équipe de vente à faible volume.

SEMAINE – Commence à minuit (HE) le lundi et se termine à 23 h 59 (HE) le dimanche suivant.

Glossaire des termes

SEMAINE DE COMMISSION - Commence à minuit (HE) le lundi et se termine à 23 h 59 (HE) le dimanche suivant.

VOLUME ADMISSIBLE - Nombre de points attribué aux produits donnant droit à commission et servant à déterminer l'admissibilité au statut d'associé actif.

VOLUME D'AFFAIRES (VA) - Nombre de points attribués à chacun des produits donnant droit à commission.

VOLUME DE GROUPE (VG) - Nombre total de points de VA accumulé dans les équipes de vente de gauche et de droite de l'associé.

VOLUME DE RÉSERVE - Points de VG non payés restant dans chacune des deux équipes de vente de l'associé. Ces points s'accumulent et servent à payer la prochaine prime d'équipe.

VOLUME EXCÉDENTAIRE - Volume supérieur aux 100 points de VP obtenus au cours de la période de 30 jours qui précède, condition préalable à l'obtention du statut d'associé actif. Ce volume excédentaire s'accumule dans l'équipe de vente à faible volume de l'associé lorsque ce dernier passe une commande.

VOLUME PERSONNEL (VP) - Volume d'affaires combiné (1) des commandes personnelles qu'un associé a directement passées à Isagenix (pour sa consommation personnelle ou pour revente à des clients de détail) et (2) des commandes achetées par les clients directs au détail de l'associé (commandes passées sur le site Web personnel de l'associé).

