



PLAN DE RÉMUNÉRATION POUR LES DISTRIBUTEURS ASEA





INTRODUCTION

ASEA est une entreprise avec laquelle vous pouvez travailler en partenariat en toute confiance. Les fondateurs ont créé ASEA en s'appuyant sur des décennies d'expérience accumulées au sein d'entreprises classées au Fortune 100.

Notre mission est de parvenir à une distribution mondiale rentable et durable des produits ASEA tout en se conformant aux normes industrielles les plus strictes pour une gestion professionnelle fondée sur des principes.

Afin d'atteindre une croissance durable, il est essentiel de bâtir une entreprise centrée sur le client en mettant l'accent sur la vente de produits aux clients particuliers et clients privilégiés (appelés collectivement « Clients »). À cet égard, il est important de comprendre les règles générales suivantes :

- Dans le cadre d'une pratique commerciale centrée sur le client, il est essentiel d'effectuer des ventes de produits aux Clients, soit (i.) en vendant directement aux Clients¹, soit (ii.) par la promotion des ventes de produits auprès des Clients, c'est-à-dire en les orientant vers votre site Web répliqué ASEA pour les commandes de produits.
- Il est également essentiel de former votre Distributeur en aval à générer des ventes au détail, ou, dans les pays où la vente au détail de produits n'est pas autorisée en vertu des législations locales (par exemple en Italie ou en France sous le statut de « VDI Mandataire »), il faut le former à la promotion des ventes de produits auprès des Clients.

Les Distributeurs ASEA qui n'ont ni effectué ni promu de vente au détail ni parrainé de nouveaux Distributeurs pour rejoindre leur réseau peuvent recevoir le statut de client après un certain laps de temps, tel que déterminé par ASEA.

PLAN DE RÉMUNÉRATION POUR LES DISTRIBUTEURS ASEA

En France, les Distributeurs ASEA peuvent être soumis au statut de VDI (Le Vendeur à Domicile Indépendant, « VDI »), spécifiquement créé pour l'industrie de la vente directe. Le statut est défini aux articles 135-1, L 135-2 et L 135-3 du code du commerce. Sous ce statut, les VDI seront couverts par le système général de sécurité sociale, conformément aux articles L311-2 et L311-3, 20 du code de la sécurité sociale.

Sous le statut de VDI, ASEA calcule, retient et verse les cotisations sociales sur les commissions payées par ASEA à ses Distributeurs en respectant les montants requis par la loi. Pour plus d'informations, veuillez consulter le document suivant, créé pour vous par ASEA : « [Comment développer votre activité ASEA en France](#) »

Vous trouverez ci-dessous des explications précisant la façon dont les Distributeurs ASEA sont rémunérés par ASEA en fonction de leur activité.

¹ Veuillez noter que cette option n'est pas disponible pour les Distributeurs ASEA qui exercent leur activité sous le statut de « VDI Mandataire »



PLAN DE RÉMUNÉRATION

Que vous soyez un professionnel qui cherche à sortir de la routine quotidienne, une mère au foyer souhaitant un revenu complémentaire ou un entrepreneur désirant gagner un revenu à temps plein, ASEA vous offre la possibilité de réaliser vos objectifs personnels et financiers et de fonder et développer votre activité à long terme.

À tous les niveaux, vous pouvez générer des revenus supplémentaires, de quelques centaines à quelques milliers d'euros par mois.

En tant que Distributeur, vous savez qu'il faut beaucoup de travail et d'implication pour faire de votre entreprise un succès. En termes de résultats financiers potentiels, vous ne devez vous fier qu'aux informations ou déclarations émises par ASEA. Veuillez noter que les commissions ne sont jamais payées pour le recrutement. La seule façon de toucher des commissions est la vente de produits.

Une fois que vous êtes inscrit en tant que Distributeur, que vous avez envoyé les documents appropriés (concernant votre inscription en tant que VDI auprès de l'Urssaf) et que vous êtes accepté en tant que distributeur ASEA, vous pouvez lancer votre activité et gagner des bonus et des commissions. Vous faites cela en commandant au moins pour 100 PV (volume personnel) chaque mois. Tous les bonus et commissions sont calculés selon les ventes de produits auprès des Clients, dont les bons de commande sont gérés par vous ainsi que par les Distributeurs qui sont des membres parrainés de votre Distributeur en aval (utilisant l'arbre de parrainage ou l'arbre binaire). Votre arbre de parrainage personnel est construit de manière généalogique et comporte autant de branches que de nouveaux Distributeurs que vous parrainez. L'arbre binaire est construit de manière chronologique avec seulement 2 branches – une droite et une gauche – pour chaque Distributeur. Ainsi, les Distributeurs en aval (downlines) dans votre arbre binaire sont peut-être parrainés par quelqu'un d'autre à un niveau supérieur du vôtre. Votre volume de groupe (GV) est la somme des PV des Distributeurs situés en aval. Maintenant que ces 2 arbres vous sont connus, regardons en détails les 8 façons différentes de toucher un revenu.

1. COMMISSION DE VENTE

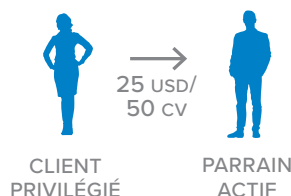
La vente de produits ASEA est le moyen le plus simple pour générer des bénéfices². Achetez les produits ASEA en gros, vendez-les au détail et conservez la marge.

Vous pouvez même diriger vos clients sur votre site page personnelle où ils peuvent commander les produits ASEA au prix de vente au détail et ASEA vous reverse la différence entre le prix au détail et le prix de gros. Le volume de qualification (QV) généré s'ajoute à votre volume personnel (PV).

2. BONUS POUR CLIENT PRIVILÉGIÉ

Lorsque vous recrutez un nouveau client en tant que client privilégié, vous y gagnez tous les deux ! Vous gagnez 25 dollars pour chaque tranche de 50 CV généré auprès des privilégiés (ou somme équivalente dans votre devise locale) et ces derniers bénéficient du prix de gros, grâce au programme des commandes automatiques (Autoship : programme par lequel ASEA envoie automatiquement vos produits tous les mois). Le volume de qualification (QV) généré s'ajoute à votre volume personnel (PV).

REMARQUE : Le programme des commandes automatiques pour les clients privilégiés (Autoship) est un programme volontaire et peut être annulé à tout moment pour le mois suivant. La quantité maximale de commandes via APCAP est de 200 CV.



¹ La définition des mots soulignés se trouve dans le glossaire.

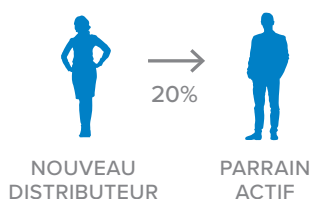
² Comme indiqué précédemment, les distributeurs ASEA soumis au statut de « VDI Mandataire » ne sont pas autorisés à vendre directement aux Clients. Ils font en revanche la promotion des ventes auprès des Clients, c'est-à-dire en orientant les Clients vers leur site Web répliqué ASEA ou en collectant des bons de commande.



3. BONUS FAST START

Le Bonus Fast Start s'obtient suite à l'achat d'un produit par un nouveau Distributeur au moment de son inscription et est basé sur tout achat d'inscription plafonné à 1 000 PV. Le parrain recevra une prime équivalent à 20 % du volume éligible aux commissions (CV) des produits ASEA commandés avec le pack de démarrage qualifié. Si le Distributeur parrain n'est pas actif durant la semaine de commissions, la commission qu'il aurait reçue sera payée au prochain Distributeur qualifié au niveau supérieur dans l'arbre de parrainage, garantissant un paiement à 100 %.

REMARQUE : L'inscription de Clients Privilégiés est récompensée comme indiqué précédemment au point 2 « Bonus Client Privilégié » et ne doit pas être perçue comme une activité moins intéressante financièrement que le parrainage de Distributeurs !



4. DIRECTEUR BONUS

Développer votre activité ASEA conjointement avec vos Distributeurs parrainés est un travail continu basé sur la promotion des produits auprès des Clients Privilégiés et des consommateurs finaux (« Clients »). Vous atteignez le rang de Director après avoir inscrit un Distributeur avec 100 PV ou plus sur vos branches droite et gauche (ce qui devrait être atteint par la promotion des ventes de produits auprès des Clients) en 14 jours calendaires ou moins à compter de la date de votre propre inscription. Vous recevrez alors un bonus unique de 50 USD (en devise locale).



5. COMMISSIONS D'ÉQUIPE

Les Commissions d'équipe (Team Commissions) constituent la base du plan de rémunération ASEA. Elles

sont versées chaque semaine et correspondent à 10 % du volume de groupe (GV) de votre branche au volume le plus faible dans votre arbre binaire, ce montant étant versé en dollars US. Par exemple, si vous atteignez 5 000 GV dans votre branche la plus faible et 7 000 GV dans votre branche la plus élevée, vous recevrez une commission d'équipe de 500 \$ US (soit 10 % des 5 000 GV de la branche la plus faible). Puis, ces 5 000 GV vont ensuite être soustraits des 2 branches, laissant un volume de 0 sur votre branche la plus faible et de $7\,000 - 5\,000 = 2\,000$ sur votre branche la plus forte pour la période de commission suivante, c'est-à-dire la semaine suivante, à condition que vous soyez toujours actif avec au moins 100 PV. Cela est connu sous le nom de volume reporté.

Voici quelques informations à garder en tête au sujet des Commissions d'équipe :

- Pour être éligible aux Commissions d'équipe, vous devez avoir un Distributeur actif parrainé personnellement dans vos deux branches, qui assure la promotion des ventes de produits auprès des clients.
- Si vous ne demeurez pas actif avec au moins 100 PV durant une période de qualification, le volume de vos branches gauche et droite sera remis à zéro.
- Afin de prétendre à une commission d'équipe, vous devez avoir un minimum de 300 GV sur chacune de vos 2 branches.
- Tout volume personnel dépassant les 200 PV dans une période de commission sera ajouté à votre branche la plus faible.
- Votre plus haut rang atteint détermine le nombre de volume reporté pouvant être conservé d'une année civile à l'autre. Si le volume de groupe (GV) de l'une de vos branches dépasse le maximum indiqué ci-dessous, l'excédent sera supprimé à la fin de la 52^{ème} période de commissions, soit la dernière semaine de l'année. Les limites annuelles de reports sont les suivantes :

RANG	LIMITE DE REPORT
Triple Diamond et inférieur	2 Millions
Ambassador Diamond	3 Millions
Ambassador Double Diamond	3.5 Millions
Ambassador Triple Diamond	4 Millions
Presidential Diamond	5 Millions
Presidential Double Diamond	5.5 Millions
Presidential Triple Diamond	6 Millions



- Un montant maximal peut être converti en commissions au cours d'une seule période de commission, et cela selon le rang actuel d'un Distributeur. Les limites de Commissions d'équipe pouvant être converties sont les suivantes :

RANG	LIMITE	RANG	LIMITE
Distributeur	0	Gold	\$2,000
Director	0	Platinum	\$4,000
Director 300	\$500	Diamond	\$6,000
Director 700	\$750	Double Diamond	\$8,000
Bronze	\$1,000	Triple Diamond+	\$10,000
Silver	\$1,500		

- Le volume de groupe excédant la limite des Commissions d'équipe sera reporté et non converti en commissions. Ce volume reporté pourra être payé au cours des semaines suivantes. Ainsi, un seul volume reporté sera payé pour 4 CV générés lors de cette période de commissions.

6. EXECUTIVE MOMENTUM POOL

L'Executive Momentum Pool vous permettra de gagner des bonus supplémentaires lorsque vous développez votre activité. C'est un excellent moyen d'être récompensé en fonction de votre progression vers de nouvelles qualifications Executive – Bronze, Silver, Gold et Platinum. Ce bonus vous donne aussi l'occasion de bénéficier du succès global de l'entreprise, car vous avez l'opportunité de toucher une portion du volume global généré. Financés grâce à 2 % du montant global des CV, les fonds de l'Executive Momentum Pool sont répartis selon votre rang de qualification. Une fois que vous atteignez votre nouveau rang de qualification 2 fois consécutivement*, vous débloquent l'accès à l'EMP.

Vos parts sont allouées et payées en fonction de votre rang sur la base d'un pourcentage de votre PGV3, c'est-à-dire votre volume de groupe sur 3 niveaux en aval dans votre arbre de parrainage personnel.

Vous êtes éligible à un paiement à la fois. Si vous progressez d'un rang Executive avant que le nombre de semaines de la période d'éligibilité ait expiré pour votre rang actuel, les parts du rang seront payées selon le pourcentage le plus élevé, et les semaines d'éligibilité

attribuées au nouveau rang viendront s'ajouter. Cela signifie que si vous atteignez le rang Silver pendant deux semaines consécutives lors des 12 semaines après avoir atteint le rang Bronze pendant deux semaines consécutives, vous recevrez des parts en fonction de 60 % du PGV3 pour le reste de votre période au rang Bronze, en plus des 16 semaines pour votre rang Silver, pourvu que vous conserviez votre rang Silver. La qualification et le rang doivent être atteints chaque semaine pour recevoir les parts correspondant à chaque semaine. Les bonus de l'Executive Momentum Pool sont payés toutes les quatre semaines.

2% DES VENTES GLOBALES			
BRONZE POOL	SILVER POOL	GOLD POOL	PLATINUM POOL
PÉRIODE D'ÉLIGIBILITÉ			
12 SEMAINES	16 SEMAINES	20 SEMAINES	24 SEMAINES
POUR DÉBLOQUER VOS PARTS			
Bronze Deux fois consécutivement	Silver Deux fois consécutivement	Gold Deux fois consécutivement	Platinum Deux fois consécutivement
% PGV3			
50 %	60 %	75 %	100 %

*Les Distributeurs actifs et qualifiés ayant généré 1,5 fois le volume nécessaire dans la branche la plus faible pour le rang concerné et qui conservent ce volume 1,5 fois supérieur dans la branche la plus faible pendant deux semaines consécutives déverrouilleront également l'accès à l'EMP - en fonction du rang pour lequel ils pourraient se qualifier. Par exemple, si un Distributeur a un volume de 3 000 dans la branche la plus faible en semaine 1 et un volume de 3 500 en semaine 2, il déverrouillera automatiquement l'accès à l'EMP au rang Bronze. Cependant, afin de recevoir des parts les semaines suivantes, le Distributeur doit atteindre les rangs de qualification concernés (Bronze, Silver, Gold ou Platinum).

L'Executive Momentum Pool est payée sur la base d'un pourcentage de votre PGV3 afin d'attribuer votre nombre de parts et non pour indiquer la valeur du bonus en dollars.

7. CHECK MATCH

Grâce au Check Match, vous pouvez obtenir une rémunération en fonction des Commissions d'équipe payées aux Distributeurs que vous avez parrainés personnellement, ainsi que ceux qu'ils ont parrainés eux-mêmes, et ainsi de suite... et ce jusqu'à la septième

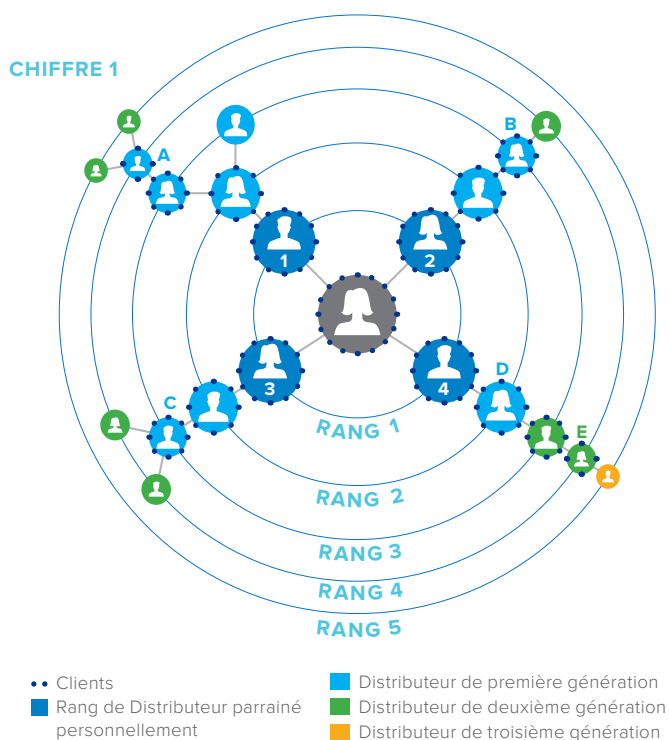


Il n'y a aucune limite à la largeur de votre arbre de parrainage personnel : vous pouvez donc continuer à y ajouter d'autres branches afin de compter plus de Distributeurs ! Le montant maximal des Commissions d'équipe pour lequel vous pouvez recevoir un Check Match par Distributeur dans votre arbre de parrainage personnel est de 2 500 \$ US (somme équivalente dans votre devise locale).

En tant que Silver Executive, vous pouvez recevoir jusqu'à deux générations de Check Match. Dans cet exemple, vous recevriez également le Check Match des sept Distributeurs en vert (votre 2^{ème} génération). Cependant, vous ne recevrez pas de Check Match pour le Distributeur représenté par la couleur orange, puisque E se qualifie comme Bronze Executive ou supérieur et complète donc la 2^{ème} génération.

Plus vous évoluerez dans les rangs, plus vous ajouterez des générations à votre commission Check Match. Voici comment se calculent les générations de votre Check Match (CM) :

Vous qualifier à des rangs supérieurs fait donc augmenter le nombre de générations prises en compte pour le Check Match ! ASEA calculera le CM comme un pourcentage du volume global éligible aux commissions d'ASEA et garantira un paiement allant jusqu'à 50 % du volume éligible aux commissions pour chaque période de commissions. Les Distributeurs de rang Bronze Executive et supérieurs doivent être actifs et posséder au moins 200 PV pour être éligible au CM. De plus, les commissions hebdomadaires du CM ne peuvent pas excéder le volume de votre branche la plus faible.



La figure 1 vous aide à comprendre le fonctionnement du Check Match au sein de votre arbre de parrainage personnel. Dans cet exemple, considérons que vous (à la tête de votre arbre de parrainage) êtes actif avec un minimum de 200 PV et qualifié au rang Silver Executive. Cela signifie que vous obtiendrez le Check Match sur 2 générations pour chacune de vos quatre branches. Lorsqu'un Distributeur de rang Bronze Executive ou supérieur se trouve dans une branche, il complète la 1^{ère} génération de cette branche.

Lorsque vous atteignez un volume de groupe personnel (PGV) de plus de 10 000 PGV par semaine et êtes éligible au Check Match, le pourcentage du CM est ajusté selon la taille de votre branche avec le volume le plus élevé. Ce calcul prend en compte les PV hebdomadaires des sept générations de cette branche, en comparaison avec le PGV total des sept générations. Il divise le volume de la branche la plus élevée par le PGV total de la semaine, ce qui permet d'obtenir le pourcentage considéré. Par exemple, si votre PGV total est de 12 000 et les PV de votre branche la plus élevée sont de 8 000, la contribution de cette branche au volume total est de 67 %. Cela signifie que vous gagneriez 80 % du pourcentage du CM sur les sept générations de cette branche.

Volume de la branche la plus élevée (%) comparé au PGV total sur 7 générations	Pourcentage du CM gagné sur chacune des sept générations de la branche avec le volume le plus élevé
Moins de 50 %	100 %
51–60 %	90 %
61–70 %	80 %
71–80 %	70 %
81–90 %	60 %
91+ %	50 %

8. DIAMOND POOL

Lorsque vous atteignez le rang Diamond chez ASEA, vous avez prouvé que vous êtes un leader dans le développement et la formation de vos Distributeurs en aval sur la façon de vendre les produits ASEA et de présenter tout le potentiel d'ASEA. Ceci vous donne accès à un bonus supplémentaire représentant 3 % du volume global d'ASEA ! Votre part est calculée en fonction de votre rang atteint le plus élevé et du niveau de PGV en aval correspondant.

Vous êtes éligible à la Diamond Pool lorsque vous vous qualifiez en tant que Diamond Executive. L'éligibilité à la Diamond Pool est basée uniquement sur votre rang actuel. Votre part est déterminée par le volume de groupe personnel (PGV) généré dans les niveaux en

aval concernés (le nombre de niveaux varie selon le rang atteint). Les parts de la Diamond Pool sont calculées chaque semaine et payées toutes les quatre semaines.

Chaque point PGV des niveaux concernés est égal à 1 part de la Diamond Pool. La limite des parts éligibles augmente avec les rangs atteints. Voir ci-dessous.

STRUCTURE DE LA DIAMOND POOL

% des ventes globales	Rang actuel	Niveaux de PGV éligible	Limite hebdomadaire (1 point PGV = 1 part)
3%	Diamond	PGV 4	22,500
	Double Diamond	PGV 5	30,000
	Triple Diamond	PGV 6	37,500
	Ambassador Diamond	PGV 7	60,000
	Ambassador Double Diamond	PGV 8	100,000
	Ambassador Triple Diamond	PGV 9	150,000
	Presidential Diamond	PGV 10	250,000
	Presidential Double Diamond	PGV 11	400,000
	Presidential Triple Diamond	PGV 12	600,000

L'éligibilité de manière continue à la Diamond Pool dépend de vos qualifications. Les Distributeurs Diamonds ou supérieurs doivent atteindre une qualification supérieure à leur plus haut rang atteint selon les critères dans le tableau ci-dessous. Une réduction du nombre de parts s'appliquera aux Distributeurs qui ne progressent pas dans les niveaux de qualifications.

POURCENTAGE DE PAIEMENT DE LA DIAMOND POOL EN FONCTION DE LA PROGRESSION DE VOTRE QUALIFICATION

Diamond – Triple Diamond : Progression de votre plus haut rang atteint depuis	Ambassador et supérieur : Progression de votre plus haut rang atteint depuis	Pourcentage des parts de la Diamond Pool payés
0 à 12 mois	0 à 24 mois	100%
13 à 24 mois	25 à 36 mois	75%
25 à 36 mois	37 à 48 mois	50%
37 à 48 mois	49 à 60 mois	25%
Plus de 49 mois	Plus de 60 mois	0%

Chaque nouvelle qualification à un rang supérieur à votre plus haut rang atteint redémarrera l'horloge du réducteur de parts à zéro.



RANGS ET QUALIFICATIONS ASEA

RANG	QUALIFICATION
Distributeur	S'inscrire Maintenir 100 PV mensuellement
Director	Éligible aux commissions d'équipe 100 PV par mois
Director 300	300 GV hebdomadaire dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 100 PV par mois
Director 700	700 GV hebdomadaire dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 100 PV par mois
Bronze Executive	Deux branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 Volume hebdomadaire de 2 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 200 PV par mois
Silver Executive	Trois branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 Volume hebdomadaire de 3 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 200 PV par mois
Gold Executive	Quatre branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 Volume hebdomadaire de 5 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 200 PV par mois
Platinum Executive	Cinq branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 Volume hebdomadaire de 10 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 200 PV par mois
Diamond Executive	Volume hebdomadaire de 15 000 PGV* et de 15 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible Réaliser la moyenne des deux exigences de volume pendant deux semaines et avoir six branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 200 PV par mois
Double Diamond Executive	Volume hebdomadaire de 20 000 PGV* et de 20 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible Réaliser la moyenne des deux exigences de volume pendant trois semaines et avoir sept branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 200 PV par mois
Triple Diamond Executive	Volume hebdomadaire de 25 000 PGV* et de 25 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible Réaliser la moyenne des deux exigences de volume pendant trois semaines et avoir sept branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 200 PV par mois
Ambassador Diamond Executive	Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 60 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 20 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel
Ambassador Double Diamond Executive	Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 100 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 35 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel
Ambassador Triple Diamond Executive	Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 150 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 50 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel
Presidential Diamond Executive	Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 250 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 50 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel
Presidential Double Diamond Executive	Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 400 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 80 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel



Presidential Triple Diamond Executive

Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 600 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 120 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel

* Le PGV ne peut contenir plus de 50 % du PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel. Le volume correspondant à ces 50 % est déterminé en fonction du rang de qualification. Par exemple, pour le rang Diamond, l'exigence est de 15 000 PGV hebdomadaire. 50 % de 15 000 équivaut à 7 500. Ainsi, le volume maximum que chaque branche de parrainage peut ajouter à la qualification est de 7 500. Il s'agit du même processus pour n'importe quel rang exigeant un critère basé sur le PGV. Les exigences concernant la branche au volume le plus faible des rangs Diamond et supérieurs pour la qualification sont basées sur le volume hebdomadaire de la période de commissions et ne tiennent pas compte du volume total, y compris le report.

DEBUT				EXECUTIVE				DIAMOND				AMBASSADOR				PRESIDENTIAL			
Distributeur	Director	Director 300	Director 700	Bronze	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Double Diamond	Triple Diamond		Diamond	Double Diamond	Triple Diamond		Diamond	Double Diamond	Triple Diamond	
COMMISSION DE VENTE																			
BONUS POUR CLIENT PRIVILÉGIÉ																			
FAST START BONUS																			
DIRECTOR BONUS																			
COMMISSIONS D'ÉQUIPE																			
EXECUTIVE MOMENTUM POOL																			
CHECK MATCH																			
DIAMOND POOL																			

Qualifié Non Qualifié



GLOSSAIRE

Actif

Afin d'être éligible au gain de commissions, un Distributeur doit générer un minimum de 100 points de volume personnel (PV) par mois avec un maximum de quatre périodes de commission entre les commandes. En outre, le Distributeur est tenu de vendre des produits, soit (i.) directement par la vente au détail, soit (ii.) indirectement par des commandes au détail passées par les Clients auprès de ASEA sous le numéro d'identification du Distributeur.

Programme des commandes automatiques (Autoship)

Programme automatisé qui livre les produits à un Distributeur ou à un client privilégié à une date prédéterminée chaque mois.

Arbre binaire

L'un des deux modèles dont se sert ASEA pour calculer les commissions. L'arbre binaire est construit de manière chronologique et seulement avec 2 branches – une droite et une gauche – pour chaque Distributeur. Ainsi, les Distributeurs en aval (downlines) dans votre arbre binaire ne sont pas obligatoirement parrainés personnellement par vous. Vous, votre parrain ou chaque Distributeur situé en amont peut placer des Distributeurs dans l'une des deux branches de votre organisation. C'est ce qu'on appelle le « spillover ». Votre volume de groupe (GV) est la somme des PV de tous les Distributeurs situés en aval dans votre arbre binaire.

Qualifié de manière binaire

Un terme souvent employé de manière interchangeable avec « éligible aux Commissions d'équipe ». Pour être éligible aux Commissions d'équipe, vous devez être actif et parrainer personnellement au moins un Distributeur actif dans votre branche gauche et un Distributeur actif dans votre branche droite.

Volume reporté

Volume non converti en commissions et qui sera reporté à la prochaine période de commissions.

Volume éligible aux commissions (CV)

Part du volume de qualification (QV) qui sera converti en commissions. Le volume est l'unité avec laquelle les produits vendus sont évalués pour attribuer les commissions, et le volume éligible aux commissions est une mesure que nous employons pour distinguer comment le volume est réparti.

Période de commission

Période au cours de laquelle le volume est calculé à partir des ventes de produits pour déterminer les commissions et bonus. La période de commission hebdomadaire commence le samedi à minuit (GMT – 06h00) et se termine le vendredi à 23h59 (GMT – 06h00).

Client

Le terme Clients couvre à la fois les Clients Privilégiés et les clients particuliers.

Distributeur en aval (Downline)

Distributeurs placés en aval dans votre arbre binaire.

Première commande

Commande placée au moment de l'inscription. Bien qu'elle ne soit pas obligatoire, la première commande est la seule qui déclenche le Fast Start Bonus.

Branche au volume le plus élevé

Branche - gauche ou droite - de l'arbre binaire dont le volume de groupe (GV) est le plus élevé.

Volume de groupe (GV)

Somme des PV de tous les Distributeurs situés en aval dans votre arbre binaire. Le volume est l'unité avec laquelle les produits vendus sont évalués pour attribuer les commissions, et le Volume de groupe est une mesure que nous employons pour distinguer qui a généré le volume.

Branche

Branche de l'arbre binaire (ayant deux branches maximum) ou de l'arbre de parrainage personnel (ayant autant de branches que de Distributeurs parrainés personnellement).

Branche au volume le plus faible

Branche - gauche ou droite - de l'arbre binaire dont le volume de groupe (GV) est le plus faible.

Plus haut rang atteint

Le plus haut rang de qualification qu'un Distributeur a atteint chez ASEA, généralement utilisé à des fins de reconnaissance.

Rang actuel

Rang atteint dans une période de commission, généralement utilisé pour déterminer les commissions et bonus.

Volume personnel (PV)

Volume généré sur votre compte, grâce à vos propres commandes ou celles de clients particuliers ou de clients privilégiés que vous avez parrainés. Le volume est l'unité avec laquelle les produits vendus sont évalués pour attribuer les commissions, et le Volume personnel est une mesure que nous employons pour distinguer qui a généré le volume.

Volume de groupe personnel (PGV)

Somme totale des PV de tous les Distributeurs d'un groupe donné de votre arbre de parrainage personnel

Volume de groupe personnel 3 (PGV3)

Volume de groupe sur 3 niveaux en aval de votre arbre de parrainage personnel.

Client privilégié (PC)

Un client qui ne redistribue ou ne revend pas, mais commande dans un but de consommation personnelle. Un client privilégié est différent d'un client particulier car il est inscrit au programme des commandes automatiques (Autoship). Ainsi, les clients privilégiés bénéficient du prix de gros.

Volume de qualification (QV)

Volume total qui s'ajoute à votre volume personnel, comme le fait de devenir actif ou d'atteindre un certain rang. Le volume est l'unité avec laquelle les produits vendus sont évalués pour attribuer les commissions, et le Volume de qualification est une mesure que nous employons pour distinguer comment le volume est réparti.

Client particulier

Un client qui ne redistribue ou ne revend pas, mais commande dans un but de consommation personnelle. Un client particulier est différent d'un client privilégié, car il n'est pas inscrit au programme de commandes automatiques (Autoship). Les clients particuliers paient le prix de détail.

Prix de vente au détail

Les prix de vente au détail sont légèrement plus élevés que les prix de gros. En vendant des produits, la différence de prix vous permet de réaliser une marge bénéficiaire.

Spillover

Lorsque votre parrain ou chaque Distributeur situé en amont de vous place des Distributeurs en-dessous de vous dans votre organisation binaire.

Arbre de parrainage personnel

Avec l'arbre binaire, c'est le deuxième modèle dont se sert ASEA pour calculer les commissions. L'arbre de parrainage personnel est construit de manière généalogique dans lequel le premier niveau sous le vôtre correspond aux Distributeurs que vous avez personnellement parrainés et le deuxième niveau correspond aux Distributeurs parrainés par les Distributeurs que vous avez vous-même parrainés, et ainsi de suite. Étant donné que vous pouvez parrainer autant de Distributeurs que vous le souhaitez, il n'y a aucune limite au nombre de branches que votre arbre de parrainage peut avoir.

Éligible aux Commissions d'équipe

Un terme souvent employé de manière interchangeable avec « qualifié de manière binaire ». Pour être éligible aux Commissions d'équipe, vous devez être actif et parrainer personnellement au moins un Distributeur actif dans votre branche gauche et un Distributeur actif dans votre branche droite.

Prix de gros

Prix des produits pour les Distributeurs et les clients privilégiés, dont les prix sont légèrement plus bas que ceux au détail.

