

En 2022, le participant typique a gagné de 0 à 200 \$ en commissions et en primes, excluant les profits sur les ventes au prix de détail. La divulgation de revenus est mise à jour annuellement. La divulgation de revenus actuelle est basée sur les données suivantes :

Tranche de revenus des partenaires de marché	Nombre de participants	% du nombre total de partenaires de marché
0 à 100	2 516	47 %
100,01 à 200	563	11 %
200,01 à 300	315	6 %
300,01 à 400	217	4 %
400,01 et plus	1 707	32 %

Départ INTELLIGENT?

COMMENCEZ EN FORCE ET GAGNEZ PLUS DE PRIMES

Le Départ INTELLIGENT est la façon la plus INTELLIGENTE de lancer votre entreprise. Il vous récompense lorsque vous adoptez les habitudes essentielles qui sont critiques au développement d'une entreprise solide. M

La période Départ INTELLIGENT d'un nouveau partenaire de marché comprend son mois d'inscription et les deux prochains mois civils.

Ce programme de primes d'une durée limitée s'applique seulement aux partenaires de marché qui font leur Départ INTELLIGENT. Pendant au moins deux mois entiers, ils peuvent se mériter des primes tout en apprenant.

PRIMES D'ACTIVATION

Gagnez l'une des primes suivantes pour avoir aidé votre nouveau partenaire de marché à atteindre certaines cibles en matière de VP au cours de ses 30 premiers jours! H

Gagnez 60 \$ CA quand votre nouveau PM génère un VP de 200

Gagnez 150 \$ quand votre nouveau PM génère un VP de 250

Gagnez 320 \$ quand votre nouveau PM génère un VP de 450

Les primes sont payées le vendredi suivant l'achèvement des 30 premiers jours du nouveau partenaire de marché.

PRIMES DÉPART INTELLIGENT

Prime d'acquisition de VIP : Inscrivez quatre clients VIP et gagnez 75 \$ CA. Chaque fois que vous inscrivez quatre nouveaux clients VIP avec une commande qui atteint le montant minimum requis et une commande Flexship active, vous gagnerez la prime d'acquisition de VIP.

Prime de bloc : Formez un BLOC, gagnez 190 \$ CA. Un bloc est composé de quatre clients VIP que vous avez personnellement parrainés et d'un PM que vous avez personnellement parrainé ayant généré un VP de 200 ou plus grâce aux ventes dans les 30 jours suivant son inscription. Ceux-ci doivent être inscrits pendant votre Départ INTELLIGENT. Quand vous faites ces DEUX activités pendant votre Départ INTELLIGENT, vous gagnez une prime de bloc de 190 \$! Il n'y a aucune limite quant au nombre de primes de bloc que vous pouvez gagner pendant votre Départ INTELLIGENT.

Prime d'Entourage MONAT : Formez un Entourage MONAT, gagnez 600 \$ CA. Quand vous formez trois blocs pendant votre période Départ INTELLIGENT, vous avez formé un Entourage MONAT et vous gagnerez une prime de 600 \$! Pour former un Entourage MONAT, vous aurez inscrit au moins 12 clients VIP avec une commande qui atteint le montant minimum requis et une commande Flexship active, ainsi que 3 partenaires de marché ayant généré un VP de 200 ou plus chacun grâce aux ventes dans les 30 jours suivant leur inscription.

PRIME ÉQUIVALENTE DÉPART INTELLIGENT

Lorsqu'un partenaire de marché que vous avez personnellement parrainé reçoit une prime de bloc pendant son Départ INTELLIGENT, vous recevrez une prime de bloc équivalente de **90 \$ CA** (pour avoir droit à la prime, le parrain doit être payé au même rang que le partenaire de marché ayant reçu la prime de bloc, ou à un rang supérieur à celui-ci).

ACTIF : Vous êtes considéré comme actif si vous réalisez un volume personnel (VP) de 200 ou plus au cours d'un mois civil.

BLOC : Un bloc est composé de quatre nouveaux clients VIP et d'un nouveau partenaire de marché avec un ensemble de produits, que vous avez personnellement parrainés. Ceux-ci doivent être inscrits pendant votre Départ INTELLIGENT.

CLIENT DE DÉTAIL : Un client qui commande les produits au prix de détail.

CLIENT VIP : Un client qui s'est inscrit au programme de VIP et qui achète les produits au prix réduit de VIP.

CLUB DES FONDATEURS DE L'AMÉRIQUE DU NORD : Le Club des fondateurs est une prime trimestrielle payée comme actions de 1 % des revenus commissionnables du marché. Les critères d'admissibilité varient selon le marché.

CLUB DES FONDATEURS ÉMERGENTS : Un regroupement additionnel créé en avril 2019. Les membres de ce groupe se partageront 1 % des revenus commissionnables de l'Amérique du Nord chaque trimestre lorsque ces revenus dépassent 75 millions de dollars US. Les critères d'admissibilité varient selon le marché.

DÉPART INTELLIGENT : Un programme de primes d'une durée limitée qui s'applique aux nouveaux partenaires de marché.

ENSEMBLE DE PRODUITS (EP) : Une sélection de produits étant seulement offerte aux nouveaux partenaires de marché au moment de leur inscription. Les ensembles de produits comptent pour le volume personnel mais n'ont pas de volume commissionnable.

ENTOURAGE MONAT : Lorsque vous complétez trois blocs pendant votre période Départ INTELLIGENT, vous recevrez une prime. Un bloc = quatre clients VIP et un partenaire de marché avec un ensemble de produits. En formant TROIS blocs pendant votre période Départ INTELLIGENT, vous avez bâti un Entourage MONAT.

GÉNÉRATION : Une génération commence par un partenaire de marché de votre lignée descendante au titre de carrière de bâtisseur de marché gestionnaire ou plus haut, et peut se trouver n'importe où dans votre lignée descendante. Cette génération comprend tous les membres de sa lignée descendante jusqu'à, mais sans l'inclure, le prochain titre de carrière de bâtisseur de marché gestionnaire ou plus haut.

GROUPE PERSONNEL : Un partenaire de marché et sa lignée descendante en entier jusqu'au prochain titre de carrière de bâtisseur de marché gestionnaire ou plus haut, mais sans l'inclure.

LIGNÉE : Une lignée commence par un partenaire de marché de 1er niveau et inclut tous les partenaires de marché dans sa lignée descendante. Chacun des partenaires de marché que vous avez personnellement parrainé peut former une lignée. (Également appelé une branche.)

LIGNÉE ACTIVE : Tout partenaire de marché de premier niveau et l'ensemble de sa lignée descendante, si au moins un partenaire de marché dans la lignée a un VP de 200 ou plus.

LIGNÉE ASCENDANTE : Votre parrain est directement au-dessus de vous. Tout partenaire de marché qui est au-dessus de votre parrain est considéré comme étant dans votre « lignée ascendante ».

LIGNÉE DESCENDANTE : Tous les membres de votre organisation se trouvant en-dessous de vous.

LIGNÉE QUALIFIÉE (OU STRUCTURE) : Pour avoir une lignée qualifiée, au moins un partenaire de marché dans la lignée doit être payé à un certain rang ce mois-là. Par exemple, pour être bâtisseur de marché gestionnaire, vous devez avoir au moins deux lignées avec au moins un PM au rang payé de partenaire de marché gestionnaire ou plus haut. Aux fins de qualification, vous pouvez seulement compter un rang par lignée.

MOMONEY : Lorsqu'un partenaire de marché gagne des commissions, elles seront payées à partir d'un portefeuille électronique. Ce portefeuille est créé lorsque vous gagnez votre première commission de 10,00 \$ ou plus. Pour plus de détails, veuillez consulter la FAQ sur MoMoney.

MONAT MOTOR CLUB : Ceci est une prime accordée pour reconnaître la réussite et la constance. Une fois que vous vous êtes qualifié, vous recevrez une prime mensuelle, basée sur votre rang payé. Vous trouverez plus de renseignements à ce sujet dans le bureau virtuel.

NIVEAU : La position d'un partenaire de marché dans votre lignée descendante par rapport à vous, peu importe son titre. Quand vous parrainez personnellement un partenaire de marché, il est considéré comme votre 1er niveau. Les partenaires de marché parrainés par lui sont votre 2e niveau, et ainsi de suite.

NOUVEAU BMG DE GÉNÉRATION 1 AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS : Toutes les personnes au rang payé de directeur doivent avoir un nouveau BMG de génération 1 au cours des 12 derniers mois. Ce BMG compte pour le mois pendant lequel il est promu et les 11 mois suivants, même si son titre de carrière est reclassé à la baisse. Ce BMG peut aussi compter une deuxième fois pour le directeur s'il est reclassé mais atteint de nouveau le titre de BMG après la période de 12 mois.

PARRAIN : Le partenaire de marché qui vous a recruté et se trouve directement au-dessus de vous dans la généalogie est votre parrain.

PARTENAIRE DE MARCHÉ (PM) : Une personne qui s'est jointe à MONAT avec l'intention de se bâtir une équipe, de développer une entreprise MONAT et de générer des revenus.

PÉRIODE : La période désigne le délai précis pendant lequel les qualifications et les paiements sont calculés. Le plan de rémunération comprend à la fois des périodes hebdomadaires et mensuelles.

PÉRIODE DE GRÂCE DE 90 JOURS POUR LA PROMOTION D'UN BMG : Lorsqu'un partenaire de marché au rang de bâtisseur de marché gestionnaire (BMG) ou plus haut promeut un BMG dans son groupe personnel, pendant les 3 mois civils suivant la promotion, le parrain de lignée ascendante devra seulement atteindre la moitié du VG requis pour être payé à son nouveau titre. Si plus d'un membre de sa lignée descendante sont devenus BMG pendant la période de grâce, l'exigence en matière de VG pour chaque rang sera de zéro pendant les mois mutuels de la période de grâce. Si le parrain du nouveau BMG n'a pas le titre de carrière de BMG ou plus haut, la période de grâce pour le VG s'applique à tous les PM de lignée ascendante jusqu'au prochain titre de carrière de BMG.

Par exemple, si le titre de carrière du parrain de lignée ascendante est de BMG, pour être payé à titre de BMG pendant la période de grâce, le parrain doit avoir un VG de 2500. Si le parrain du BMG promu promeut deux branches de BMG, l'exigence en matière de VG sera de zéro pour tous les rangs pendant la période de grâce. Si le parrain n'a pas le titre de carrière de BMG, la période de grâce pour le VG s'appliquera à tous les partenaires de marché entre le BMG promu et le prochain titre de carrière de BMG (ou rang supérieur).

PÉRIODE DÉPART INTELLIGENT : La période Départ INTELLIGENT d'un nouveau partenaire de marché comprend son mois d'inscription et les deux prochains mois civils. Par exemple, si un partenaire de marché s'inscrit le 10 avril, sa période Départ INTELLIGENT débute le 10 avril et se termine le 30 juin.

PRIME D'ACQUISITION DE VIP : Chaque fois que vous inscrivez quatre nouveaux clients VIP qui passent une commande qui s'élève au montant minimum requis, vous recevrez une prime. Si vous êtes dans votre période Départ INTELLIGENT, vous pouvez vous mériter cette prime pendant votre mois d'inscription et les deux mois civils suivants. Autrement, vous recevrez la prime lorsque les quatre VIP sont recrutés au cours du même mois civil.

PRIME DE BLOC : Quand vous bâtissez un bloc pendant votre Départ INTELLIGENT, vous gagnez une prime de bloc! Il n'y a AUCUNE LIMITE au nombre de primes de blocs que vous pouvez gagner pendant votre période Départ INTELLIGENT.

PRIME DE BLOC ÉQUIVALENTE : Lorsqu'un partenaire de marché que vous avez personnellement parrainé gagne une prime de bloc pendant son Départ INTELLIGENT, vous recevrez une prime de bloc équivalente. Pour avoir droit à la prime, le parrain doit être payé au même rang que le partenaire de marché ayant reçu la prime de bloc, ou à un rang supérieur à celui-ci.

PRIME D'ENSEMBLE DE PRODUITS : Les partenaires de marché qui parrainent un partenaire de marché avec un ensemble de produits peuvent être admissibles à une prime.

PRIME DE GÉNÉRATION : Les personnes payées à titre de mentor de marché associée (MMA) ou un rang supérieur peuvent recevoir une prime de génération sur le volume commissionnable (VC) de leurs générations de lignée descendante. Par exemple, la Génération 1 serait payée sur le premier BMG ou plus haut (titre de carrière) de votre lignée descendante et toutes les personnes dans sa lignée descendante jusqu'à, mais sans l'inclure, le prochain BMG (titre de carrière) ou plus haut. Si un PM au titre de carrière de MMA ou plus haut est payé au rang de BMG au cours d'un mois donné, il gagnera une prime de 2 % sur la génération 1 pour ce mois là.

PRIME DE PROMOTION : Les partenaires de marché qui accèdent à un rang pour la première fois peuvent avoir droit à une prime de promotion. Certains rangs doivent être atteints dans un délai prescrit pour avoir droit à la prime.

PRIME DE PROMOTION ÉQUIVALENTE : La prime de promotion équivalente sera payée pour les rangs de PMG, BMA et BM si le parrain est payé au même rang ou à un rang supérieur à celui du lignée ascendante si ce dernier est payé à titre de BMG ou plus haut ce mois-là. S'il n'est pas payé à titre de BMG ou plus haut, la prime sera perdue et ne sera pas versé à la prochaine personne dans la lignée ascendante.

PRIME D'ÉQUIPE ÉQUIVALENTE : Si un partenaire de marché que vous avez parrainé atteint le rang payé de PMG à BM pour la première fois dans le délai prescrit dans le plan de rémunération pour la prime de promotion en plus de satisfaire à l'exigence concernant la lignée active et la structure, vous êtes admissible à recevoir la prime d'équipe équivalente. Vous devez être payé au même rang ou à un rang supérieur pour recevoir la prime. Si le délai prescrit dans le plan de rémunération s'est écoulé, le partenaire de marché ne recevra pas la prime d'équipe et vous ne recevrez pas la prime d'équipe équivalente.

PRIME DE VOLUME DE GROUPE : Une prime de 2 % calculée sur le volume commissionnable de votre groupe personnel. Cette prime comprend vous-même jusqu'au prochain titre de carrière de BMG (ou rang supérieur) de prochaine génération, sans l'inclure.

50 % DU VOLUME DE GROUPE : Une exigence de qualification pour les rangs de PMG, BMA et BM. 50 % du volume de groupe (VG) doit provenir du VG du partenaire de marché moins le VP (volume personnel) généré par ses achats au cours d'un mois civil. Le VP généré par les achats de ses clients de détail et VIP compte pour l'atteinte de l'exigence de 50 % du VG, ainsi que le volume généré par les partenaires de marché dans son groupe personnel.

PRIME SUR LES VENTES DE DÉTAIL : La commission gagnée sur les commandes passées par vos clients de détail et clients VIP.

PRIME SUR LES VENTES PERSONNELLES : Les partenaires de marché qui atteignent un certain montant de VP pendant la période des commissions seront admissibles à recevoir un pourcentage additionnel du volume personnel provenant des achats de leurs VIP et clients de détail. Le VP personnel est exclus du calcul de la prime.

PRIME UNI-NIVEAU : À titre de partenaire de marché actif, vous pouvez gagner des revenus sur les ventes des partenaires de marché de votre lignée descendante, et ce, sur jusqu'à 4 niveaux. Le pourcentage et le nombre de niveaux sur lesquels vous êtes payé varie selon le rang auquel vous êtes payé, peu importe le rang des personnes dans votre lignée descendante.

PROMOTION : Lorsqu'un partenaire de marché satisfait à des critères précis au cours d'un mois civil, elle ou il peut atteindre un nouveau rang.

RANG PAYÉ : Le titre accordé lorsque vous satisfaites aux exigences liées au rang pendant la période des commissions mensuelles. Le rang auquel vous êtes payé peut être le même ou inférieur au titre de carrière et peut changer d'un mois à l'autre.

RAPPORT DÉTAILLÉ DE COMMISSIONS/RAPPORT DE COMMISSIONS : Un rapport accessible à partir du bureau virtuel fournissant les détails de paiement de vos revenus hebdomadaires et mensuels.

POLITIQUE DE RECLASSIFICATION : Un bâtisseur de marché gestionnaire qui n'est pas payé à ce titre au moins une fois sur une période de 6 mois civils sera reclassifié au titre le plus haut auquel il a été payé au cours des 6 mois civils précédents, et son volume de groupe (VG) sera calculé dans le VG de son parrain pour le 6e mois, s'il est reclassifié à un rang inférieur à BMG. Un mentor de marché associé ou plus haut qui n'est pas payé à son titre de carrière au moins une fois sur une période de 12 mois civils sera reclassifié au titre le plus haut auquel il a été payé au cours des 12 mois précédents, et son volume de groupe (VG) sera calculé dans le VG de son parrain pour le 12e mois, s'il est reclassifié à un rang inférieur à BMG.

RENOUVELLEMENT : Chaque année, les partenaires de marché doivent renouveler leur compte de partenaire de marché avec MONAT afin de continuer d'être partenaire de marché.

STRUCTURE REQUISE : Au moins un partenaire de marché dans l'une de vos lignées doit être payé à un certain rang au cours du mois aux fins de la qualification.

TITRE DE CARRIÈRE : Le titre donné à un partenaire de marché qui définit le rang le plus élevé atteint au cours de sa carrière MONAT. Le titre de carrière peut être ajusté selon la politique de reclassification décrite dans le présent document.

VOLUME COMMISSIONNABLE (VC) : La valeur assignée à chacun des articles achetés, sur laquelle une commission est payée.

VOLUME COMMISSIONNABLE ORGANISATIONNEL (VCO) : Le total du volume commissionnable généré par votre organisation.

VOLUME DE GROUPE (VG) : Le volume généré par vous et votre lignée descendante en entier jusqu'à, mais sans l'inclure, le prochain bâtisseur de marché gestionnaire ou plus haut (titre de carrière). Lorsqu'un partenaire de marché dans votre groupe est promu au rang de bâtisseur de marché gestionnaire pour la première fois, ce mois-là seulement, son VG sera inclus dans votre VG.

VOLUME DE LIGNÉE DESCENDANTE : La somme du VP généré par vous et les membres de votre lignée descendante, peu importe leur titre. Aussi appelé volume organisationnel (VO).

VOLUME PERSONNEL (VP) : La valeur assignée aux produits. Le VP est le total des produits que vous avez achetés et des produits achetés par les clients de détail et les clients VIP que vous avez personnellement recrutés.

VOLUME DE QUALIFICATION (VQ) : Utilisé pour calculer le volume personnel (VP), le volume de groupe (VG) et le volume de lignée descendante (VLD) afin de déterminer si vous êtes qualifié selon les conditions de votre titre.