

QUALIFICATIONS	PM PARTENAIRE DE MARCHÉ	MMP MANAGING MARKET PARTNER	AMB ASSOCIATE MARKET BUILDER	MB MARKET BUILDER	MMB MANAGING MARKET BUILDER	AMM ASSOCIATE MARKET MENTOR	MM MARKET MENTOR	MMM MANAGING MARKET MENTOR	AED ASSOCIATE EXECUTIVE DIRECTOR	ED EXECUTIVE DIRECTOR	SED SENIOR EXECUTIVE DIRECTOR
Volume personnel (VP)	200	300	400	500	500	500	500	500	500	500	500
Lignes actives	-	-	-	-	4	4	4	4	5	6	8
Volume de groupe (VG)	-	1,200	2,400	4,000	5,000	5,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
50 % du volume de groupe (GV)	-	600	1,200	2,000	-	-	-	-	-	-	-
Exigence de structure	-	-	-	-	2 MMP	1 MMP, 1 AMM	2 MMB	1 MMB, 2 AMM	3 MMB, 2 MM	4 MMB, 2 MMM	6 MMB, 2 AED
Volume de la lignée descendante VD)	-	-	-	-	-	-	30,000	60,000	120,000	300,000	800,000
MMB de 1ère génération dans les 12 derniers mois	-	-	-	-	-	-		-	1	1	1

BONUS DE VENTE AU DÉTAIL	Gagnez 30 % sur les ventes des clients Gagnez 15 % sur les ventes des clients VIP
---------------------------------	---

BONUS DE VENTE PERSONNELLE	Vendez 1 000 à 1 999 de VP et gagnez 3 % Vendez 2 000 à 3 499 de VP et gagnez 5 % Vendez 3 500 de VP ou plus et gagnez 10 %
-----------------------------------	---

BONUS D'ACQUISITION DE VIP	Inscrivez 4 nouveaux clients VIP au cours d'un mois calendaire et gagnez un bonus de 50 € - nombre illimité de bonus VIP chaque mois
-----------------------------------	--

BONUS UNILEVEL	Niveau 1	7%	10%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
	Niveau 2	-	3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
	Niveau 3	-	-	-	3%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Niveau 4	-	-	-	-	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%

BONUS DE VOLUME DE GROUPE	Payé de vous à la génération suivante de MMB ou plus élevé (titre de carrière)	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
----------------------------------	--	----	----	----	----	----	----	----	----	----

BONUS D'AVANCEMENT DE RANG	-	45 € - Si mois d'inscription plus 3 premiers mois complets	45 € - Si mois d'inscription plus 4 premiers mois complets	65 € - Si mois d'inscription plus 5 premiers mois complets	425 €	425 €	900 €	2 250 €	4 500 €	9 000 €	17 500 €
-----------------------------------	---	--	--	--	-------	-------	-------	---------	---------	---------	----------

BONUS D'AVANCEMENT DE RANG ÉQUIVALENT	45 €	45 €	65 €	425 €	<ul style="list-style-type: none"> Les bonus équivalents MMP, AMB et MB seront versées au parrain s'il est rémunéré au même titre (ou à un titre supérieur) Le bonus MMB équivalent sera versé au premier titre de carrière MMB+ ascendant, s'il est payé en tant que MMB+. S'il n'est pas payé en tant que MMB+, le bonus sera perdu et ne sera pas retransmis. 						
--	------	------	------	-------	---	--	--	--	--	--	--

BONUS D'ÉQUIPE			
*Doit également remplir les qualifications énumérées ci-dessus pour ces rangs.			
QUALIFICATIONS	MMP	AMB	MB
Lignes actives	2	3	4
Exigence de structure			1 MMP
Bonus d'équipe	90 € si mois d'inscription plus 3 premiers mois complets	90 € si mois d'inscription plus 4 premiers mois complets	150 € si mois d'inscription plus 5 premiers mois complets
Bonus d'équipe équivalent	90 €	90 €	150 €

BONUS MONAT MOTOR CLUB		940 €	940 €	1 240 €	1 240 €	1 615 €
Des conditions spécifiques s'appliquent pour adhérer au Motor Club de MONAT. En vigueur pour les nouvelles inscriptions au Motor Club, les renouvellements de contrat ou les mises à niveau après le 15 juin 2022.						
GÉNÉRATION BONUS	Génération 1	4%	4%	4%	4%	4%
	Génération 2	-	3%	4%	4%	4%
	Génération 3	-	-	3%	4%	4%
	Génération 4	-	-	-	3%	4%
	Génération 5	-	-	-	-	3%

SMART Start

COMMENCEZ EN FORCE, GAGNEZ PLUS DE BONUS

Qu'est-ce que SMART Start ?

SMART Start est la manière la plus intelligente de lancer votre activité : cela consiste à récompenser les comportements vitaux primordiaux pour construire une entreprise forte.

La période SMART Start d'un nouveau Partenaire de Marché est définie comme le mois d'inscription du nouveau PM plus les deux mois calendaires consécutifs.

Ce programme de bonus à durée limitée est exclusivement réservé aux nouveaux Partenaire de Marché pendant leur Période SMART Start, ce qui leur donne au moins deux mois complets pour « gagner tout en apprenant ». La période SMART Start comprend la date du mois d'achat initial plus les deux mois calendaires suivants.

BONUS DE SMART START

Bonus d'acquisition de VIP M

1. Vous gagnez 50 € tous les quatre clients VIP effectuant un achat. Programme, vous recevrez un bonus de 50 €. Il n'y a pas de limite, alors inscrivez-en 4, 8, 12 ou plus pour gagner encore plus !

Bonus de Bloc

2. Construisez un BLOC et gagnez 130 €. Un « bloc » est composé de quatre Clients VIP qui ont fait un achat initial et un Partenaire de Marché parrainé personnellement avec un Kit de Produit qui sont inscrits collectivement pendant votre période de SMART Start. Si vous réalisez ces DEUX activités pendant votre période de SMART Start, vous gagnez un Bonus de Bloc de 130 € ! Il n'y a PAS DE LIMITE quant au nombre de Bonus de Bloc que vous pouvez gagner pendant la période de SMART Start.

Bonus MONATborhood

3. Construisez un MONATborhood et gagnez 400 €. Si vous remplissez trois Blocs pendant votre Période SMART Start, vous aurez construit ce que nous appelons un MONATborhood et vous gagnerez un bonus de 400 € ; vous aurez inscrit au moins 12 Clients VIP et 3 Partenaires de Marché avec un Pack de Produit.

BONUS DE SMART START ÉQUIVALENT

Lorsque le Partenaire de Marché que vous avez parrainé personnellement gagne un Bonus de Bloc au cours de sa période de SMART Start, vous recevrez un bonus correspondant de 65 € (pour gagner le bonus, le parrain doit être payé dans le même rang ou supérieur que le PM gagnant le Bonus de Bloc). M

BONUS SUR LES KITS DE PRODUITS H

Parrainez un nouveau Partenaire de Marché avec un Kit de produits et obtenez des gains ! Vous recevrez un bonus pour chaque nouveau Partenaire de Marché que vous avez personnellement parrainé et qui s'inscrit avec un Kit de produits ou qui se met à niveau vers un Kit de produit. Il n'y a pas de limite quant au nombre de Bonus de Packs de produit que vous pouvez gagner.

50 € pour chaque PM que vous inscrivez avec un Kit de produits Essentials Combo (200 VP) de 220 €

50 € pour chaque PM que vous inscrivez avec un Kit de produits Essentials Soins capillaires (200 VP) de 220 €

50 € pour chaque PM que vous inscrivez avec un Kit de produits Essentials Soins de la peau (200 VP) de 220 €

120 € pour chaque PM que vous inscrivez avec un Kit de produits Success (350 VP) de 399 €

240 € pour chaque PM que vous inscrivez avec un Kit de produits Overachiever (500 VP) de 699 €

APERÇU RAPIDE DU PLAN DE RÉMUNÉRATION

Définitions

Période : La période fait référence à un laps de temps spécifique au cours duquel la qualification et les paiements sont calculés. MONAT a une période hebdomadaire et une période mensuelle.

Rang payé en tant que : C'est le titre donné en fonction de la qualification de rang atteinte pour une période de commission mensuelle. Le « rang payé en tant que » peut être identique ou inférieur au Titre de carrière et peut fluctuer d'un mois à l'autre.

Titre de carrière : Le titre donné lors de la promotion à un nouveau rang et qui peut aussi être mentionné en tant que titre de reconnaissance.

Volume personnel (VP) : Une valeur assignée associée aux produits. Le VP est la somme des vos produits achetés personnellement et des produits achetés par vos Clients au détail et Clients VIP parrainés personnellement.

Volume de groupe (VG) : Le volume personnel de vous-même et de votre lignée descendante, jusqu'au prochain Managing Market Builder ou plus haut (par Titre de carrière).

Lignée : Une lignée commence avec un Partenaire de Marché de votre 1er Niveau et inclut tous les Partenaires de Marché situés en dessous de lui.

Parrain : Le Partenaire de Marché qui vous a inscrit et qui se trouve directement au-dessus de vous dans la généalogie est votre parrain.

Pour plus d'informations sur les définitions du Plan de rémunération, veuillez consulter votre back office et votre bibliothèque de ressources.

ACTIF : Vous êtes considéré comme Actif lorsque vous avez au moins 200 de Volume Personnel (VP) au cours d'un mois calendaire. Pour recevoir une commission sur le volume de la ligne descendante, vous devez être actif avec au moins 200 VP.

LIGNÉE ACTIVE : Tout Partenaire de Marché de premier niveau et toute sa lignée descendante où au moins un Partenaire de Marché dans la lignée a au moins 200 VP.

BONUS DE BLOC : Un « bloc » est composé de quatre nouveaux Clients VIP qui s'inscrivent pour faire un achat initial et un nouveau Partenaire de Marché parrainé personnellement avec un Kit de Produits qui sont inscrits collectivement pendant votre période SMART Start.

TITRE DE CARRIÈRE : Le titre donné lors de la promotion et qui peut aussi être mentionné en tant que titre de reconnaissance.

RAPPORT DÉTAILLÉ DES COMMISSIONS / RAPPORT DES COMMISSIONS : Un rapport situé dans votre Back Office qui fournit les détails du paiement des commissions pour les gains hebdomadaires et mensuels.

VOLUME COMMISSIONNABLE (VC) : La valeur assignée de chaque produit acheté sur lequel des commissions sont payées.

LIGNÉE DESCENDANTE : Tout le monde en-dessous de vous dans votre organisation, également appelée Downline.

VOLUME DE LA LIGNÉE DESCENDANTE (VD) : La somme de votre VP et de celui de toute votre lignée descendante, quels que soient les titres. Également appelé Volume de l'organisation (VO).

FOND COMMUN DES FONDATEURS EUROPÉENS : Le Fond commun des fondateurs européens est un bonus payé en parts de 1 % des revenus commissionnables du marché par trimestre. Chaque marché a ses propres critères d'éligibilité.

GÉNÉRATION : Une génération commence avec un partenaire de marché dans votre lignée descendante qui a un Titre de carrière de Managing Market Builder (MMB) ou supérieur et qui peut se trouver n'importe où en dessous de vous. Une génération comprend toutes les personnes qui se trouvent en dessous de celle-ci, jusqu'au prochain Titre de Carrière de MMB ou à un niveau supérieur, qui n'est pas inclus.

BONUS DE GÉNÉRATION : Les membres payés en tant que Managing Market Builder (MMB) ou d'un niveau supérieur peuvent recevoir des Bonus de Génération sur le volume commissionnable (VC) des Générations de leur lignée descendante. Par exemple, une Génération 1 paierait au premier MMB ou plus (Titre de carrière) de la lignée descendante et à toutes les personnes en dessous, jusqu'au MMB suivant (Titre de carrière) ou plus haut dans la lignée, non inclus.

NOUVEAU MMB DE PREMIÈRE GÉNÉRATION DANS LES 12 DERNIERS MOIS : Tous les membres payés en tant que Directeurs doivent avoir un nouveau MMB de 1ère génération au cours des 12 derniers mois. Le MMB compte pour le mois de la promotion et les 11 mois suivants, indépendamment d'une rétrogradation du Titre de carrière. Le MMB peut également recompter pour un directeur si le MMB est rétrogradé, mais redevient MMB après le 12e mois.

VOLUME DE GROUPE (VG) : Le volume personnel de vous-même et de votre lignée descendante, jusqu'au prochain Managing Market Builder ou plus haut (par Titre de carrière). Lorsqu'un Partenaire de Marché de votre groupe est promu Managing Market Builder pour la première fois, son GV sera inclus dans votre GV à des fins de qualification pour le mois en cours uniquement.

VOLUME DE GROUPE DE 50 % (VG) : Condition pour les qualifications de rangs pour les rangs MMP, AMB et MB. Le volume de groupe (VG) de 50 % est égal au VG d'un Partenaire de Marché moins le VP (volume personnel) de ses propres achats personnels au cours d'un mois calendaire. Le VP de ses ventes au détail et VIP compte pour l'exigence de 50 % de VG, ainsi que tout volume de Partenaires de Marché de la lignée descendante de son groupe personnel.

BONUS DE VOLUME DE GROUPE : Un bonus de 2 % sur le Volume Commissionnable de votre Groupe Personnel. Payé à partir de vous, jusqu'à et sans l'inclure, votre prochaine génération de titre de carrière MMB ou d'un niveau supérieur.

PÉRIODE DE GRÂCE DE 90 JOURS POUR LA PROMOTION D'UN MMB : Lorsqu'un Partenaire de Marché de niveau Managing Market Builder (MMB) ou supérieur promeut un MMB dans son Groupe Personnel pendant les 3 mois civils suivant la promotion, le parrain de la lignée ascendante ne sera tenu de remplir que la moitié de son exigence de VG pour être payé à ce titre. Si plus d'un membre de la branche descendante a accédé au MMB au cours des deux périodes précédentes, les exigences en matière de VG pour chaque rang sont supprimées. Par exemple, lorsque le Titre de carrière du parrain de la lignée ascendante est MMB, afin d'être payé en tant que MMB, le parrain se qualifierait avec 2 500 VG pendant la période de

grâce. Si le parrain direct de la lignée ascendante n'est pas un MMB, la période de grâce pour le VG s'applique à tous les niveaux de parrainage de la lignée ascendante, jusqu'au MMB suivant.

NIVEAU : La position d'un Partenaire de Marché dans votre lignée descendante par rapport à vous, quel que soit son titre. Lorsque vous parrainez personnellement un Partenaire de Marché, il est considéré comme votre 1er Niveau. Les Partenaires de Marché inscrits avec eux sont le 2ème Niveau, et ainsi de suite.

LIGNÉE : Une Lignée commence avec un Partenaire de Marché de votre 1er Niveau et inclut tous les Partenaires de Marché situés en dessous de lui. Vous pouvez avoir autant de Lignées que de Partenaires de Marché parrainés personnellement. (Également appelée une jambe).

PM : Un Partenaire de Marché. Quelqu'un qui a rejoint MONAT avec l'intention de développer une équipe et de générer des revenus.

BONUS DE SMART START ÉQUIVALENT : Lorsque le partenaire de marché que vous avez parrainé personnellement gagne un Bonus de Bloc pendant sa période SMART Start, vous recevrez un Bonus de bloc équivalent. Pour gagner le bonus, le parrain doit être payé dans le même rang ou supérieur que le Partenaire de Marché gagnant le Bonus de Bloc.

BONUS D'ÉQUIPE ÉQUIVALENT : Si un Partenaire de Marché que vous avez parrainé personnellement atteint le rang rémunéré de MMP-MB pour la première fois avec la ligne active et l'exigence de structure et qu'il se trouve dans le délai d'avancement de rang dans le plan de rémunération, vous êtes éligible pour recevoir le Bonus d'Équipe Équivalent. Vous devez être payé dans le même rang ou dans un rang supérieur pour recevoir le bonus. S'ils dépassent le délai indiqué dans le plan de rémunération, ils ne recevront pas de Bonus d'Équipe et vous ne recevrez pas de Bonus d'Équipe Équivalent.

MOMONEY : Lorsqu'un Partenaire de marché perçoit des commissions, celles-ci sont payées via un portefeuille en ligne. Le portefeuille est créé lorsque vous recevez votre première commission. Veuillez consulter la FAQ de MoMoney pour plus d'informations.

BONUS MONAT MOTOR CLUB : Il s'agit d'un bonus qui vous récompense pour votre réussite et votre constance. Une fois que vous l'aurez atteint, vous recevrez un bonus mensuel en fonction de votre titre. Vous pouvez trouver plus d'informations dans votre Back Office.

MONATBORHOOD : Si vous complétez trois Blocs pendant votre Période de SMART Start, vous gagnerez un bonus. Un Bloc = 4 Clients VIP et un Partenaire de Marché avec un Kit de Produits.

En réaliser TROIS pendant votre Période de SMART Start signifie que vous construisez un MONATborhood.

VOLUME COMMISSIONNABLE ORGANISATIONNEL (VCO) : La somme du volume commissionnable de toute votre organisation.

RANG PAYÉ EN TANT QUE : Le titre donné en fonction des qualifications de rang atteintes pour une période de commission mensuelle. Le « rang payé en tant que » peut être identique ou inférieur au Titre de carrière et peut fluctuer d'un mois à l'autre.

PÉRIODE : La période fait référence à un laps de temps spécifique au cours duquel les qualifications et les paiements sont calculés. Nous avons une période hebdomadaire ainsi qu'une période mensuelle dans notre plan de rémunération.

GROUPE PERSONNEL : Un Partenaire de Marché et toute sa lignée descendante, jusqu'au prochain Managing Market Builder (MMB) ou plus haut (Titre de carrière).

BONUS DE VENTES PERSONNELLES : Les Partenaires de Marché qui atteignent un chiffre de VP minimum au cours d'une période de commission seront qualifiés pour recevoir un pourcentage supplémentaire sur leur Volume Personnel total provenant des achats de leurs Clients VIP et de leurs Clients de détail. Le PV personnel est exclus du calcul des gains.

VOLUME PERSONNEL (VP) : Une valeur assignée associée aux produits. Le VP est la somme des vos produits achetés personnellement et des produits achetés par vos Clients au détail et Clients VIP parrainés personnellement. (Voir également le Volume de Qualification)

KIT DE PRODUITS (PP) : Une collection de produits disponible uniquement pour les nouveaux Partenaires de Marché lors de leur inscription. Les Kits de produits contiennent le volume personnel mais n'ont pas de volume commissionnable.

BONUS DE KITS DE PRODUIT : Les Partenaires de Marché qui parrainent un nouveau Partenaire de Marché avec un Kit de produit sont éligibles pour recevoir un bonus.

LIGNÉE QUALIFIÉE (OU EXIGENCE DE STRUCTURE) : Pour avoir une Lignée Qualifiée, au moins un Partenaire de Marché dans l'une de vos Lignes doit être

qualifié pour être Payé en tant qu'un rang spécifique dans le mois. Par exemple, un Managing Market Builder aura besoin de quatre Lignes Actives et deux de ces lignes devront avoir au moins un membre payé en tant que Managing Market Partner ou supérieur. À des fins de qualifications, vous ne pouvez compter qu'un titre par ligne.

VOLUME DE QUALIFICATION (QV) : Utilisé pour les calculs du Volume personnel (VP), du Volume de groupe (VG) et du Volume de la lignée descendante (VD) afin de déterminer si vous êtes qualifié sur la base des conditions de votre titre.

AVANCEMENT DE RANG : Lorsqu'un Partenaire de Marché remplit des qualifications spécifiques lors d'un mois calendaire, il/elle peut avancer à un nouveau rang (ou titre).

BONUS D'AVANCEMENT DE RANG : Les Partenaires de Marché qui avancent en rang pour la première fois peuvent être éligibles pour un Bonus d'Avancement de Rang selon la période où ils ont atteint cet avancement.

BONUS ÉQUIVALENT D'AVANCEMENT DE RANG : Les Partenaires de Marché qui sont le parrain d'un autre Partenaire de Marché qui atteint un Bonus d'Avancement de Rang peuvent être éligibles pour recevoir un Bonus Équivalent d'Avancement de Rang.

POLITIQUE DE RECLASSIFICATION : Les Managing Market Builders qui ne sont pas payés en tant que leur titre de carrière au cours de 6 mois calendaires seront reclassés au titre le plus élevé qu'ils ont obtenu au cours des six mois calendaires précédents, et leur volume de groupe (VG) reviendra au VG des parrains le sixième mois.

Les Associate Market Mentors et supérieurs qui ne sont pas payés en tant que leur titre de carrière au cours de 12 mois calendaires seront reclassés au titre le plus élevé qu'ils ont obtenu au cours des douze mois calendaires précédents, et leur volume de groupe (VG) reviendra au VG des parrains le douzième mois.

RENOUVELLEMENT : Chaque année, les Partenaires de Marché doivent renouveler leur compte de Partenaire de Marché tous les 12 mois avec MONAT afin de rester Partenaire de Marché.

BONUS DE VENTE AU DÉTAIL : Une commission que vous recevez sur les commandes placée par vos Clients de vente au détail et VIP.

CLIENT DE VENTE AU DÉTAIL : Un Client qui commande un produit au prix de vente

au détail total.

SMART Start : Un programme de bonus disponible pour les nouveaux Partenaires de Marché.

Période SMART Start : La période SMART Start d'un nouveau Partenaire de Marché est son mois d'inscription plus les deux mois calendaires consécutifs. Par exemple, un Partenaire de Marché qui s'est inscrit le 20 juin a une période SMART Start qui commence le 20 juin et finit le 31 août.

PARRAIN : Le Partenaire de Marché qui vous a inscrit et qui se trouve directement au-dessus de vous dans la généalogie est votre Parrain.

BONUS D'ÉQUIPE : Le Bonus d'équipe est versé en plus du Bonus d'Avancement de Rang si vous atteignez le rang MMP, AMB ou MB dans le délai d'Avancement de Rang tout en satisfaisant aux exigences de la lignée active et de la structure.

BONUS DE NIVEAU UNIQUE : En tant que Partenaire de Marché actif, vous pouvez être payé pour les ventes des Partenaires de Marché en-dessous de vous, jusqu'à quatre niveaux descendants. Les pourcentages et le nombre de niveaux qui vous sont payés sont basés sur le Titre en tant que tel vous êtes payé, quel que soit les titres des personnes en-dessous de vous.

LIGNÉE ASCENDANTE : Votre Parrain représente votre Lignée Ascendante directe, et tout Partenaire de Marché au-dessus de votre Lignée Ascendante directe est aussi considéré comme votre « Lignée Ascendante ».

CLIENT VIP : Un Client qui s'est inscrit à notre programme VIP et achète des produits à un prix réduit (VIP).

BONUS D'ACQUISITION VIP : Vous recevrez un bonus tous les quatre nouveaux Clients VIP que vous inscrivez et qui vont un achat MONAT. Si vous êtes dans votre Période SMART Start, vous disposerez de votre mois d'inscription plus deux mois calendaires pour gagner le bonus. Si vous n'êtes pas dans votre Période SMART Start, vous serez payé quand les quatre VIP seront inscrits et feront un achat MONAT dans le même mois calendaire.