



— STAMPIN' UP! —

PLAN DE RÉMUNÉRATION



INSPIRE · CREATE · SHARE



AIMER CE QUE NOUS FAISONS ET
PARTAGER CE QUE NOUS AIMONS, EN
AIDANT LES AUTRES À CRÉER EN
S'AMUSANT ET À ÊTRE FIERS DE LEURS
RÉALISATIONS. C'EST LÀ QUE NOUS
FAISONS TOUTE LA DIFFÉRENCE.

ÉDITION EUROPÉENNE

Date de prise d'effet : 19 novembre 2019

Certaines des informations précédemment imprimées ou publiées sur Internet peuvent être périmées. Veuillez vous assurer de vous référer à la version la plus récente de ce document, qui se trouve dans la section Ressources d'activité>Plan de rémunération de l'Espace démonstratrice.

Les renseignements fournis dans ce document s'adressent aux démonstratrices Stampin' Up! de France, d'Allemagne, d'Autriche, des Pays-Bas et du Royaume-Uni. Les démonstratrices d'autres pays devront consulter leur document respectif. Ce document concerne les démonstratrices et ne devra pas être publié sur des blogues ou sites internet destinés aux clientes.



TABLE DES MATIERES

PLAN DE REMUNERATION	6
TITRES DE DEMONSTRATRICES	6
VOLUME A COMMISSIONS (CSV).....	6
CALCULER LE CSV	6
NIVEAUX.....	7
TITRES	8
MINIMUM D'ACTIVITÉ TRIMESTRIELLE	8
MINIMUM DE VENTES PERSONNELLES SUR 12 MOIS	8
MINIMUM DE DEMONSTRATRICES DIRECTES	9
LEADERSHIP MINIMUM	10
AVANTAGES DE TITRE	10
QUESTIONS-RÉPONSES SUR LES TITRES	11
REMUNERATION DE BASE	12
GAINS PERSONNELS	12
REVENU INSTANTANE	12
REVENU DIFFERE	12
PRIME BRONZE ELITE	12
REMISE SUR VOLUME	12
PRIME OR ELITE.....	13
VOLUME A COMMISSIONS (CSV).....	13
CONVERTIR LE CSV EN SOMME A PAYER	13
QUESTIONS-REPNSES SUR LES GAINS PERSONNELS	14
COMMISSIONS D'EQUIPE	15
MINIMUM DE VENTES PERSONNELLES MENSUELLES.....	15
DÉCOMPTE DIRECT DE DÉMONSTRATRICES MINIMUM	15
MINIMUM DE VENTES MENSUELLES PERSONNELLES ET DE NIVEAU DIRECT	15
FAISONS LES COMPTES.....	16
QUESTIONS-REPNSES SUR LES COMMISSIONS D'EQUIPE	17
PRIMES DE RENDEMENT	18
PRIX JALON VENTES	18

LAUREATES DU MILLION DE CSV	18
VENTES PERSONNELLES	19
RECRUTEMENT	19
LEADERSHIP	19
QUESTION-REPOSE SUR LES PRIMES DE RENDEMENT	19
PROGRAMMES DE RECOMPENSES.....	20
PROGRAMME DES PRIMES CREATIVES	20
PRODUITS GRATUITS ET SETS HOTESSES DU CATALOGUE.....	20
EXCEDENT DE PRIMES CREATIVES.....	20
UTILISER LES PRIMES CREATIVES POUR LES FOURNITURES DE LANCEMENT	20
QUESTIONS-REPOSES SUR LES FOURNITURES DE LANCEMENT	21
COMPTES FLEX.....	22
VENTES	23
RECRUTEMENT	23
LEADERSHIP	23
PROGRESSION DE TITRE PERSONNELLE	23
AVANTAGE DE TITRE RECURRENT	23
PROGRESSION DE TITRE DE MEMBRE D'EQUIPE DIRECTE.....	23
PROGRAMME DEMARRAGE EN FLECHE.....	23
ANNIVERSAIRES.....	24
GESTION DES POINTS.....	24
UTILISER LES POINTS FLEX.....	25
VOYAGE INCITATIF	25
CATALOGUES	25
INSCRIPTION A UN EVENEMENT.....	25
CREDIT D'ACHAT	25
REMBOURSEMENTS, ECHANGES ET CORRECTIONS DE COMMANDES	25
QUESTIONS-REPOSES SUR LE COMPTE FLEX	26
RECONNAISSANCE.....	27
RECONNAISSANCE AUX EVENEMENTS	27
RECOMPENSES ANNUELLES DE VENTES, RECRUTEMENT ET LEADERSHIP	27
VENTES PERSONNELLES ANNUELLES.....	27
RECRUTEMENT ANNUEL.....	27
LEADERSHIP ANNUEL	27
MEILLEURES DÉMONSTRATRICES.....	27
CRITÈRES POUR LES MEILLEURES DÉMONSTRATRICES	28

CALCUL.....	28
ADMISSIBILITE AUX RECOMPENSES ET PRIX.....	28
MISES A JOUR	30

PLAN DE REMUNERATION

Le Plan de rémunération Stampin' Up! décrit comment vous pouvez gagner de l'argent par le biais de votre activité Stampin' Up!, comment vous êtes payée et comment vous pouvez obtenir des récompenses supplémentaires. Ce document décrira chaque volet du Plan de rémunération afin que vous puissiez déterminer comment profiter au maximum de l'opportunité Stampin' Up!

Pour beaucoup de démonstratrices, l'opportunité Stampin' Up! est une chance de financer un loisir épanouissant et de collectionner des tampons exclusifs ainsi que d'autres fantastiques produits de loisirs créatifs. D'autres démonstratrices, quant à elles, considéreront l'opportunité Stampin' Up! comme une occasion de bâtir une entreprise à domicile et une source de revenu supplémentaire. Les deux voies offrent des expériences particulièrement enrichissantes. Peu importe votre choix, Stampin' Up! vous offrira la même qualité de service et de soutien ; nous tenons à ce que toutes nos démonstratrices réussissent, nonobstant leurs objectifs.

TITRES DE DEMONSTRATRICES

Il y a huit titres de démonstratrices :

- Bronze
- Bronze élite
- Argent
- Argent élite
- Or
- Or élite
- Platine
- Platine élite

Votre titre est déterminé en fonction de votre activité dans trois domaines. En atteignant certains jalons dans ces domaines, vous atteindrez des titres plus élevés.

1. Les ventes personnelles à commissions sur une période de 12 mois (représentées en Volume à commissions, ou CSV — de l'anglais Commissionable Sales Volume)
2. Le décompte de démonstratrices directes
3. Le leadership dans votre niveau direct

VOLUME A COMMISSIONS (CSV)

Dans le Plan de rémunération les ventes ne seront pas exprimées en devise locale. Afin de rendre notre Plan de rémunération applicable à tous les marchés et leur devise respective, nous utilisons une unité de mesure commune : le Volume à commissions, ou CSV.

Le CSV n'est pas une devise. C'est une unité de mesure permettant de suivre l'évolution des ventes. Nos systèmes de commandes et nos rapports convertiront automatiquement votre devise locale en CSV.

Pour convertir la valeur de vos ventes brutes (prix catalogue) en CSV, **multipliez** la somme de ventes au prix catalogue par le facteur CSV de votre pays. Vous effectuerez ce calcul afin de déterminer le nombre de CSV obtenu pour chaque vente. Pour les démonstratrices du Pacifique Sud et de l'Europe, ce facteur prend déjà en compte la TVA, ainsi que tous frais de port applicables.

CALCULER LE CSV

Voyons quelques exemples d'utilisation du facteur CSV. Pour ces exemples, nous utiliserons un pays imaginaire, Stampiland, où les maisons sont en briques de caoutchouc rouge, les fenêtres sont en résine, et où un fleuve coloré à l'encre coule librement dans la campagne.

PAYS EXEMPLE	EXEMPLE DE FACTEUR CSV
Stampland (Dollar de Stampland)	0,7533*

*Le facteur CSV utilisé ici est à titre d'exemple seulement. Pour connaître le facteur CSV courant de votre pays, veuillez consulter le document Facteur CSV et facteur de paiement, dans la section Ressources d'activité>Plan de rémunération de l'Espace démonstratrice.

CONVERTIR LA DEVISE EN CSV

Pour convertir la devise locale en CSV, vous multipliez la somme par le facteur CSV de votre pays et arrondissez à deux décimales.

Par exemple, Susy, qui habite à Stampland, vend pour 520 \$ (dollar de Stampland) de produits à son événement. Pour convertir ses ventes en CSV, elle devra multiplier 520 par 0,7533 et arrondir à deux décimales.

$$520 \times 0,7533 = 391,716 \text{ CSV (arrondi à } 391,72 \text{ CSV)}$$

CONVERTIR LE CSV EN DEVISE

Pour connaître la somme que vous devez vendre pour atteindre une somme en CSV, divisez la somme en CSV par le facteur CSV de votre pays et arrondissez à deux décimales.

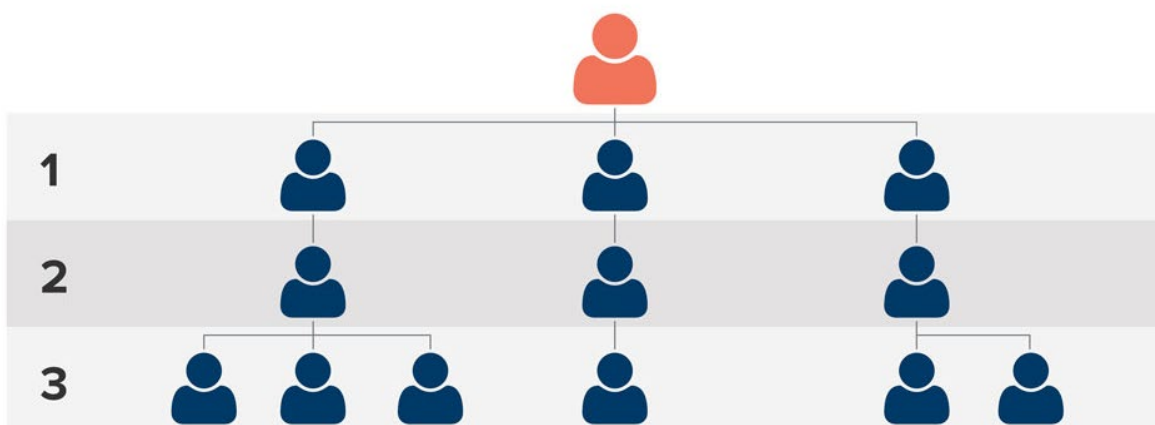
Par exemple, Susy veut connaître le montant du minimum trimestriel (300 CSV) en dollars de Stampland. Pour cette conversion, Susy divise 300 par le facteur CSV de son pays et arrondit à deux décimales.

$$300 / 0,7533 = 398,2477 \text{ \$ dollar de Stampland (arrondi à } 398,25 \text{ \$ dollar de Stampland)}$$

NIVEAUX

Évoquer le Plan de rémunération implique d'aborder certains concepts, qui font partie intégrante de l'approche d'affaires Stampin' Up! Un de ces concepts est lié à l'idée de commissions sur plusieurs niveaux.

Jetez un œil à l'illustration des niveaux ci-dessous. Vous êtes la démonstratrice Corail calypso, lorsque vous recrutez, vous devenez chef d'équipe. Lorsque vous recrutez, ou faites signer une autre personne pour devenir démonstratrice, cette personne intègre votre niveau direct. Puis, lorsqu'elle recrute d'autres personnes pour devenir démonstratrices, ses recrues intègrent votre niveau deux.



Ce principe se décline à l'infini avec chaque personne intégrant l'équipe de quelqu'un, mais Stampin' Up! se concentrera sur les trois premiers niveaux.

L'idée de niveaux est très importante pour la rémunération. Pour le moment, il suffit de retenir que chaque personne que vous recrutez fait partie de votre niveau 1. À leur tour, leurs recrues composent le niveau 2 de votre équipe et ainsi de suite, jusqu'au troisième niveau.

TITRES

Lors de votre inscription, vous recevez le titre Bronze. Comme Bronze correspond au niveau initial, ce titre ne répond à aucune exigence. Au fil du développement de votre activité, vous pouvez atteindre les titres suivants en satisfaisant aux exigences décrites dans le tableau ci-dessous. Quand vous progressez, un certificat vous est envoyé par courrier au moment de votre progression.

Les progressions de titres sont calculées à la fin de chaque mois.

TITRES

TITRE	VENTES PERSONNELLES MINIMUMS SUR 12 MOIS	DÉMONSTRATRICES DIRECTES MINIMUMS	LEADERSHIP DIRECT MINIMUM	AVANTAGE DE TITRE
Bronze	0 CSV	0	-	-
Bronze élite	1 800 CSV	0	-	Prime Bronze élite
Argent	3 600 CSV	1	-	Collier ou pince à billet du titre Argent
Argent élite	7 200 CSV	5	1 Argent	CentreStage
Or	10 800 CSV	10	1 Argent élite	Collier ou stylo du titre Or
Or élite	14 400 CSV	15	2 Argent élite	Prime Or élite
Platine	18 000 CSV	20	4 Argent élite	Collier ou montre du titre Platine
Platine élite	18 000 CSV	30	6 Argent élite	Panthéon Platine élite

MINIMUM D'ACTIVITÉ TRIMESTRIELLE

Pour être considérées comme des démonstratrices actives et garder au moins le titre Bronze, toutes les démonstratrices doivent atteindre le minimum d'activité trimestrielle. Ce minimum de ventes représente 300 CSV. Vous trouverez des renseignements concernant le minimum d'activité trimestrielle dans la section Minimum d'activité trimestrielle de la Réglementation à l'usage des démonstratrices. N'oubliez pas que vous devez atteindre au moins 300 CSV de ventes à commissions chaque trimestre.

QUE SONT LES « VENTES A COMMISSIONS » ?

La somme sur laquelle vous pouvez obtenir des commissions, ou les ventes à commissions, est la somme totale des articles à commissions que vous commandez, hors TVA, frais de port et tout crédit d'achat utilisé. Étant donné que les prix des produits du catalogue incluent la TVA, le facteur CSV de votre pays déduira la TVA du prix catalogue afin que la somme en CSV représente vos ventes à commissions. De plus, la somme de tous les crédits d'achats sera exclue de vos ventes à commissions.

Gardez à l'esprit que vous ne toucherez pas de commissions sur les articles non commissionnés. Des articles de la liste de fournitures sont notamment concernés. Si vous n'êtes pas sûre de savoir si un article donne droit à des commissions ou non, le système de commandes vous l'indiquera. Si un crédit d'achat en CSV est utilisé dans une commande, la somme à commissions sera amputée de la somme du crédit d'achat.

MINIMUM DE VENTES PERSONNELLES SUR 12 MOIS

Les ventes personnelles sur 12 mois comprennent les ventes à commissions de commandes d'atelier, clientes et démonstratrices (articles à commissions uniquement) du mois en cours et des 11 mois précédents. En d'autres termes, si le mois en cours est avril, la période de 12 mois consécutifs ira de mai de l'année dernière à avril de cette année.

Les sommes indiquées dans le tableau des titres sont les sommes minimales à atteindre. Par exemple, pour garder le titre Argent, les démonstratrices doivent atteindre au moins 3 600 CSV sur 12 mois, soit une moyenne de 300 CSV par

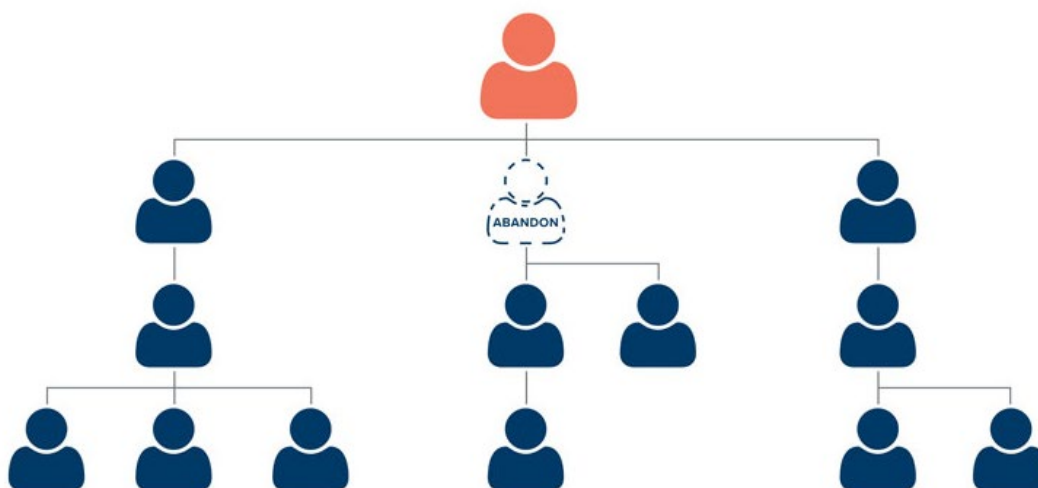
mois. Historiquement, 300 CSV représentent la moyenne des ventes à commissions d'un atelier. Un atelier par mois permettra donc aux démonstratrices Argent de garder leur titre.

Le chiffre 300 est un facteur récurrent dans l'ensemble du Plan de rémunération. Vous remarquerez que les minimas de ventes sont des multiples de 300, ce qui vous permettra de vous fixer facilement vos objectifs de ventes. Lorsque vous vous organisez, pensez à remplacer 300 CSV par un atelier et fixez-vous comme objectif d'atteindre au moins 300 CSV à chaque atelier.

MINIMUM DE DEMONSTRATRICES DIRECTES

Cette colonne représente les démonstratrices que vous avez personnellement recrutées ou celles pour lesquelles vous êtes, dans vos trois niveaux, la chef d'équipe active la plus proche. Afin de satisfaire à l'exigence de décompte de démonstratrices directes de chaque titre, les membres de votre équipe directe doivent être actives, ce qui signifie qu'elles atteignent le minimum d'activité trimestrielle.

Dans les programmes, récompenses et prix du Plan de rémunération, vous retrouverez souvent l'expression « démonstratrice directe ». Pour comprendre ce que ceci implique, consultez l'illustration ci-dessous.



Dans cette équipe, une des démonstratrices du niveau 1 de la chef d'équipe a abandonné. Alors, les démonstratrices de niveau 2 de cette ligne seront des démonstratrices directes pour la chef d'équipe et l'aideront à atteindre l'exigence de décompte de démonstratrices directes correspondant à son titre et, si les démonstratrices de niveau 2 sont au moins Argent ou Argent élite, l'exigence de leadership.

QUI SONT MES DEMONSTRATRICES DIRECTES ?

Les démonstratrices directes sont des démonstratrices du niveau un, deux ou trois de la chef d'équipe qui ont un lien direct avec elle.

Au fil du temps, plusieurs trous peuvent se créer lorsque des personnes sont radiées ou démissionnent. Vous découvrirez qu'il est toujours gratifiant d'aider et de soutenir des membres de votre équipe ayant perdu leur chef d'équipe directe.

LEADERSHIP MINIMUM

Le Leadership minimum combine le nombre de démonstratrices directes et le titre qu'elles doivent maintenir pour que vous soyez en conformité avec les exigences du titre correspondant.

AVANTAGES DE TITRE

À mesure que vous progressez dans les titres, vous recevez des récompenses et des avantages particuliers. Ces derniers visent à récompenser le travail mis en œuvre et vous encouragent à poursuivre sur votre lancée.

- **Les colliers de titres ou autres avantages de titres commémoratifs** Vous sont octroyés lorsque le mois durant lequel votre progression a eu lieu est finalisé. Lorsque vous passerez votre première commande démonstratrice après votre progression, vous pourrez choisir l'article que vous souhaitez obtenir. Cet avantage de titre ne peut être obtenu qu'une seule fois.
- **La prime Bronze élite** fait passer le revenu instantané de 20 % à 25 % pour toutes les démonstratrices de titre Bronze élite et plus. Pour en savoir plus sur cette formidable prime, rendez-vous dans la section **Gains personnels**.
- **CentreStage** est un événement exclusivement réservé aux démonstratrices de titre Argent élite et plus, qui a lieu lors de nos événements OnStage. Les modalités d'inscription seront publiées avant chaque événement OnStage. Vous devez avoir progressé au titre Argent élite avant le dernier jour de septembre pour avoir le droit de participer à CentreStage en novembre.
- **La prime Or élite** est une prime trimestrielle représentant 2 % des ventes personnelles de la démonstratrice dans un trimestre et des ventes de ses démonstratrices directes dans ce même trimestre. La prime Or élite est payée avec les commissions de décembre, mars, juin et septembre. Pour en savoir plus sur cette prime, rendez-vous dans la section **Gains personnels**.
- **Le Panthéon Platine élite** a pour but d'honorer celles qui ont actuellement le titre le plus haut. Leur photographie est affichée dans la section Sous les projecteurs>Panthéon Platine élite de l'Espace démonstratrices ainsi qu'au siège de Riverton, Utah, États-Unis, pour que tous les visiteurs puissent la voir. La première fois qu'une démonstratrice atteint le titre Platine élite, elle reçoit une Allocation Platine élite pour couvrir les frais de la séance photo.

PARLONS TITRES

- *Progression de titre décrit le moment où une démonstratrice atteint un titre supérieur qu'elle n'avait encore jamais atteint.*
- *Baisse de titre signifie redescendre à un titre atteint précédemment.*
- *Remontée signifie remonter à un titre atteint précédemment.*

QUESTIONS-RÉPONSES SUR LES TITRES

Q : Comment progresse-t-on à un titre supérieur ?

R : Vous progressez à un titre en atteignant les exigences de ce titre. Ainsi, pour progresser à Argent élite, vous devez atteindre au moins 7 200 CSV de ventes sur 12 mois, cinq démonstratrices directes et une de ces démonstratrices directes doit être Argent ou plus.

Q : Quand progresse-t-on à un titre supérieur ?

R : Vous pouvez progresser de titre à tout moment de l'année.

Q : Puis-je perdre mon titre ?

R : Oui. Si vous ne satisfaites pas à toutes les exigences de votre titre à la fin de l'année Stampin' Up!, votre titre sera baissé.

Q : À quelle fréquence puis-je perdre mon titre ?

R : Vous ne pouvez voir votre titre baisser qu'une fois par an, au début de l'année Stampin' Up!, qui commence le 1er octobre. Pour garder votre titre d'une année à l'autre, vous devrez satisfaire à toutes les exigences de votre titre au 30 septembre à 23:50 (CET)/22:50 (GMT). Le 1er octobre, Stampin' Up! évaluera le rendement de chaque démonstratrice afin de déterminer le titre correspondant à son rendement.

Q : Puis-je retrouver un titre que j'ai perdu ?

R : Oui ! C'est une remontée. Si vous perdez un titre après une baisse de titre, vous le retrouverez dès que vous satisferez à nouveau à ses exigences. Comme les progressions, les remontées peuvent se produire à tout moment de l'année.

Q : Puis-je acheter un des articles avantages de titres ?

R : Afin de pouvoir acheter un article avantage de titre, vous devez d'abord avoir atteint ce titre. Ainsi, une démonstratrice Or pourra acheter les articles avantages de titres Or et Argent. Vous pouvez acheter un équivalent ou remplacement en tant que fourniture ou l'obtenir avec des points Flex.

Q : Quand recevrai-je mes avantages de titre ?

R : Cela dépend de l'avantage. Consultez la section [Avantages de titres](#) pour en savoir plus.

REMUNERATION DE BASE

Le Plan de rémunération offre deux types d'avantages aux démonstratrices. D'abord, la rémunération de base, qui comprend le revenu instantané et différé, les remises sur volume, les commissions mensuelles d'équipe et les primes de rendement. Il s'agit d'une forme de rémunération financière, que vous recevrez sous forme de virements sur votre compte en banque ou sous forme de revenu instantané, que vous recevrez au moment de vos ventes ou achats.

GAINS PERSONNELS

Le Plan de rémunération vous récompense pour votre activité et celle de votre équipe. Parlons de revenu instantané et différé, de prime Bronze élite (qui correspond à une augmentation de 5 % de votre revenu instantané), de remises sur volume et de la prime Or élite.

REVENU INSTANTANE

Comme son nom l'indique, le revenu instantané est obtenu instantanément. Pour chaque commande effectuée, que ce soit pour un atelier ou une cliente particulière, selon votre titre, vous n'envoyez que 80 % ou 75 % de l'argent collecté (avant frais de port) à Stampin' Up! Et les 20 % ou 25 % restants ? La somme restante constitue votre revenu instantané. Et si des clientes payent par carte bancaire ? Consultez la section Revenu différé, ci-dessous.

REVENU DIFFERE

Tout revenu généré par des commandes payées par carte bancaire (dans la Boutique en ligne pour tous les marchés Européens, et même lors d'ateliers au Royaume-Uni) est du revenu différé car le pourcentage que vous touchez sur le total de la commande ne vous est pas payé instantanément. Stampin' Up! verse le revenu lié à cette commande directement sur votre compte en banque. Pour en savoir plus sur le moment où le revenu différé vous est payé, consultez la section dédiée à la réglementation en matière de commandes en ligne, dans la Réglementation à l'usage des démonstratrices.

PRIME BRONZE ELITE

La prime Bronze élite récompense les démonstratrices de titre Bronze élite et plus avec une augmentation de 5 % de leur revenu instantané. Le tableau ci-dessous montre le revenu instantané/différé basé sur votre titre.

REVENU INSTANTANÉ ET DIFFÉRÉ*

TITRE	REVENU INSTANTANÉ/DIFFÉRÉ
Bronze	20 %
Bronze élite et plus	25 %

**Les revenus instantanés et différés sont calculés selon votre devise locale et sont basés le total net de vos ventes (prix catalogue, hors frais de port).*

REMISE SUR VOLUME

En tant que démonstratrice, vous recevrez automatiquement 20 % à 25 % de votre commande sous forme de revenu instantané. Vous pouvez aussi obtenir un pourcentage supplémentaire du total de vos ventes à commissions mensuelles grâce à une remise sur volume. Ce pourcentage est déterminé par vos ventes mensuelles réelles. Souvenez-vous que vos ventes mensuelles prennent uniquement en compte les ventes à commissions. Les ventes mensuelles n'incluent ni les produits non commissionnés ni les frais de port.

Le tableau Remises sur volume montre les pourcentages de remise sur volume basés sur vos ventes personnelles mensuelles.

REMISES SUR VOLUME

FOURCHETTES DE VENTES PERSONNELLES MENSUELLES	REMISES SUR VOLUME
0 à 599,99 CSV	0 %
600 à 899,99 CSV	4 %
900 à 1 199,99 CSV	5 %
1 200 à 1 499,99 CSV	7 %
1 500 à 2 499,99 CSV	9 %
2 500 à 3 499,99 CSV	11 %
3 500 + CSV	13 %

PRIME OR ELITE

La prime Or élite est une prime supplémentaire représentant 2 % de vos ventes et de celles de vos démonstratrices directes. Elle est payée chaque trimestre. Cette prime est un avantage réservé aux démonstratrices de titre Or élite et plus.

VOLUME A COMMISSIONS (CSV)

Nous avons déjà vu comment convertir vos ventes personnelles en CSV. Voyons maintenant comment convertir le CSV en devise locale afin de déterminer la somme exacte de votre revenu.

CONVERTIR LE CSV EN SOMME A PAYER

Bien que vos ventes soient comptabilisées en CSV, le CSV n'est pas une devise que vous pouvez dépenser. Naturellement, lorsque vous recevez un paiement de Stampin' Up!, comme une remise sur volume, ce virement sera fait en devise locale. Afin de déterminer la somme qui sera déposée sur votre compte, nous utilisons les facteurs de paiement.

CALCULER LA SOMME QUI VOUS SERA PAYEE

Voyons un exemple d'utilisation du facteur de paiement. Une fois encore, nous utiliserons le pays fictif de Stampland.

PAYS EXEMPLE	EXEMPLE DE FACTEUR DE PAIEMENT
Stampland (SLD)	1,3333*

**Le facteur CSV utilisé ici est seulement un exemple. Pour connaître le facteur de paiement en vigueur pour votre pays, veuillez consulter le document Facteur CSV et facteur de paiement, dans la section Ressources d'activité>Plan de rémunération de l'Espace démonstratrice.*

Pour connaître la somme que vous serez payée en devise locale, multipliez la somme en CSV par le facteur de paiement de votre pays et arrondissez à deux décimales.

Par exemple, disons que Susy, de Stampland, est Or élite et qu'elle a gagné 86 CSV grâce à une remise sur volume mensuelle.

$86 \text{ CSV} \times 1,3333 = 114,6638 \text{ \$ SLD}$ (arrondi à 114,66 \$ SLD)

QUESTIONS-REPONSES SUR LES GAINS PERSONNELS

Q : Une fois Bronze élite atteint, quand commencerai-je à bénéficier de 25 % de revenu instantané ?

R : Les démonstratrices commenceront à bénéficier des 25 % de revenu instantané le premier jour du mois suivant le mois où elles ont atteint le titre Bronze élite. Le nouveau titre ne sera cependant pas finalisé avant que les commissions ne soient traitées pour le mois lors duquel il a été atteint. Par exemple, si vous progressez le 15 octobre, vous ne recevrez votre titre que lorsque les commissions d'octobre seront finalisées, en novembre. Vous commencerez à bénéficier des 25 % de revenu instantané le 1er novembre.

Q : Une fois Or élite atteint, quand toucherai-je la prime Or élite ?

R : La prime Or élite est trimestrielle, les démonstratrices seront donc payées le trimestre suivant leur progression au titre Or élite. La première prime est aussi payée rétroactivement. La démonstratrice sera payée sur l'ensemble de son activité du trimestre. Par exemple, si vous progressez à Or élite en novembre, vous obtiendrez votre prime Or élite avec les commissions de décembre. Elle sera basée sur vos ventes d'octobre, novembre et décembre.

Q : La prime Bronze élite étant un avantage de titre, puis-je la perdre si je redescends à Bronze ?

R : Oui. Les démonstratrices doivent garder au moins le titre Bronze élite pour bénéficier de la prime Bronze élite.

Q : La prime Or élite étant un avantage de titre, puis-je la perdre si je redescends à Or ou en dessous ?

R : Oui. Les démonstratrices doivent garder au moins le titre Or élite pour bénéficier de la prime Or élite.

Q : Les remises sur volume dépendent-elles des titres ?

R : Non. Les remises sur volume sont calculées en fonction de vos ventes de chaque mois.

COMMISSIONS D'ÉQUIPE

Vous vous souvenez de notre conversation sur les niveaux ? C'est là que ce concept joue un rôle essentiel dans le Plan de rémunération Stampin' Up!

Vous obtenez non seulement un pourcentage des ventes à commissions de vos démonstratrices de niveau direct, vous pouvez aussi obtenir un pourcentage des ventes de vos niveaux 2 et 3.

Le tableau des commissions d'équipe, ci-dessous, montre les pourcentages que vous pouvez obtenir sur les trois niveaux de votre équipe.

COMMISSIONS D'ÉQUIPE

VENTES PERSONNELLES MENSUELLES MINIMUMS	DÉCOMPTE DE DÉMONSTRATRICES DIRECTES MINIMUM	VENTES MENSUELLES PERSONNELLES ET DE NIVEAU 1 DIRECT MINIMUMS	NIVEAU 1 DIRECT	NIVEAU 2 À COMMISSION	NIVEAU 3 À COMMISSION
300 CSV	1	300 CSV	3,0 %	-	-
600 CSV	3	1 500 CSV	5,0 %	2,5 %	1,0 %
900 CSV	6	2 500 CSV	5,5 %	3,0 %	1,5 %
1 200 CSV	12	5 000 CSV	6,0 %	3,5 %	2,0 %
1 200 CSV	18	10 000 CSV	6,5 %	4,0 %	2,5 %
1 500 CSV	25	15 000 CSV	6,5 %	5,0 %	3,0 %
1 500 CSV	32	20 000 CSV	6,5 %	5,5 %	3,5 %

Les commissions d'équipe sont payées chaque mois, et le pourcentage que vous touchez sur les ventes de chaque niveau est déterminé par ces trois catégories :

- Minimum de ventes personnelles mensuelles
- Décompte direct de démonstratrices minimum
- Minimum de ventes mensuelles personnelles et de niveau direct

MINIMUM DE VENTES PERSONNELLES MENSUELLES

Cette exigence reprend le principe utilisé pour les remises sur volume : la somme des ventes à commissions effectuées dans un mois détermine si vous y avez droit. Et comme pour les remises sur volume, les ventes mensuelles ne comprennent ni les articles non commissionnés, ni les frais de port, ni les taxes.

DÉCOMPTE DIRECT DE DÉMONSTRATRICES MINIMUM

Cette catégorie est la même que celle qui apparaît dans le tableau des titres. Consultez la section dédiée aux **démonstratrices directes**.

Seules les démonstratrices actives seront comptées. Pendant un mois en attente, les démonstratrices en attente seront considérées comme actives.

MINIMUM DE VENTES MENSUELLES PERSONNELLES ET DE NIVEAU DIRECT

Pour satisfaire à cette exigence, la somme de vos ventes mensuelles et de celles de vos démonstratrices directes doit atteindre les seuils de ce tableau. Puisque c'est du travail d'équipe, vous pouvez contribuer autant que vous le voulez. Gardez à l'esprit que vous devez toujours atteindre l'objectif minimum de ventes personnelles pour bénéficier des commissions d'équipe. Disons que vous vendez 900 CSV dans un mois. Vos démonstratrices directes doivent vendre au moins 1 600 CSV en tout pour que vous bénéficiiez de commissions d'équipe au niveau des 900 CSV. Et si votre premier niveau est dans un mois creux ? Vous pouvez augmenter vos ventes pour compenser. Par exemple, si vous augmentez vos ventes à 1 500 CSV, votre équipe n'aura plus qu'à vendre 1 000 CSV pour que vous bénéficiiez des commissions d'équipe à ce niveau.

VENTES PERSONNELLES MENSUELLES MINIMUMS	DÉCOMPTE DE DÉMONSTRATRICES DIRECTES MINIMUM	VENTES MENSUELLES PERSONNELLES ET DE NIVEAU 1 DIRECT MINIMUMS	NIVEAU 1 DIRECT	NIVEAU 2 À COMMISSION	NIVEAU 3 À COMMISSION
900 CSV	6	2 500 CSV	5,5 %	3,0 %	1,5 %

Afin de bénéficier des commissions d'équipe, les trois conditions doivent être remplies. Par exemple, si vous vendez 900 CSV dans un mois, avez six démonstratrices directes, mais que vous et votre équipe ne vendez que 2 000 CSV en tout, vous toucherez 5 % sur les ventes de votre premier niveau, 2,5 % sur celles du deuxième et 1,0 % sur celles du troisième, comme indiqué dans le tableau des commissions d'équipe.

FAISONS LES COMPTES

Prenons un exemple pour voir comment vos gains personnels peuvent s'accumuler sur un trimestre. Nous prendrons le titre Or élite afin de pouvoir appliquer tous les gains personnels possibles. Pour garder le titre Or élite, les démonstratrices doivent atteindre au moins 14 400 CSV de ventes sur 12 mois, ce qui représente 1 200 CSV par mois.

En vendant 1 200 CSV par mois, une démonstratrice Or élite obtiendra

- 25 % de revenu instantané (montant calculé dans votre devise locale pour chaque vente effectuée)

Ainsi que :

- 7 % de remise sur volume (1 200 x 0,07 = 84 CSV par mois; 252 par trimestre)
- 2 % de prime Or élite pour ses ventes personnelles (3 600 x 0,02 = 72 CSV par trimestre)

Pour le trimestre, cette démonstratrice Or élite recevra 25 % de revenu instantané en plus de 324 CSV de remises sur volume et la prime Or élite. Rappelez-vous, la prime Or élite est une prime de 2 % de vos ventes personnelles et des ventes combinées de vos démonstratrices directes.

Ajoutons maintenant les totaux des commissions d'équipe. À titre d'exemple, disons que cette démonstratrice Or élite remplit toutes les conditions pour toucher des commissions d'équipe au niveau suivant :

VENTES PERSONNELLES MENSUELLES MINIMUMS	DÉCOMPTE DE DÉMONSTRATRICES DIRECTES MINIMUM	VENTES MENSUELLES PERSONNELLES ET DE NIVEAU 1 DIRECT MINIMUMS	NIVEAU 1 DIRECT	NIVEAU 2 À COMMISSION	NIVEAU 3 À COMMISSION
1 200 CSV	12	5 000 CSV	6,0 %	3,5 %	2,0 %

Notre démonstratrice Or élite a 15 démonstratrices directes, qui ont vendu 4 400 CSV en un mois ; 13 démonstratrices de niveau 2, qui ont vendu 3 300 CSV ; deux démonstratrices de niveau 3, qui ont vendu 200 CSV. À quoi ressemblent ses commissions d'équipe pour ce mois ?

- Niveau direct (4 400 x 0,06 = 264 CSV)
- Niveau 2 (3 300 x 0,035 = 115,5 CSV)
- Niveau 3 (200 x 0,02 = 4 CSV)

Total = 383,5 CSV

Il ne faut pas oublier la prime Or élite. En imaginant que les démonstratrices directes de notre démonstratrice ont vendu les mêmes sommes chaque mois de ce trimestre, additionnons le total des commissions pour notre démonstratrice Or élite.

25 % de revenu instantané (montant calculé dans votre devise locale pour chaque vente effectuée)

Ainsi que :

7 % de remise sur volume (1 200 x 0,07 = 84 CSV par mois ; 252 CSV par trimestre)

2 % de prime Or élite pour ses ventes personnelles (3 600 x 0,02 = 72 CSV par trimestre)

6 % de commissions d'équipe sur les ventes de son niveau direct (4 400 x 0,06 = 264 CSV par mois ; 792 CSV par trimestre)
 3,5 % de commissions d'équipe sur les ventes de son niveau 2 (3 300 x 0,035 = 115,5 CSV par mois ; 346,5 CSV par trimestre)
 2 % de commissions d'équipe sur les ventes de son niveau 3 (200 x 0,02 = 4 CSV par mois ; 12 CSV par trimestre)
 2 % de prime Or élite sur les ventes de ses démonstratrices directes (13 200 x 0,02 = 264 CSV par trimestre)
 Total = 1 738,5 CSV par trimestre

Rappelez-vous, le total de 1 738,5 CSV n'inclut pas le revenu instantané de 25 % que cette démonstratrice Or élite gagnerait (le revenu instantané est calculé au moment de chaque vente dans la devise locale et non en CSV).

N'oubliez pas que ceci est le total pour tout un trimestre. Voici à quoi ressemblerait le paiement de vos commissions pour le trimestre octobre-novembre-décembre. Le revenu instantané n'est pas inclus dans ce détail car vous l'obtenez à mesure que vous passez des commandes, soit en tant que revenu différé, calculé et payé chaque semaine dans votre devise locale.

OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
Remise sur volume Commissions d'équipe	Remise sur volume Commissions d'équipe	Remise sur volume Commissions d'équipe Prime Or élite

Comme vous le voyez, les commissions mensuelles et trimestrielles peuvent vraiment faire une belle somme. Tout commence avec vos ventes personnelles ; construire une clientèle solide et maintenir des ventes régulières est une première étape. À ce principe, vous pouvez ajouter la prime Bronze élite, les remises sur volume, les commissions d'équipe et, à terme, la prime Or élite.

QUESTIONS-REPONSES SUR LES COMMISSIONS D'EQUIPE

Q : Les commissions d'équipe varient-elles selon le titre ?

R : Non. Les commissions d'équipe sont payées chaque mois et déterminées par les critères listés ci-dessus.

Q : Que signifie niveau 2 à commissions ?

R : Les démonstratrices du niveau 2 à commissions sont celles qui se trouvent dans votre niveau 2 et dont la chef d'équipe initiale est encore active ou celles qui se trouvent dans votre niveau 3, mais ont perdu leur chef d'équipe initiale. Pour les commissions, vous toucherez le pourcentage prévu pour le niveau 2 sur leurs ventes chaque mois.

Q : Que signifie niveau 3 à commissions ?

R : Les démonstratrices du niveau 3 à commissions sont celles qui se trouvent dans votre niveau 3 et dont la chef d'équipe initiale est encore active ; en d'autres termes, il n'y a pas de trou dans votre organisation entre vous et la démonstratrice de niveau 3. Pour les commissions, vous toucherez le pourcentage prévu pour le niveau 3 sur leurs ventes chaque mois. Le niveau 3 à commissions exclut les démonstratrices qui sont dans votre niveau 3, mais pour lesquelles vous êtes payées comme si elles étaient à votre niveau 1 ou 2 en raison de trous dans votre équipe. Aussi, nous ne payons pas de commissions sur les ventes de démonstratrices au-delà du troisième niveau, même si la chef d'équipe d'une démonstratrice de niveau 4 quitte Stampin' Up!

PRIMES DE RENDEMENT

Nous savons pertinemment que nos démonstratrices n'excellent pas toutes dans les mêmes domaines. Le point fort de certaines, ce sont les ventes personnelles, d'autres se distinguent dans le soutien aux nouvelles recrues et les aident à progresser à Bronze élite ; d'autres sont imbattables dans l'art de faire naître des chefs d'équipe. Nos primes de rendement visent à rémunérer les démonstratrices qui affichent une réussite exceptionnelle en ventes, recrutement ou leadership.

Une prime de rendement est une prime en numéraire remise à toute démonstratrice qui remplit un objectif défini à l'avance. Il n'y a pas de limite concernant le nombre de primes de rendement que peut obtenir une démonstratrice : chaque démonstratrice remplissant les critères d'une catégorie bénéficiera de la prime correspondante. Chaque démonstratrice obtient une prime sur la seule base de son propre rendement ; le rendement de chaque démonstratrice n'est pas comparé à celui des autres.

Le tableau des Catégories des primes de rendement, ci-dessous, présente les sommes à atteindre pour chaque catégorie de prime de rendement.

CATÉGORIES DES PRIMES DE RENDEMENT

CATÉGORIES DE PRIMES	QUALIFICATIONS	PRIME
VENTES		
Jalon en carrière	Tous les 100 000 CSV	1 000 CSV
	Tous les 1 000 000 CSV	10 000 CSV
Ventes trimestrielles	10 000 CSV par trimestre	500 CSV
	Tous les 5 000 CSV supplémentaires par trimestre	250 CSV
RECRUTEMENT (ANNUEL)		
Recrues établies* (doit être dans votre niveau direct)	5 recrues établies	700 CSV
	Chaque recrue établie supplémentaire au-delà de votre 5e	300 CSV
LEADERSHIP (ANNUEL)		
Progression de titre (doit être dans votre niveau direct)	8 progressions de titres à Bronze élite et plus	1 600 CSV
	Chaque progression de titre au-delà de votre 8e	200 CSV
	Coup de pouce Argent élite**	300 CSV

*Une recrue établie est une démonstratrice qui atteint au moins 900 CSV.

**Chaque progression à Argent élite ou plus fait bénéficier de 300 CSV supplémentaires une fois que le palier initial de huit progressions est atteint.

Les cinq catégories de primes de rendement sont décrites ci-dessous.

PRIX JALON VENTES — Octroyé aux démonstratrices ayant atteint une certaine somme de ventes en carrière. Les démonstratrices obtiennent une récompense de 1 000 CSV à chaque fois qu'elles vendent 100 000 CSV. Un pin's vous sera envoyé à chaque fois que vous atteignez un jalon de ventes.

LAUREATES DU MILLION DE CSV — Lorsqu'une démonstratrice atteint la barre du million de CSV, en plus du pin's spécial et de la prime de 10 000 CSV, elle pourra également bénéficier d'autres avantages pour célébrer sa réussite. Elle pourra aussi être honorée lors d'un événement Stampin' Up! Une fois qu'une démonstratrice atteint la barre du million de CSV, les paliers des récompenses sont réinitialisés. Par exemple, lorsqu'elle atteindra 1 100 000 CSV, la démonstratrice obtiendra une prime de 1 000 CSV et ainsi de suite à chaque fois qu'elle vendra 100 000 CSV.

VENTES PERSONNELLES — Octroyée aux démonstratrices dont les ventes personnelles sont exceptionnelles. Les démonstratrices atteignant 10 000 CSV de ventes personnelles sur un seul trimestre Stampin' Up! obtiendront une prime de 500 CSV. 250 CSV supplémentaires seront obtenus pour chaque palier de 5 000 CSV au-delà des 10 000 CSV sur un trimestre.

RECRUTEMENT — Octroyée aux démonstratrices qui n'ont pas seulement recruté activement de nouvelles démonstratrices, mais ont encouragé, guidé et aidé leurs recrues à vendre 900 CSV ; faisant d'elles des recrues établies. Chaque démonstratrice dont cinq membres d'équipe directe atteignent 900 CSV de ventes en carrière lors d'une seule année Stampin' Up! obtiendra une prime de 700 CSV. Pour chaque démonstratrice directe atteignant 900 CSV en carrière dans la même année, la chef d'équipe obtiendra une prime supplémentaire de 300 CSV.

LEADERSHIP — Octroyée aux démonstratrices qui ont démontré leur capacité à développer des chefs d'équipe. Chaque démonstratrice dont huit membres d'équipe directe atteignent Bronze élite ou plus lors d'une seule année Stampin' Up! obtiendra une prime de 1 600 CSV.

Une prime supplémentaire, le coup de pouce Argent élite, est prévue pour récompenser les progressions au titre Argent élite ou plus. Pour chaque progression au titre Argent élite ou plus, une fois les huit progressions initiales atteintes, vous obtiendrez une prime supplémentaire de 300 CSV.

Pour chaque démonstratrice au-delà des huit progressant dans la même année, la démonstratrice obtiendra une prime supplémentaire de 200 CSV.

Les primes de rendement seront payées avec les commissions du mois pendant lequel les conditions ont été remplies. La démonstratrice n'aura pas à attendre la fin de l'année pour obtenir sa prime.

QUESTION-REPOSE SUR LES PRIMES DE RENDEMENT

Q : Serai-je payée en CSV ?

R : Non. Votre prime de rendement sera convertie dans votre devise locale, avec le facteur de paiement en vigueur pour votre pays, avant d'être déposée sur votre compte.

PROGRAMMES DE RECOMPENSES

Outre la rémunération de base, comme le revenu instantané, les remises sur volume, les commissions d'équipe, etc., nous offrons un autre type d'avantages aux démonstratrices : les programmes de récompenses. Nos programmes de récompenses pour démonstratrices incluent le Compte Flex et les Primes créatives. Ces récompenses sont spécialement prévues pour vous permettre de vous faire plaisir, vous récompenser, ou compenser le coût de la gestion de votre activité. Il ne s'agit pas d'argent, mais de crédits d'achat Stampin' Up! ou de points Flex, que vous pourrez échanger contre un éventail d'articles dans le Compte Flex.

PROGRAMME DES PRIMES CREATIVES

Les Primes créatives sont conçues pour récompenser les hôtesse, nouvelles et existantes, lorsqu'elles invitent des personnes et génèrent des commandes. C'est notre manière de leur dire « merci » de vous accueillir et de vous présenter leurs invitées et de les récompenser pour les ventes de produits conclues lors de la soirée. En dehors du cadre traditionnel des soirées, les Primes créatives récompensent aussi les clientes qui vous passent de grandes commandes.

Les Primes créatives ont pour but d'aider les démonstratrices à promouvoir les avantages d'accueillir une soirée en donnant un peu d'argent en plus aux hôtesse afin qu'elles puissent acheter encore plus de produits Stampin' Up!

En fonction du total de ventes net de l'atelier (prix catalogue hors frais de port), votre hôtesse obtiendra des Primes créatives qu'elle pourra utiliser pour acheter des produits exclusivement réservés aux hôtesse ou tout produit du catalogue.

PRIMES CREATIVES

VENTES DE LA SOIRÉE (hors frais de port)	PRIMES CREATIVES*	ARTICLE À -50 %**
200 €/£150	10 %	-
375 €/£275	12 %	
550 €/£400	14 %	1
725 €/£525 +	16 %	

*Les Primes créatives peuvent être utilisées pour acheter des produits du catalogue (hors article à -50 %) ainsi que des articles réservés aux hôtesse.

**L'article à -50 % peut être un article à tarif plein ou un lot du catalogue.

PRODUITS GRATUITS ET SETS HOTESSES DU CATALOGUE

La somme de Primes créatives qu'obtient l'hôtesse dépend du total des ventes de son atelier (prix catalogue hors frais de port).

Il est important de préciser à votre hôtesse qu'elle peut bénéficier d'une réduction de 50 % sur un article à plein tarif si le total de son atelier atteint 550 \$, elle pourrait s'atteler à obtenir des commandes externes avant que la commande d'atelier ne soit validée pour s'assurer de bénéficier de cet avantage.

EXCEDENT DE PRIMES CREATIVES

Et si l'hôtesse décide de dépenser plus que ce qu'elle a obtenu et dépasse la somme de ses Primes créatives ? La somme supplémentaire s'appelle l'excédent. Voilà comment ça marche. Disons que votre hôtesse a droit à 20 €/£15 de Primes créatives et souhaite acheter un set de tampons à 28 €/£21. Les 8 €/£6 supplémentaires sont l'excédent qu'elle devra payer pour le reste de sa commande. Cet excédent est aussi compté comme une vente à commissions à votre crédit, qui sera ajoutée aux totaux de vos ventes mais pas au total de la commande.

La somme payée pour l'article à -50 % est aussi à commissions mais ne sera pas ajoutée au total de la commande.

UTILISER LES PRIMES CREATIVES POUR LES FOURNITURES DE LANCEMENT

Recruter peut être un défi, même si vous avez déjà l'habitude. Savoir que vos meilleures clientes et hôtesse sont probablement les plus motivées à rejoindre à Stampin' Up! peut naturellement vous faire peur; peur de perdre des relations commerciales.

Pour faire sauter cette barrière et permettre de garder une grande commande tout en obtenant une fantastique nouvelle recrue, les hôtesse qui veulent devenir démonstratrices peuvent utiliser leurs Primes créatives pour payer tout ou une partie du prix de leurs Fournitures de lancement. Ceci vous permet de transformer plus facilement une fantastique cliente en une formidable nouvelle membre d'équipe.

QUESTIONS-REponses SUR LES FOURNITURES DE LANCEMENT

Q : Comment utiliser les Primes créatives pour acheter les Fournitures de lancement ?

R : Si l'hôtesse souhaite utiliser ses Primes créatives pour acheter les Fournitures de lancement, vous choisirez cette option dans le système de commande et l'hôtesse recevra un courriel avec son code Fournitures de lancement. Le code Fournitures de lancement sera alors entré dans l'Agrément en ligne (Agrément de démonstratrice indépendante) lorsque l'hôtesse signera pour devenir démonstratrice.

Q : Les nouvelles recrues peuvent-elles cumuler les codes Fournitures de lancement ?

R : Non. Un seul code Fournitures de lancement peut être utilisé.

Q : Un code Fournitures de lancement peut-il être transféré ?

R : Non. Le code Fournitures de lancement peut uniquement être utilisé par l'hôtesse de la commande pour laquelle le code Fournitures de lancement a été acheté à l'aide de Primes créatives.

Q : Les codes Fournitures de lancement expirent-ils ?

R : Non. Les codes Fournitures de lancement sont valables jusqu'à une utilisation dans l'Agrément en ligne.

COMPTE FLEX

Le Compte Flex est un programme récompensant vos efforts de ventes personnelles, votre recrutement, vos progressions de titres et celles des membres de votre équipe directe.

Vous avez plusieurs moyens d'obtenir des points et de les utiliser. Consultez le tableau Gains Compte Flex et la section **Utiliser les points Flex**.

GAINS COMPTE FLEX

VENTES		
CATÉGORIES DE GAINS	POINTS FLEX PRIMAIRES	
Point(s) par CSV	9 999 CSV ou moins (à ce jour)	1 pt/1 CSV
	10 000 CSV ou plus (à ce jour)	5 pts/1 CSV
RECRUTEMENT		
5 000 (chaque recrue établie* dans votre niveau direct)		
LEADERSHIP		
CATÉGORIES DE GAINS	POINTS FLEX PRIMAIRES	
Progression de titre personnelle	5 000 (chacune)	PROGRESSION DE TITRE
		AVANTAGE DE TITRE RÉCURRENT**
		Bronze élite = 1 500
		Argent et Argent élite = 4 000
Progression de titre de membre d'équipe (doit être dans votre niveau direct)		Or et Or élite = 7 500
		Platine et Platine élite = 10 000
		Bronze élite et Argent = 7 500
		Argent élite et plus = 10 000
PROGRAMME DÉMARRAGE EN FLÈCHE		
CATÉGORIES DE GAINS	POINTS FLEX PRIMAIRES	
Atteindre 900 CSV dans les trois premiers mois complets	5 000	
Atteindre 1 800 CSV dans les six premiers mois complets	10 000	
ANCIENNETÉ		
CATÉGORIES DE GAINS	POINTS FLEX PRIMAIRES	
Anniversaire Stampin' Up!	1 an = 2 000	5 ans = 5 000
	10 ans = 7 500	15 ans = 10 000
	20 ans = 12 500	25 ans = 15 000
	30 ans = 17 500	

*Une recrue établie est une démonstratrice qui atteint au moins 900 CSV. La recrue doit être une démonstratrice directe.

**Les Avantages de titre récurrent sont payés deux fois par an avec les commissions d'octobre et avril.

Les points Flex sont octroyés pour les catégories suivantes :

- Ventes
- Recrutement
- Leadership
- Démarrage en flèche
- Anniversaires

VENTES

Des points Flex sont obtenus pour chaque unité de CSV vendue. C'est extrêmement simple à contrôler ! Pour 100 CSV vendus dans un mois, vous obtenez 100 points Flex. Une fois que vous atteignez 10 000 CSV dans une année Stampin' Up! (1er octobre-30 septembre), l'accélérateur de points Flex sera activé, et vous obtiendrez cinq points Flex par unité de CSV durant le reste de l'année.

Vous remarquerez que cette augmentation est basée sur douze mois depuis le début de l'année Stampin' Up! Ainsi, au début de chaque année Stampin' Up!, toutes les démonstratrices reviennent à un point Flex par unité de CSV vendue. Lorsque vous dépassez 10 000 CSV dans l'année, l'accélérateur de points Flex s'active, et votre potentiel en gain de points Flex est automatiquement multiplié.

RECRUTEMENT

Chaque nouvelle démonstratrice directe qui atteint 900 CSV en carrière vous fait obtenir 5 000 points Flex. Les points ne sont pas obtenus lorsqu'une recrue signe ; les nouvelles recrues doivent atteindre 900 CSV de ventes pour être considérées comme des recrues établies.

LEADERSHIP

Vous avez trois moyens d'obtenir des points Flex dans la catégorie leadership :

- Vos progressions de titres personnelles
- Votre avantage de titre récurrent
- Les progressions de titres de membre d'équipe directe

PROGRESSION DE TITRE PERSONNELLE

Pour chacune de vos progressions de titres, vous obtenez 5 000 points Flex. Cette récompense vaut pour vos progressions de titres, pas les remontées, autrement dit, les titres que vous atteignez pour la première fois.

AVANTAGE DE TITRE RECURRENT

Vous obtiendrez aussi des points Flex lorsque vous avez au moins le titre Bronze élite. L'avantage de titre récurrent est payé deux fois par an. Vous obtiendrez des points Flex, selon le titre dont vous bénéficiez, le 31 octobre et le 30 avril de chaque année. Par exemple, si vous êtes Bronze élite, vous recevrez 1 500 points Flex deux fois par an. Que se passe-t-il si vous atteignez le titre Argent entre octobre et avril ? Vous bénéficierez de l'avantage du titre Bronze élite pour les commissions d'octobre et l'avantage Argent (4 000 points Flex) pour les commissions d'avril.

PROGRESSION DE TITRE DE MEMBRE D'EQUIPE DIRECTE

Les progressions de titres sont des réussites enthousiasmantes et doivent être récompensées. Pour vous aider à célébrer ces jalons, vous et les démonstratrices du niveau direct de votre équipe obtiendrez des points Flex : elles pour leur progression, et vous pour les avoir soutenues. Si une démonstratrice de votre niveau direct atteint Bronze élite ou Argent, vous obtiendrez 7 500 points Flex. Si elle atteint Argent élite ou plus, vous obtiendrez 10 000 points Flex.

Ces points sont octroyés pour chaque progression de titre dans votre niveau direct. Comme pour les récompenses de progressions personnelles, vous êtes récompensée pour des progressions de titre (titres atteints pour la première fois), pas pour des remontées à un titre précédemment atteint.

PROGRAMME DEMARRAGE EN FLECHE

Le Démarrage en flèche est un programme de six mois, qui permet aux nouvelles démonstratrices d'obtenir des récompenses.

Lorsque vous atteignez un objectif du Démarrage en flèche dans vos six premiers mois complets, des points Flex sont ajoutés à votre Compte Flex. Les objectifs de ventes sont simples et peuvent être atteints indépendamment l'un de l'autre.

DÉMARRAGE EN FLÈCHE

OBJECTIFS DE VENTES	POINTS OBTENUS
Vendre 900 CSV dans les trois premiers mois complets	5 000
Vendre 1 800 CSV (et atteindre Bronze élite) dans les six premiers mois complets	10 000

La période du Démarrage en flèche commence au premier jour du mois qui suit le mois pendant lequel Stampin' Up! a traité votre Agrément de démonstratrice indépendante et se termine le dernier jour du sixième mois complet. (Consultez le tableau Période du Démarrage en flèche pour connaître les mois auxquels vous pouvez participer au Démarrage en flèche.) Toutefois, toute vente réalisée durant le premier mois partiel pendant lequel vous vous inscrivez (avant le début officiel de la période du Démarrage en flèche) comptera également pour l'objectif de ventes du Démarrage en flèche.

PÉRIODE DU DÉMARRAGE EN FLÈCHE

Si vous avez signé en	Vous devrez vendre 900 CSV avant la fin	Vous devrez vendre 1 800 CSV avant la fin
janvier	avril	juillet
février	mai	août
mars	juin	septembre
avril	juillet	octobre
mai	août	novembre
juin	septembre	décembre
juillet	octobre	janvier
août	novembre	février
septembre	décembre	mars
octobre	janvier	avril
novembre	février	mai
décembre	mars	juin

ANNIVERSAIRES

Nous aimons toutes nos démonstratrices. Comme gage de notre amour et notre gratitude pour votre loyauté, nous vous récompenserons pour certains anniversaires. Votre anniversaire dépend de votre date de début d'activité. Vous obtiendrez des points pour votre premier anniversaire Stampin' Up!, puis le cinquième, puis tous les cinq ans.

Vous recevrez aussi un pin's d'anniversaire, que vous pourrez porter aux événements et partout ailleurs. Les pin's sont envoyés pour les anniversaires multiples de cinq (cinq ans, dix ans quinze ans, etc.).

GESTION DES POINTS

Vous trouverez deux types de points Flex dans vos rapports : les points Flex primaires et les points Flex secondaires. Les points Flex primaires sont ceux que vous obtenez pour les catégories du tableau Gains Compte Flex, ci-dessus. Les points Flex primaires seront octroyés lorsque les commissions mensuelles seront finalisées. Le maximum que vous pouvez obtenir dans une même année Stampin' Up! est 500 000 points Flex primaires. Il est possible que nous proposons une promotion spéciale par moments, où les démonstratrices peuvent obtenir des points Flex supplémentaires : les points Flex secondaires. Ceux-ci sont octroyés au moment où ils sont gagnés et non pas après la finalisation des commissions mensuelles. Les points Flex secondaires ne sont pas sujets au plafond maximal du Compte Flex.

Tous les points Flex inutilisés à la fin du mois sont automatiquement transférés au mois suivant. Cependant, les points ne peuvent être gardés d'une année Stampin' Up! à l'autre.

Vous aurez jusqu'au 31 octobre pour utiliser vos points restants du programme de l'année Stampin' Up! précédente (1^{er} octobre-30 septembre). À ce moment, tous les totaux de points seront remis à zéro en préparation de la nouvelle année Stampin' Up! Ainsi, novembre sera le premier mois pour lequel des points seront octroyés en fonction de l'activité dans la nouvelle année Stampin' Up!

UTILISER LES POINTS FLEX

Le grand avantage du Compte Flex : que pouvez-vous obtenir avec vos points ? Vous pouvez échanger vos points contre des produits, des catalogues, des inscriptions à des événements, etc. Dès qu'ils apparaissent sur votre Compte Flex, les points Flex peuvent être utilisés pour obtenir plusieurs articles. Consultez la page Compte Flex, dans l'Espace démonstratrice (Commander>Mon Compte Flex), pour voir la liste complète et actualisée des articles que vous pouvez obtenir.

VOYAGE INCITATIF

Vous pouvez échanger vos points contre un fabuleux voyage pour deux personnes offert chaque année par Stampin' Up! en récompense aux démonstratrices de tous les marchés*. Des destinations exotiques aux spas et hôtels fastueux, le voyage incitatif Stampin' Up! n'est que luxe, divertissement et amusement ! Le voyage incitatif dure entre cinq et sept jours (selon la destination).

**Veuillez noter que le voyage incitatif est assujéti aux contributions de sécurité sociale et aux impôts.*

Chaque voyage comprend :

- le vol
- la navette
- l'hébergement
- les repas
- les cadeaux sur l'oreiller
- les rencontres avec l'équipe du siège de Stampin' Up! et d'autres employés Stampin' Up!

Lorsque cela est possible, Stampin' Up! vous donnera la possibilité d'acheter des places pour des invités supplémentaires.

La période de qualification pour le voyage incitatif est calquée sur l'année Stampin' Up! : 1^{er} octobre-30 septembre. Nous annoncerons la destination du prochain voyage et ses dates au début de la période de qualification, vous aurez donc autant de temps que possible pour remporter cette incroyable récompense.

Consultez le Compte Flex (Commander>Mon Compte Flex, dans l'Espace démonstratrice) afin de connaître le nombre de points nécessaires pour remporter chaque voyage. Le nombre de points peut varier en fonction du pays de résidence de la démonstratrice et de la destination du voyage.

CATALOGUES

Vous pouvez utiliser vos points Flex pour obtenir un lot de 8 catalogues annuels et plusieurs lots de 8 catalogues saisonniers) et les faire livrer directement chez vous.

INSCRIPTION A UN EVENEMENT

Vous pouvez utiliser vos points Flex pour payer les frais de l'inscription à certains événements OnStage Live ou Local. Le nombre de points requis peut varier selon le lieu de l'événement.

CREDIT D'ACHAT

Vous pouvez transformer vos points Flex en crédit d'achat Stampin' Up! de 40 ou 100 CSV. Vous pouvez utiliser vos points Flex dans une commande démonstratrice pour tout produit en vigueur. Vous bénéficiez donc de la flexibilité d'acheter ce que vous voulez quand vous le voulez.

REMBOURSEMENTS, ECHANGES ET CORRECTIONS DE COMMANDES

Veuillez faire bien attention lorsque vous utilisez vos points Flex. Tous les choix sont définitifs ; il n'y aura ni échanges ni remboursements.

Si vous recevez un article erroné ou si votre article est endommagé pendant le transport, veuillez contacter l'Assistance aux démonstratrices. Stampin' Up! se réserve le droit d'échanger tout article proposé contre un article similaire si nécessaire.

QUESTIONS-REPONSES SUR LE COMPTE FLEX

Q : Quelle est la durée de validité des points Flex ?

R : Ils sont valables pour toute l'année Stampin' Up! (1^{er} octobre-30 septembre) durant laquelle ils ont été remportés et un mois après la fin de ladite année. Les points Flex qui ne sont pas utilisés avant le 31 octobre (premier mois de l'année Stampin' Up! suivante) seront perdus.

Q : Quand les points Flex seront-ils octroyés ?

R : Les points Flex primaires seront ajoutés aux commissions mensuelles. Les points Flex secondaires seront octroyés au moment où ils sont gagnés. Pour en savoir plus sur ces deux types de points Flex, consultez la **Gestion des points**.

Q : Quand recevrai-je mes points Flex pour mon avantage de titre récurrent ?

R : Les points pour votre avantage de titre seront octroyés avec les commissions d'octobre et d'avril.

Q : Existe-t-il un maximum de points octroyés par an ?

R : Le maximum de points pouvant être remportés chaque année dans les catégories du tableau Gains Compte Flex est 500 000 points Flex. En cas de promotion spéciale permettant aux démonstratrices d'obtenir des points Flex secondaires, ceux-ci ne seront pas concernés par ce maximum.

Q : Où se trouve la liste des articles contre lesquels je peux échanger mes points Flex ?

R : La page Compte Flex, dans la section Commander de l'Espace démonstratrice, présente la liste des articles proposés. C'est sur cette même page que vous pourrez utiliser vos points. Les articles peuvent changer pendant l'année et cette page présentera les choix actuellement possibles. Lisez bien les descriptions des articles avant de les commander avec des points Flex car ils ne peuvent être ni repris ni échangés. Certains articles sont proposés par des fournisseurs tiers qui refusent tout remboursement.

Q : Si je ne veux pas utiliser mes points Flex pour le Voyage incitatif, puis-je l'acheter ?

R : Non. Le Voyage incitatif peut uniquement être obtenu avec les points Flex.

RECONNAISSANCE

RECONNAISSANCE AUX EVENEMENTS

Les événements Stampin' Up! sont des spectacles à ne pas manquer. Imaginez une salle remplie de personnes de même sensibilité réunies pour se féliciter les unes les autres et vous aurez la recette pour des moments mémorables. Une des parties les plus importantes est la reconnaissance.

En plus des différentes réussites listées ci-dessous, chaque participante reçoit un ruban représentant son titre. Les démonstratrices sont aussi célébrées lorsqu'elles atteignent des jalons de ventes en carrière, des anniversaires Stampin' Up!, des progressions de titre et lorsqu'elles réussissent le Démarrage en flèche. Nous vous encourageons vivement à participer à un événement si vous avez atteint un jalon majeur ou progressé à un nouveau titre dans l'année, afin que tout le monde puisse vous féliciter !

RECOMPENSES ANNUELLES DE VENTES, RECRUTEMENT ET LEADERSHIP

Stampin' Up! souhaite montrer sa gratitude aux démonstratrices ayant mis les bouchées doubles pendant l'année.

Il y a trois catégories annuelles, et chacune a deux critères. Outre les points Flex gagnés pour les ventes, le recrutement et le leadership, les démonstratrices sont récompensées pour avoir atteint les niveaux les plus élevés dans les catégories suivantes. Vous remarquerez que le palier le plus haut dans chaque catégorie ci-dessous reprend les paliers des primes de rendement.

VENTES PERSONNELLES ANNUELLES — Récompense pour les démonstratrices ayant atteint un des paliers suivants :

- Palier 1 : Au moins 10 000 CSV de ventes personnelles sur une année Stampin' Up!
- Palier 2 : Au moins 10 000 CSV de ventes personnelles sur un trimestre de l'année Stampin' Up!

RECRUTEMENT ANNUEL — Récompense pour les démonstratrices ayant aidé les membres de leur équipe à vendre et ayant atteint un des paliers suivants :

- Palier 1 : Une à quatre membres d'équipe directe atteignant 900 CSV en carrière dans la même année Stampin' Up!
- Palier 2 : Cinq membres d'équipe directe ou plus atteignant 900 CSV en carrière dans la même année Stampin' Up!

LEADERSHIP ANNUEL — Récompense pour les démonstratrices ayant démontré leur faculté à former des chefs d'équipe en atteignant les paliers suivants :

- Palier 1 : Une à sept membres d'équipe directe atteignant Bronze élite et plus dans la même année Stampin' Up!
- Palier 2 : Huit membres d'équipe directe ou plus atteignant Bronze élite et plus dans la même année Stampin' Up!

MEILLEURES DÉMONSTRATRICES

Nous célébrons et mettons à l'honneur les meilleures démonstratrices dans les catégories suivantes :

- Ventes par pays
- Recrutement par pays
- Leadership par pays
- Meilleures démonstratrices de chaque pays, toutes catégories confondues
- Les 100 meilleures démonstratrices au monde, toutes catégories confondues

Le nombre de démonstratrices honorées dépend du nombre de démonstratrices dans chaque pays pour les catégories du pays, le décompte mondial pour la catégorie mondiale à la fin de l'année Stampin' Up! précédente. Le tableau Nombre de démonstratrices honorées montre le nombre de démonstratrices que nous célébrons à OnStage et celui des meilleures démonstratrices et autres lauréates que nous honorons en ligne.

NOMBRE DE DÉMONSTRATRICES HONORÉES

NOMBRE TOTAL DE DÉMONSTRATRICES	VENTES, RECRUTEMENT, LEADERSHIP ET TOUTES CATÉGORIES CONFONDUES PAR PAYS À ONSTAGE	MEILLEURES DÉMONSTRATRICES PAR PAYS ET AUTRES LAURÉATES EN LIGNE	TOP 100 À ONSTAGE	TOP 100 ET AUTRES LAURÉATES EN LIGNE
0-1499	3	15	100	250
1 500-4 999	5	25	100	250
5 000-9 999	10	50	100	250
10 000-14 999	15	75	100	250
15 000+	20	100	100	250

CRITÈRES POUR LES MEILLEURES DÉMONSTRATRICES

- Ventes : plus hautes ventes personnelles annuelles (CSV)
- Recrutement : plus grand nombre annuel de recrues établies directes
- Leadership : plus grand nombre de progressions de titre de membres d'équipe directe

CALCUL

1. Les catégories des meilleures démonstratrices en ventes, recrutement et leadership sont un simple classement. La démonstratrice qui atteint le plus grand nombre dans une catégorie (ventes : plus hautes ventes personnelles annuelles, recrutement : plus grand nombre annuel de recrues établies directes, leadership : plus grand nombre de progressions de membres d'équipe directe) sera classée numéro 1, la deuxième meilleure performance sera classée numéro deux et ainsi de suite.
2. Pour la meilleure démonstratrice de chaque pays, toutes catégories confondues, nous établissons un classement des meilleures démonstratrices de chaque pays, pour leurs ventes, recrutement et leadership et leur accordons des points en fonction de leur classement dans chacune des catégories. Par exemple, une démonstratrice qui a atteint les plus hautes ventes dans son pays pourrait recevoir 100 points pour ses ventes, la deuxième 99 points, la troisième 98 ainsi de suite. Après avoir terminé le classement de 100 démonstratrices dans chacune des catégories, nous additionnons les points des démonstratrices pour leurs ventes, recrutement et leadership. La démonstratrice ayant plus grand nombre de points dans son pays, est classée numéro 1, toutes catégories confondues, dans son pays.
3. Le Top 100 mondial fonctionne de la même façon, mais le classement se fait pour toutes les démonstratrices au monde, plutôt que dans un seul pays. Pour le top 100 mondial, nous classons un minimum de 500 démonstratrices dans chacune des catégories : ventes, recrutement et leadership. Une démonstratrice qui a atteint les plus hautes ventes au monde pourrait recevoir 500 points pour ses ventes, la deuxième 499 points, la troisième 498 ainsi de suite. Après avoir terminé le classement de 500 démonstratrices dans chacune des catégories, nous additionnons les points des démonstratrices pour leurs ventes, recrutement et leadership. La démonstratrice ayant le plus grand nombre de points devient numéro 1 dans le Top 100 mondial.

DÉPARTAGER LES ÉGALITÉS DANS LES CATÉGORIES INDIVIDUELLES

Dans le cas d'égalité dans une catégorie, les démonstratrices seront départagées comme suit :

- **Meilleures ventes par pays** : Toute égalité recevra le même classement. Par exemple, si les démonstratrices n° 2 et n° 3 ont les mêmes ventes personnelles annuelles (à deux décimales près), elles seront toutes les deux classées n° 2 et la suivante sera n° 4 au classement.
- **Meilleur recrutement par pays** : Une égalité dans le nombre de recrues établies directes sera départagée par le plus grand nombre de recrues, à ce jour, de l'année. Le deuxième palier pour départager les démonstratrices sera leurs ventes personnelles.
- **Meilleur leadership par pays** : Une égalité dans le nombre de progressions dans l'équipe directe, à tout titre, sera départagée par le plus grand nombre de progressions aux niveaux argent et plus. Le deuxième palier pour départager les démonstratrices sera leurs ventes personnelles.
- **Meilleure démonstratrice, toutes catégories confondues, par pays et Top 100 mondial** : En cas d'égalité dans une catégorie (ventes, recrutement ou leadership), les points accordés au classement concerné sont ajoutés, divisés à parts égales entre toutes les démonstratrices à égalité. En cas d'égalité au total des points, les ventes personnelles serviront à départager les démonstratrices.

ADMISSIBILITE AUX RECOMPENSES ET PRIX

Si vous choisissez d'abandonner votre activité de démonstratrice, de démissionner ou si votre agrément est résilié, vous perdez vos récompenses, distinctions et prix comprenant, sans s'y limiter, les récompenses liées au Démarrage

en flèche et au Compte Flex, ainsi que les primes comprenant, sans s'y limiter, les primes de rendement. Veuillez consulter l'Agrément de démonstratrice indépendante pour en savoir plus.

MISES A JOUR

Vous pourrez retrouver ici le détail des dernières mises à jour et corrections apportées à ce document.

NOVEMBRE 2019

- Mise à jour de la section des meilleures démonstratrices, incluant le tableau des démonstratrices honorées, les critères pour les meilleures démonstratrices et le calcul du classement.



INSPIRE · CREATE · SHARE[®]

