



— 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 : 1^{er} octobre 2020

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 blogs ou sites internet destinés aux clientes.



TABLE DES MATIÈRES

PLAN DE REMUNERATION	5
TITRES DE DEMONSTRATRICES	5
VOLUME A COMMISSIONS (CSV).....	5
CALCULER LE CSV	5
NIVEAUX.....	6
TITRES	7
MINIMUM D'ACTIVITÉ TRIMESTRIELLE	7
MINIMUM DE VENTES PERSONNELLES SUR 12 MOIS	7
MINIMUM DE DEMONSTRATRICES DIRECTES	8
LEADERSHIP MINIMUM	9
AVANTAGES DE TITRE	9
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
PRIMES DE VENTES TRIMESTRIELLES	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
VENTES PERSONNELLES	18

DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE	18
LEADERSHIP	18
PRIX JALON VENTES	19
LAUREATES DU MILLION DE CSV	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	21
PROGRAMME DÉMARRAGE EN FLÈCHE	21
ANNIVERSAIRES	21
VOYAGE INCITATIF	22
VENTES	22
DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE	22
LEADERSHIP	22
QUESTIONS-RÉPONSES DES PROGRAMMES DE RÉCOMPENSES	23
RECONNAISSANCE	24
RECONNAISSANCE AUX EVENEMENTS	24
ADMISSIBILITE AUX RECOMPENSES ET PRIX	24
RECOMPENSES ANNUELLES DE VENTES, DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE ET LEADERSHIP	24
VENTES PERSONNELLES ANNUELLES	24
DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE ANNUEL	24
LEADERSHIP ANNUEL	24
MEILLEURES DÉMONSTRATRICES	25
CALCUL POUR DÉTERMINER LES MEILLEURES DÉMONSTRATRICES	25
MISES A JOUR	27

PLAN DE RÉMUNÉRATION

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 DÉMONSTRATRICES

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 dans votre équipe
3. Le leadership dans votre niveau direct

VOLUME À 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.

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

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.

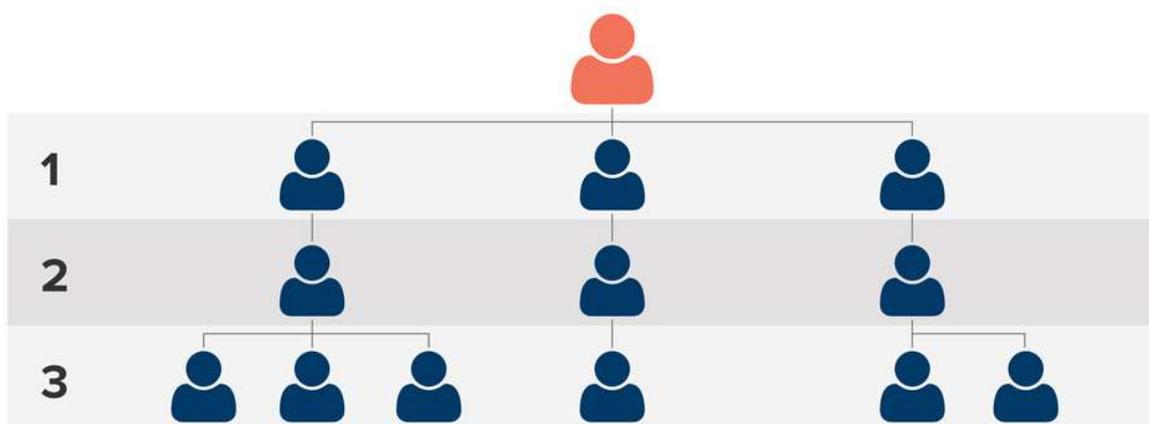
Par exemple, Susy veut connaître le montant du minimum trimestriel (300 CSV) en dollars de Stampland. Pour cette conversion, Susy divise 300 par le facteur CSV de son pays et arrondit à deux décimales.

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

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 premier niveau. Puis, lorsqu'elle recrute d'autres personnes pour devenir démonstratrices, les membres de son équipe 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, les membres de leur équipe 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 Exigences de titres. Quand vous progressez, un pin's de votre titre vous est envoyé par courrier au moment de votre progression. Les progressions de titres sont calculées après la fin de chaque mois.

EXIGENCES DE TITRES

TITRE	VENTES PERSONNELLES MINIMUMS SUR 12 MOIS	DÉMONSTRATRICES DIRECTES MINIMUMS	LEADERSHIP DIRECT MINIMUM
Bronze	0 CSV	0	-
Bronze élite	1 800 CSV	0	-
Argent	3 600 CSV	1	-
Argent élite	7 200 CSV	5	1 Argent
Or	10 800 CSV	10	1 Argent élite
Or élite	14 400 CSV	15	2 Argent élite
Platine	18 000 CSV	20	4 Argent élite
Platine élite	18 000 CSV	30	6 Argent 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 À 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 ou coupon 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 et coupons 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 ou un coupon est utilisé dans une commande, la somme à commissions sera amputée de la somme du crédit d'achat ou du coupon en question.

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.

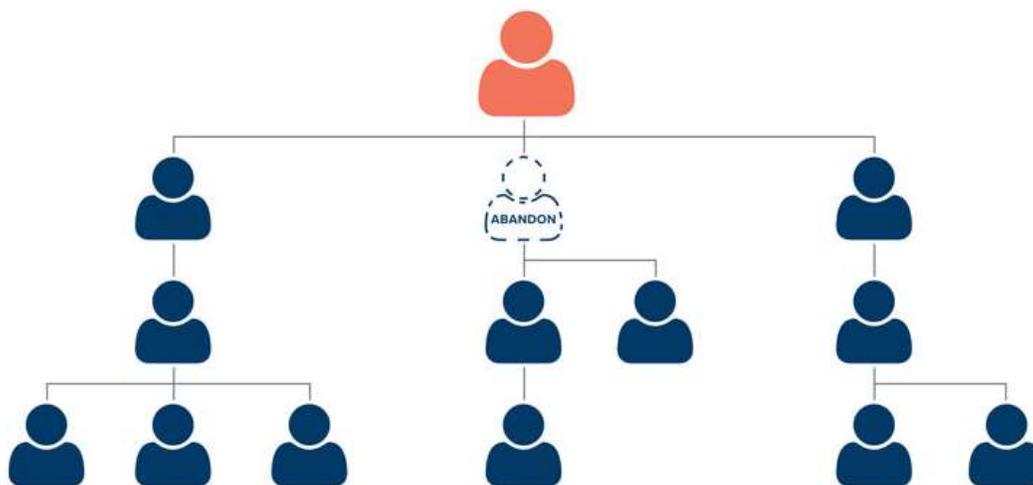
Les sommes indiquées dans le tableau Exigences de titres sont les sommes minimales à atteindre. Par exemple, pour garder le titre Argent, les démonstratrices doivent atteindre au moins 3 600 CSV sur 12 mois, soit une moyenne de 300 CSV par mois. Historiquement, 300 CSV représentent la moyenne des ventes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

Cette colonne représente les démonstratrices que vous avez personnellement accueillies dans votre équipe (à votre premier niveau) ou celles pour lesquelles vous êtes, dans vos deuxième et troisième 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 réalisations 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 DÉMONSTRATRICES DIRECTES ?

Les démonstratrices directes sont des démonstratrices du niveau un, ainsi que celles des niveaux 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.

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.*

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.

AVANTAGES DE TITRES

TITRE	REVENU INSTANTANÉ	PIN'S DE TITRE AU MOMENT DE LA PROGRESSION INITIALE	PRIME DE PRODUITS ¹	AVANTAGES DE LEADERS ²	UN ÉVÉNEMENT GRATUIT PAR AN	PRIME DE VENTES PERSONNELLES EN CSV ³	PRIME DE VENTES DE NIVEAU DIRECT EN CSV ⁴	PRIME UNIQUE POUR PROGRESSION DE TITRE
Bronze	20 %	-	-	-	-	-	-	-
Bronze élite	25 %	X	-	-	-	-	-	-
Argent	25 %	X	2 %	-	-	-	-	-
Argent élite	25 %	X	2 %	X	X	1 %	-	200 CSV
Or	25 %	X	2 %	X	X	1,5 %	-	300 CSV
Or élite	25 %	X	2 %	X	X	2 %	2 %	400 CSV
Platine	25 %	X	2 %	X	X	2,5 %	2 %	500 CSV
Platine élite	25 %	X	2 %	X	X	3 %	2 %	600 CSV + 500 CSV pour une séance photo afin d'être accrochée à notre Panthéon Platine élite.

¹Pourcentage des ventes personnelles offert sous la forme d'un crédit d'achat valable pour six mois. Plafonné à 600 CSV par trimestre.

²Les Avantages de leaders comprennent le Salon des leaders, un accès anticipé aux communications, un accès anticipé aux inscriptions et le droit de participer à CentreStage ainsi qu'à BackStage.

³Pourcentage des ventes personnelles, payé chaque trimestre.

⁴Pourcentage des ventes de niveau direct, payé chaque trimestre.

- **Le revenu instantané** passe de 20 % à 25 % pour toutes les démonstratrices de titre Bronze élite et plus, c'est la Prime Bronze élite. Pour en savoir plus, rendez-vous dans la section **GAINS PERSONNELS**.
- **Les pin's de progression de titre** vous sont envoyés par courrier lorsque le mois durant lequel votre progression a eu lieu est finalisé. Cet avantage de titre ne peut être obtenu qu'une seule fois.
- La prime de produits, c'est 2 % des ventes des membres d'équipe de niveau direct ; payés aux démonstratrices Argent et plus avec les commissions de décembre, mars, juin et septembre.
- **Les Avantages de leaders comprennent** le Salon des leaders, un accès anticipé aux communications, un accès anticipé aux inscriptions et le droit de participer à CentreStage ainsi qu'à BackStage.
 - **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.

- **BackStage** est notre conférence d'affaires internationale pour démonstratrices Argent élite et plus. Les instructions pour s'inscrire sont publiées dans l'Espace démonstratrice. Vous devez avoir atteint Argent élite avant le dernier jour de mai pour avoir le droit d'y participer.
- **Une inscription gratuite à un événement** est offerte aux démonstratrices Argent élite et plus pour couvrir les frais de l'inscription à un événement durant l'année Stampin' Up! (du 1^{er} octobre au 30 septembre).
- La prime de ventes personnelles, c'est 1 % à 3 % (selon le titre) des ventes personnelles payés aux démonstratrices Argent élite et plus avec les commissions de décembre, mars, juin et septembre.
- La prime de ventes de niveau direct, c'est 2 % des ventes des membres d'équipe de niveau direct ; payés aux démonstratrices Or élite et plus avec les commissions de décembre, mars, juin et septembre.
- La prime de progression de titre personnelle est payée à chaque progression de titre personnelle dès Argent élite ; commençant à 200 CSV et augmentant à chaque progression. Cette prime est payée le mois auquel votre progression de titre est finalisée, seulement la première fois que vous atteignez un titre. Les remontées ne comptent pas.
- **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 et accrochée 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, reçoit une Prime Platine élite de 600 CSV et une allocation de 500 CSV pour couvrir les frais de la séance photo professionnelle.

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 1^{er} 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 1^{er} octobre, Stampin' Up! évaluera le rendement de chaque démonstratrice afin de déterminer le titre correspondant à son rendement.

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

R : Oui ! C'est une remontée. Si vous descendez à un titre inférieur, vous pouvez remonter au titre supérieur dès que vous satisfaites à nouveau à ses exigences. Comme les progressions, les remontées peuvent se produire à tout moment de l'année.

Q : Quand recevrai-je mes avantages de titre ?

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

RÉMUNÉRATION 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 plusieurs primes. 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. En plus de la rémunération de base, nous offrons un second type d'avantage aux démonstratrices : les programmes de récompenses. (Nous les détaillerons par la suite.)

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, ainsi que des primes basées sur vos ventes personnelles et celles de vos niveaux directs.

REVENU INSTANTANÉ

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 DIFFÉRÉ

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 ÉLITE

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 sur le total net de vos ventes (prix catalogue, hors frais de port).*

REMISE SUR VOLUME

En plus du 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, ni les taxes.

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 %

PRIMES DE VENTES TRIMESTRIELLES

La **prime de ventes personnelles** est un avantage des titres Argent élite et plus. Cette prime représente 1 à 3 % supplémentaires des ventes personnelles, payée avec les commissions de décembre, mars, juin et septembre.

La **prime de ventes de niveau direct** est un avantage des titres Or élite et plus. Cette prime représente 2 % supplémentaires des ventes des membres d'équipe de niveau direct ; ils sont payés aux démonstratrices Or élite et plus avec les commissions de décembre, mars, juin et septembre.

PRIMES DE VENTES TRIMESTRIELLES

TITRE	PRIME DE VENTES PERSONNELLES TRIMESTRIELLE	PRIME DE VENTES DE NIVEAU DIRECT TRIMESTRIELLE
Argent élite	1 %	-
Or	1,5 %	-
Or élite	2 %	2 %
Platine	2,5 %	2 %
Platine élite	3 %	2 %

VOLUME À 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 À 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 PAYÉE

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 CSV x 1,3333 = 114,6638 \$ SLD (arrondi à 114,66 \$ SLD)

QUESTIONS-RÉPONSES 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 1^{er} novembre.

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 : Les remises sur volume dépendent-elles des titres ?

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

Q : Une fois le titre Argent élite atteint, quand toucherai-je la prime sur mes ventes personnelles (pourcentage) ?

R : La prime de ventes personnelles est trimestrielle, les démonstratrices reçoivent donc le pourcentage applicable le trimestre suivant leur progression au titre Argent 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 Argent élite en novembre, vous obtiendrez votre prime de ventes personnelles avec les commissions de décembre. Elle sera basée sur vos ventes d'octobre, novembre et décembre.

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

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

Q : Une fois Or élite atteint, quand toucherai-je les 2 % de prime pour les ventes de mon niveau direct ?

R : La prime des ventes des membres d'équipe de niveau direct 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 de ventes personnelles avec les commissions de décembre. Elle sera basée sur vos ventes d'octobre, novembre et décembre.

Q : La prime des ventes des membres d'équipe de niveau direct 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 de ventes de niveau direct.

COMMISSIONS D'ÉQUIPE

Vous vous souvenez de notre conversation sur les niveaux ? Nous avons déjà abordé ce concept avec l'avantage de titre nommé prime de ventes de niveau direct. 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 qui ne sont pas dans votre équipe directe.

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 [Error!](#) [Reference source not found.](#)

Seules les démonstratrices actives seront comptées. Pendant un mois de rattrapage, 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 niveau direct 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 basée sur 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 de ventes personnelles.

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 les 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 de ventes du niveau direct. 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 basée sur ses ventes personnelles (3 600 x 0,02 = 72 CSV par trimestre)

6 % de commissions d'équipe sur les ventes de son niveau direct ($4\,400 \times 0,06 = 264$ CSV par mois ; 792 CSV par trimestre)
 3,5 % de commissions d'équipe sur les ventes de son niveau 2 ($3\,300 \times 0,035 = 115,5$ CSV par mois ; 346,5 CSV par trimestre)
 2 % de commissions d'équipe sur les ventes de son niveau 3 ($200 \times 0,02 = 4$ CSV par mois ; 12 CSV par trimestre)
 2 % de prime basée sur les ventes de ses démonstratrices directes ($13\,200 \times 0,02 = 264$ 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 = 84 CSV Commissions d'équipe = 383,5 CSV Total = 467,5 CSV	Remise sur volume = 84 CSV Commissions d'équipe = 383,5 CSV Total = 467,5 CSV	Remise sur volume = 84 CSV Commissions d'équipe = 383,5 CSV Prime de ventes personnelles = 72 CSV Primes de ventes d'équipe directe = 264 CSV Total = 803,5 CSV

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, les primes de ventes personnelles et d'équipe directe.

QUESTIONS-RÉPONSES SUR LES COMMISSIONS D'ÉQUIPE

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 démonstatrices 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 membres de leur équipe et les aident à réunir les conditions pour 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 démonstatrices qui affichent une réussite exceptionnelle en ventes, développement d'équipe 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.

Les tableaux des primes de rendement, ci-dessous, présentent les sommes à atteindre pour chaque catégorie de prime de rendement.

PRIMES DE RENDEMENT ANNUELLES

OPTIONS POUR L'OBTENIR	QUALIFICATIONS	PRIME
Ventes	30 000 CSV	1 000 CSV
	Chaque 10 000 CSV supplémentaire	500 CSV
Développement d'équipe (Doit être dans votre niveau direct)	5 membres d'équipe établies*	750 CSV
	Chaque membre d'équipe établie supplémentaire au-delà de la 5 ^e	250 CSV
Leadership (Doit être dans votre niveau direct)	5 progressions de titre à Bronze élite et plus	750 CSV
	Chaque progression de titre supplémentaire après la 5 ^e	250 CSV

*Une membre d'équipe établie est une démonstratrice qui atteint au moins 900 CSV de ventes en carrière.

VENTES PERSONNELLES — Octroyée aux démonstatrices dont les ventes personnelles sont exceptionnelles. Les démonstatrices atteignant 30 000 CSV de ventes personnelles sur une année Stampin' Up! obtiendront une prime de 1 000 CSV. 500 CSV supplémentaires seront obtenus pour chaque palier de 10 000 CSV au-delà des 30 000 CSV sur un trimestre.

DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE — Octroyée aux démonstatrices qui n'ont pas seulement ajouté activement de nouvelles membres à leur équipe, mais les ont encouragées, guidées et aidées à atteindre 900 CSV de ventes en carrière ; faisant d'elles des membres d'équipe 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 750 CSV. Pour chaque démonstratrice directe atteignant 900 CSV en carrière dans la même année, la chef d'équipe obtiendra une prime supplémentaire de 250 CSV.

LEADERSHIP — Octroyée aux démonstatrices qui ont démontré leur capacité à développer des chefs d'équipe. Chaque démonstratrice dont cinq membres d'équipe directe atteignent Bronze élite ou plus lors d'une seule année Stampin' Up! obtiendra une prime de 750 CSV. Pour chaque démonstratrice au-delà des cinq progressant dans la même année, la démonstratrice obtiendra une prime supplémentaire de 250 CSV.

PRIMES DE RENDEMENT EN CARRIÈRE

OPTIONS POUR L'OBTENIR	QUALIFICATIONS	PRIME
Jalons de ventes en carrière (EC)	Tous les 100 000 CSV EC	1 000 CSV
	Tous les 1 000 000 CSV EC	10 000 CSV

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.

LAURÉATES 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.

QUESTION-RÉPONSE 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 RÉCOMPENSES

Outre la rémunération de base, comme le revenu instantané, les remises sur volume, les commissions d'équipe et les primes, nous offrons un autre type d'avantages aux démonstratrices : les programmes de récompenses. 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 réductions, crédits d'achat Stampin' Up! ou de points pour le Voyage incitatif.

PROGRAMME DES PRIMES CRÉATIVES

Les Primes créatives sont conçues pour récompenser les hôtesses, 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 hôtesses 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 hôtesses ou tout produit du catalogue.

PRIMES CRÉATIVES

VENTES DE LA SOIRÉE (hors frais de port)	PRIMES CRÉATIVES*	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 hôtesses.

**Les 50 % de réduction s'appliquent uniquement aux articles à plein tarif, aux lots de tampons et outil, ainsi que les lots de variété. Les assortiments de collection constitués de lots de tampons/outils et de produits supplémentaires, ainsi que la machine de découpe et gaufrage ne donnent pas droit à la réduction de 50 %. Cette liste peut être amenée à changer. Veuillez consulter le catalogue en vigueur ou le site Web de Stampin' Up! pour avoir les dernières données en date.

PRODUITS GRATUITS ET SETS HÔTESSES 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 vos hôtesses qu'elles peuvent bénéficier d'une réduction de 50 % sur un article à plein tarif si le total de leur atelier atteint 550 € | £400, elles pourraient tenter d'obtenir des commandes externes avant que leur commande d'atelier ne soit validée pour s'assurer de bénéficier de cet avantage.

EXCEDENT DE PRIMES CRÉATIVES

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 % donne aussi droit à des commissions mais ne sera pas ajoutée au total de la commande.

UTILISER LES PRIMES CRÉATIVES POUR LES FOURNITURES DE LANCEMENT

Développer votre équipe peut être un défi, même si vous avez déjà l'habitude. Savoir que vos meilleures clientes et hôtesses 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 membre d'équipe, les hôtesses 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.

PROGRAMME DÉMARRAGE EN FLÈCHE

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, vous obtenez des crédits d'achat. 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	50 CSV
Vendre 1 800 CSV (et atteindre Bronze élite) dans les six premiers mois complets	100 CSV

**Les crédits d'achat sont valables encore six mois après la fin de la période à laquelle ils ont été obtenus.*

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.).

VOYAGE INCITATIF

Chaque année, Stampin' Up! offre aux démonstratrices qualifiées de tous les marchés un fabuleux voyage pour deux personnes*. 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 de direction 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! : du 1^{er} octobre au 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. Tous les totaux de points seront remis à zéro pour la nouvelle année Stampin' Up! Ainsi, novembre (lorsque les commissions d'octobre seront finalisées) sera le premier mois pour lequel des points seront attribués en fonction de l'activité dans la nouvelle année Stampin' Up!

VENTES

Des points du Voyage incitatif sont obtenus pour chaque unité de CSV vendue. C'est extrêmement simple à vérifier ! Pour 100 CSV vendus dans un mois, vous obtenez 100 points du Voyage incitatif.

DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE

Pour chaque démonstratrice de votre niveau direct qui atteint 900 CSV de ventes en carrière dans l'année en cours, vous recevez 1 500 points du Voyage incitatif. Les points ne sont pas obtenus lorsque la nouvelle démonstratrice signe ; elle doit vendre 900 CSV avant d'être comptée comme un membre d'équipe établie.

LEADERSHIP

Vous pouvez gagner des points du Voyage incitatif grâce à votre leadership, avec vos progressions de titre personnelles et celles des membres d'équipe de votre niveau direct. Pour chacune de vos progressions de titre personnelles, vous obtenez 2 500 points du Voyage incitatif. Si une de vos membres d'équipe de niveau direct progresse de titre, vous recevrez 1 500 points du Voyage incitatif. Vous êtes récompensée pour des progressions de titre (titres atteints pour la première fois), pas pour des remontées à un titre précédemment atteint.

QUESTIONS-RÉPONSES DES PROGRAMMES DE RÉCOMPENSES

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 membres d'équipe 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.

Q : Quelle est la durée de validité des points du Voyage incitatif ?

R : Ils sont valables pour toute l'année Stampin' Up! (du 1^{er} octobre au 30 septembre) durant laquelle ils ont été obtenus.

Q : Quand le total des points du Voyage incitatif sera-t-il calculé ?

R : Les points seront ajoutés à votre rapport de récompenses consacré au Voyage incitatif, dans l'Espace démonstratrice, avec les commissions mensuelles.

RECONNAISSANCE

RECONNAISSANCE AUX ÉVÉNEMENTS

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. Notre plus grand événement de l'année est OnStage, la célébration des réussites de l'année écoulée constitue une des parties les plus importantes de ce grand événement.

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 !

ADMISSIBILITÉ AUX RÉCOMPENSES 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 Voyage incitatif, ainsi que les primes comprenant, sans s'y limiter, les primes de rendement. Veuillez consulter l'Agrément de démonstratrice indépendante pour en savoir plus.

RÉCOMPENSES ANNUELLES DE VENTES, DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE 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 quatre critères. Outre le Voyage incitatif, les ventes, le développement d'équipe et le leadership, les démonstratrices sont récompensées pour avoir atteint les niveaux les plus élevés dans les catégories suivantes. Vous remarquerez que les deux paliers les plus hauts dans chaque catégorie ci-dessous reprennent les paliers des primes de rendement.

VENTES PERSONNELLES ANNUELLES — Récompense pour les démonstratrices ayant atteint un des paliers suivants dans l'année Stampin' Up! :

- Au moins 10 000 CSV de ventes personnelles
- Au moins 20 000 CSV de ventes personnelles
- Au moins 30 000 CSV de ventes personnelles
- Au moins 60 000 CSV de ventes personnelles

DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE ANNUEL — Récompense pour les démonstratrices ayant aidé les membres de leur équipe à vendre et ayant atteint un des paliers suivants durant l'année Stampin' Up! :

- Une membre d'équipe directe atteignant 900 CSV en carrière
- Trois membres d'équipe directe atteignant 900 CSV en carrière
- Cinq membres d'équipe directe atteignant 900 CSV en carrière
- Dix membres d'équipe directe ou plus atteignant 900 CSV en carrière

LEADERSHIP ANNUEL — Récompense pour les démonstratrices ayant démontré leur faculté à former des chefs d'équipe en atteignant les paliers suivants durant l'année Stampin' Up! :

- Une membre d'équipe directe atteignant Bronze élite ou plus
- Trois membres d'équipe directe atteignant Bronze élite ou plus
- Cinq membres d'équipe directe atteignant Bronze élite ou plus
- Dix membres d'équipe directe ou plus atteignant Bronze élite ou plus

MEILLEURES DÉMONSTRATRICES

Les meilleures démonstratrices de chaque pays, en termes de ventes, recrutement et leadership proviennent d'un groupe de démonstratrices de ce pays uniquement. Les critères de ces catégories sont les suivants :

- **Ventes** : total annuel de ventes personnelles en CSV le plus élevé
- **Recrutement** : le plus grand nombre de recrues établies directes
- **Leadership** : le plus grand nombre de progressions directes vers n'importe quel titre

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 À UN ÉVÉNEMENT

Nombre de démonstratrices	Ventes, recrutement et leadership (à OnStage)	Ventes, recrutement et leadership (en ligne)	Meilleures de chaque pays toutes catégories confondues (à OnStage)	Meilleures de chaque pays toutes catégories confondues (en ligne)	100 meilleures au monde (à OnStage)	Meilleures au monde (en ligne)
<1 000	5	10	10	25	100	250
1 001 - 5 000	5	15	10	50	100	250
5 001 - 15 000	5	20	10	100	100	250
15 001 - 30 000	10	30	20	150	100	250
>30 001	15	50	25	200	100	250

CALCUL POUR DÉTERMINER LES MEILLEURES DÉMONSTRATRICES

1. Les classements des meilleures démonstratrices en ventes, développement d'équipe et leadership sont simples. La démonstratrice qui atteint le plus grand nombre dans un critère de catégorie (ventes ; plus hautes ventes personnelles ; développement d'équipe : plus de membres d'équipe établies de niveau direct ; leadership : plus de progressions de titre de niveau direct) sera classée numéro 1, celle qui a le nombre juste en dessous sera numéro 2, et ainsi de suite.
2. Pour les meilleures démonstratrices toutes catégories confondues, nous classons les démonstratrices de chaque pays en fonction de leurs ventes, leur développement d'équipe et leur leadership, et leur attribuons des points pour leur classement dans chaque catégorie. Par exemple, la démonstratrice avec le plus de ventes personnelles d'un pays pourra recevoir 100 points pour ses ventes, la deuxième 99 points, la troisième 98, etc. Après avoir un classement d'un minimum de 100 démonstratrices dans chaque catégorie, nous additionnons les points de toutes les catégories (ventes, développement d'équipe, leadership). La démonstratrice avec le plus haut total de points du pays sera classée numéro 1 toutes catégories confondues.

DÉPARTAGER LES ÉGALITÉS DANS LES CATÉGORIES INDIVIDUELLES

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

- **Ventes** : Toutes les démonstratrices arrivant à égalité recevront la même récompense. 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.
- **Développement d'équipe** : Une égalité dans le nombre de membres d'équipe établies directes sera départagée par le plus grand nombre de nouvelles membres d'équipe de l'année. Le deuxième palier pour départager les démonstratrices sera leurs ventes personnelles.
- **Leadership** : 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.

Le tableau suivant montre la progression du Plan de rémunération des réalisations annuelles via les catégories des meilleures démonstratrices. Bien que les primes de rendement soient un type de rémunération, elles sont incluses ici pour mettre en avant la corrélation avec les deux plus hauts jalons de chaque catégorie des réalisations annuelles.

RECONNAISSANCE ANNUELLE ET PRIMES DE RENDEMENT

CATÉGORIES	RÉALISATIONS ANNUELLES ¹	PRIMES DE RENDEMENT	MEILLEURES DÉMONSTRATRICES ² VENTES, DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE, LEADERSHIP	MEILLEURES DÉMONSTRATRICES TOUTES CATÉGORIES CONFONDUES
VENTES (CSV personnelles annuelles)	10 000 CSV	30 000 CSV = 1 000 CSV <i>+ 500 CSV pour chaque 10 000 CSV de ventes au-delà des 30 000 CSV initiaux</i>	Plus hautes ventes personnelles en CSV	Ventes personnelles en CSV
	20 000 CSV			
	30 000 CSV			
	60 000 CSV			
DÉVELOPPEMENT D'ÉQUIPE (Membres d'équipe établies de niveau direct-par an)	1	5 membres d'équipe établies de niveau direct ³ = 750 CSV <i>+ 250 CSV pour chaque membre d'équipe établie supplémentaire au-delà de la 5^e</i>	Plus grand nombre de membres d'équipe établies de niveau direct <i>En cas d'égalité :</i> <i>1. Total des membres de l'équipe</i> <i>2. Ventes personnelles.</i>	+ Membres d'équipe établies de niveau direct
	3			
	5			
	10			
LEADERSHIP (Progressions de titre de niveau direct-par an)	1	5 progressions de titre de niveau direct = 750 CSV <i>+ 250 CSV pour chaque progression de titre supplémentaire au-delà de la 5^e</i>	Plus de progressions de titre de niveau direct <i>En cas d'égalité :</i> <i>1. Progressions à Argent élite et plus</i> <i>2. Ventes personnelles.</i>	+ Progressions de titre de niveau direct
	3			
	5			
	10			

¹Les deux jalons les plus hauts de chaque catégorie de réalisation annuelle donnent droit à une prime de rendement.

²Les meilleures démonstratrices de chaque pays seront célébrées pour leurs ventes, leur développement d'équipe, leur leadership et pour leur classement général.

³Une membre d'équipe établie est une démonstratrice qui a atteint 900 CSV de ventes en carrière.

MISES A JOUR

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

OCTOBRE 2020

- Mise à jour du fonctionnement des récompenses et de la terminologie concernant l'ajout de membres d'équipe



INSPIRE · CREATE · SHARE[®]

