

DÉCLARATION DE DIVULGATION SUR LES REVENUS DES AMBASSADEURS DE MARQUE CANADIENS 2024.

Le Plan de compensation de Plexus® est conçu de manière à fournir à nos Ambassadrices de Marque et à nos Ambassadeurs de Marque une opportunité de générer des revenus lorsque des produits sont vendus aux utilisateurs finaux – nos Clientes au détail, Clients au détail, Clientes VIP, Clients VIP, ainsi qu’aux Ambassadrices de Marque et aux Ambassadeurs de Marque qui se procurent des produits pour leur consommation personnelle. Il n’y a aucune compensation pour le fait de parrainer ou de recruter d’autres personnes. Les Ambassadrices de Marque et les Ambassadeurs de Marque ont accès à des formations de développement professionnel et au soutien d’une communauté dynamique, tout en éprouvant la satisfaction de diriger leur propre entreprise.

QUELLES COMPENSATIONS PUIS-JE MÉRITER?



COMMISSIONS

Vous pouvez mériter des commissions, calculées sur vos ventes à votre clientèle, par vous ou par des personnes faisant partie de votre entreprise, ainsi que sur le rang que vous avez atteint en fonctions de ces ventes.



BONUS

Vous pouvez mériter des bonus uniques quand vous progressez dans votre parcours d’Ambassadrice de Marque ou d’Ambassadeur de Marque. Ces bonus sont calculés sur le nombre de Points Plexus que vous avez accumulés chaque mois. Les Points Plexus se méritent en fonction des ventes à votre clientèle.



COMMUNAUTÉ

La communauté des Ambassadrices de Marque et des Ambassadeurs de Marque favorise et encourage un fort sentiment d’appartenance, le plaisir de travailler ensemble et le sens de la responsabilité professionnelle.



DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Plexus offre à ses Ambassadrices de Marque et à ses Ambassadeurs de Marque des formations de développement professionnel, conçues et adaptées à leur définition du succès.

QUELS SONT LES REVENUS GÉNÉRALEMENT ATTENDUS?

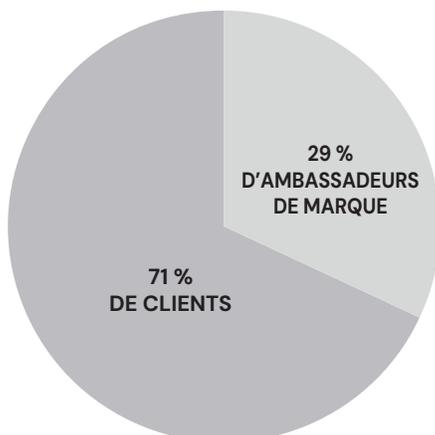
Les participants typiques sont représentatifs du plus bas niveau de rémunération, atteint par plus de 50 % des participants au Plan. En 2024, un participant typique s’est mérité jusqu’à 900 USD ou moins, avant dépenses.

En 2024, les revenus moyens de toutes les Ambassadrices de Marque actives et de tous les Ambassadeurs de Marque actifs ont été de 2 794 USD, avant dépenses. Le terme « actif » fait référence à une Ambassadrice de Marque ou à un Ambassadeur de Marque qui a développé une lignée descendante et a mérité des commissions au cours des six derniers mois.

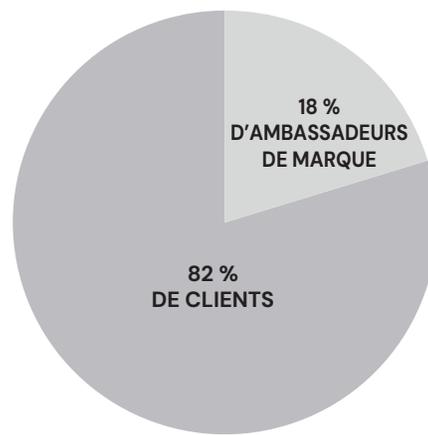
10 % des meilleurs ont mérité une moyenne de 9 118 USD;
50 % de ces 10 % meilleurs ont mérité plus de 2 859 USD.

1 % des meilleurs ont mérité une moyenne de 58 392 USD;
50 % de ce 1 % des meilleurs ont mérité plus de 34 972 USD.

RATIO AMBASSADEURS DE MARQUE/CLIENTS



Ratio par revenus



Compte du ratio Ambassadeur de Marque/Client

PUIS-JE OBTENIR UN REMBOURSEMENT SI JE CHANGE D'IDÉE?

Plexus® offre une garantie de remboursement de 60 jours à tous ses Clientes et Clients, ainsi qu'à tous ses Ambassadrices de Marque et Ambassadeurs de Marque. Pour connaître tous les détails, veuillez consulter notre Politique de remboursement, à www.plexusworldwide.ca/guarantee.

En plus de cette garantie de remboursement en argent comptant de 60 jours offerte aux Ambassadrices de Marque et aux Ambassadeurs de Marque qui mettent fin à leur Entente avec Plexus, Plexus rachètera tout inventaire commercialisable ou vendable acheté au cours des 12 derniers mois précédant la décision volontaire de quitter la Compagnie, moins des frais de restockage de 15 \$ USD. Pour plus de détails, veuillez vous référer à la Politique de rachat de Plexus, que vous trouverez dans nos Politiques et procédures.

DÉPENSES DE FORMATIONS OPTIONNELLES DES AMBASSADRICES DE MARQUE ET DES AMBASSEURS DE MARQUE

À titre d'Ambassadrice de Marque ou d'Ambassadeur de Marque Plexus, vous pouvez recevoir des prix de reconnaissance, participer à des événements spéciaux, profiter de plusieurs formations et vous mériter des voyages (les « Événements »). Certains de ces Événements sont destinés à toutes les Ambassadrices de Marque et à tous les Ambassadeurs de Marque et, dans certains cas, ces Ambassadrices de Marque et ces Ambassadeurs de Marque devront se qualifier pour prendre part à tels Événements. La participation à ces Événements n'est pas obligatoire. Les dépenses qu'une Ambassadrice de Marque ou qu'un Ambassadeur de Marque choisit de faire varieront en fonction de l'Événement et de l'endroit où cet Événement aura lieu. Parmi les facteurs à considérer dans la décision d'assister à un Événement, citons :

- Cet Événement se tient-il dans un endroit près de votre résidence?
- Devez-vous prendre l'avion pour vous y rendre ou pouvez-vous voyager avec votre véhicule?
- Devez-vous réserver une chambre d'hôtel ou pouvez-vous retourner à la maison le même jour?
- Les repas sont-ils inclus dans l'Événement?

En 2024, Plexus a tenu les Événements suivants pour ses Ambassadrices de Marque et Ambassadeurs de Marque :

SUPER SAMEDI : Plexus a organisé un événement hybride (en présentiel et en virtuel), tenu le 12 janvier 2024, pour rassembler les Ambassadrices de Marque et les Ambassadeurs de Marque, en vue de leur présenter ce que l'Entreprise a planifié pour l'année 2025.

LA RETRAITE EN LEADERSHIP : La Retraite en Leadership s'est tenue à Punta Cana en République Dominicaine, pour ceux qui s'étaient qualifiés pour prendre part à ce voyage incitatif. Les Ambassadrices de Marque et les Ambassadeurs de Marque étaient responsables de défrayer les coûts du déplacement en transport aérien vers Punta Cana, ainsi que des frais de leurs repas.

CONVENTION INTERNATIONALE 2024 : La Convention Velocity s'est tenue en présentiel à Las Vegas, Nevada, ainsi qu'en mode virtuel. Les frais de participation en présentiel pour la convention de 3 jours étaient de 125 USD, 140 USD ou de 199 USD, en fonction de la date à laquelle l'Ambassadrice de Marque ou l'Ambassadeur s'est procuré son billet. Les Ambassadrices de Marque et les Ambassadeurs de Marque étaient responsables d'assumer tous les frais en lien avec leur transport, leur réservation de chambre d'hôtel, ainsi que leurs repas.

L'ÉCOLE POUR JOYAUX : La formation de l'École pour Joyaux est réservée aux Ambassadrices de Marque et aux Ambassadeurs de Marque ayant atteint une cible de croissance spécifique dans leur entreprise Plexus. La formation de l'École pour Joyaux se tient deux fois par année, inclut une série de formations exclusives, réparties sur trois jours, et préparées spécifiquement pour les nouveaux chefs de file de rang Joyaux. On y a offert des activités d'optimisation de l'esprit entrepreneurial, de stratégies, d'aptitudes en leadership, ainsi que des outils favorisant le développement d'une entreprise Plexus à succès. Les Ambassadrices de Marque et les Ambassadeurs de Marque étaient responsables des frais de transport vers Phoenix, ainsi que de leurs repas. Il n'y avait pas de frais d'inscription.

CONCOURS PLEXUS POUR LES CANADIENS : Les Ambassadrices de Marque et les Ambassadeurs de Marque de partout au Canada ont eu l'excitante opportunité de se qualifier et de mériter une des 50 places, pour eux-mêmes et pour leur invité, pour vivre une escapade tout-inclus de grand luxe. Ceux qui se sont qualifiés vivront un séjour inoubliable dans un centre de villégiature de premier plan. Les frais de transport aérien aller-retour sont inclus dans le prix. Tenu une fois par année, cet événement exclusif se veut une célébration du travail acharné, du dévouement et des accomplissements de ceux qui se qualifient. C'est pour eux l'occasion parfaite pour se relaxer, recharger leurs batteries et profiter des reconnaissances de Plexus.

Plexus est fièrement membre de l'Association de vente directe des États-Unis, du Canada et de l'Australie, ainsi que du Council for Responsible Nutrition. Plexus est également Partenaire national du Better Business Bureau.



Dsa DIRECT SELLERS ASSOCIATION OF CANADA



Direct Selling
Australia



Plexus ne garantit aucun revenu ou profits. Les gains personnels et les profits varieront. Votre succès dépendra de vos ventes, de vos efforts individuels, de votre engagement, de vos habiletés de chef de file, des conditions économiques et du marché, ainsi que de vos frais opérationnels.

Les revenus déclarés ne sont pas considérés comme des dépenses encourues dans l'exploitation de l'entreprise d'une Ambassadrice de Marque ou d'un Ambassadeur de Marque. Les Ambassadrices de Marque et les Ambassadeurs de Marque sont des entrepreneurs indépendants dont les dépenses professionnelles peuvent varier. Certaines dépenses typiques peuvent inclure les frais initiaux d'un compte de Client VIP ou Client VIP (19,95 USD), les frais de renouvellement du compte des Ambassadrices de Marque et des Ambassadeurs de Marque (39,95 USD), les achats d'échantillons, les frais d'inscription à des événements, ainsi que les frais d'expédition de leurs commandes. Dans certains cas, les dépenses professionnelles encourues par une Ambassadrice de Marque ou un Ambassadeur de Marque peuvent excéder le total des revenus générés.

plexus