



MÖDERE™ PLAN DE COMPENSATION

# INTRODUCTION

## BIENVENUE CHEZ MODERE

CE PLAN DE COMPENSATION AINSI QUE NOTRE MODÈLE COMMERCIAL SONT RÉVOLUTIONNAIRES. ILS RÉCOMPENSENT LES SOCIAL MARKETERS MAIS ÉGALEMENT LES CLIENTS MODERE, QUI AINSI PROPAGENT LE MESSAGE LIVE CLEAN À TRAVERS LE MONDE ET CE FAISANT CRÉENT UNE VÉRITABLE ÉVOLUTION DE L'EXPÉRIENCE D'ACHAT.

LA CLÉ DE NOTRE MODÈLE EST QU'IL COMMENCE AVEC LE CLIENT MODERE. NOUS FACILITONS LES CHOSES AUTANT QUE POSSIBLE POUR QUE VOUS PUISSIEZ ATTIRER, CONSERVER ET ACCROÎTRE VOTRE CERCLE DE CLIENTS. EN CRÉANT LA MEILLEURE EXPÉRIENCE POSSIBLE POUR LE CLIENT, NOUS FORMONS DES RELATIONS QUI PERMETTENT DE DÉVELOPPER LES BASES POUR UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE SOCIAL MARKETERS.

Ensemble, nous pouvons avoir des répercussions positives sur notre monde et la vie d'autrui, afin d'améliorer notre mode de vie.

Cela commence par une vision et cette vision est facilitée lorsque vous vous concentrez sur quatre comportements naturels :

- 1) Attirer des clients
- 2) Fidéliser les clients
- 3) Progresser dans l'activité de vente Modere et les titres de Marketer
- 4) Développer une équipe qui fera de même

## CONTENU DE CE DOCUMENT

VOTRE ACTIVITÉ MODERE.....	3
RANGS DES SOCIAL MARKETER DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPES.....	3
TITRE PROMOTEUR DES SOCIAL MARKETER.....	3
PRIME SUR LE.....	4
VOLUME CLIENTS.....	4
PRIME DE PREMIÈRE COMMANDE.....	5
PRIME DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPES.....	5
PRIME DE DÉVELOPPEMENT DES PROMOTEURS.....	6
UNILEVEL GÉNÉRATIONNEL.....	7
COMPRESSION DE PAIEMENT.....	7
PRIME ELITE 4 OU PLUS.....	8
PRIMES DE DÉVELOPPEMENT DU LEADERSHIP.....	9
PLACEMENT SUR 60 JOURS.....	10
GLOSSAIRE.....	11
AVERTISSEMENT LÉGAL.....	12

# VOTRE ACTIVITÉ MODERE

Les Social Marketers qui font preuve de motivation et possèdent les compétences nécessaires pour promouvoir la marque et construire des équipes de Social Marketers en récolteront les fruits.

En tant que Social Marketer, vous avez la possibilité de remplir des exigences mensuelles spécifiques et de progresser dans l'activité Modere. La progression dans l'activité offre de nouvelles opportunités de potentiels de gains, mais aussi de reconnaissance. Une fois qu'un Social Marketer atteint un nouveau niveau, la qualification prend effet immédiatement, lui permettant d'être rémunéré pour son nouveau titre ou rang au cours du même mois volume.

Un Social Marketer doit posséder 150 AP (Points d'activité) afin de se qualifier pour des commissions sur le Plan de Compensation.

## RANGS DES SOCIAL MARKETER DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPES

RANGS SOCIAL MARKETER	ACRO-NYME	LEGS* (LIGNÉES)	OP (POINTS ORG.)	OP MAX LEG**
Consultant	C			
Senior Consultant	SC	1	1 500	750
Team Leader	TL	1	3 000	1 500
Senior Team Leader	STL	1 SC	6 000	3 000
Director 1	D1	1 TL	12 000	7 000
Director 2	D2	2 TL	25 000	15 000
Director 3	D3	3 TL	50 000	35 000
Elite 1	E1	3 STL	100 000	70 000
Elite 2	E2	3 D1	200 000	140 000
Elite 3	E3	3 D2	400 000	280 000

\*Les legs (Lignées) doivent être qualifiés dans le mois volume donné.

\*\* Il s'agit du montant maximal de points pouvant provenir d'une Lignée données d'un Social Marketer parrainé, ou d'un Social Marketer et de son cercle de clients (Pod).

## TITRE PROMOTEUR DES SOCIAL MARKETER

L'activité Modere inclut des titres de reconnaissance et de vente pour les Social Marketers qui atteignent des étapes importantes dans les ventes mensuelles de leur cercle de clients. Cette reconnaissance spéciale est ajoutée au rang du Social Marketer, ce qui lui permet d'être reconnu pour ses efforts pour la promotion des produits ainsi que l'établissement d'un cercle de clients dynamique.

TITRE SOCIAL MARKETER	ACC (NB DE CLIENTS ACTIFS)	CP (POINTS CLIENTS)
Promoter	1	1-499
Bronze	5	500
Silver	5	1 000
Gold	10	2 000
Platinum	15	3 000
Platinum 1	25	5 000
Platinum 2	35	7 000
Platinum 3	45	9 000

## COMMENT LES TITRES DE PROMOTEUR SONT-IL UTILISÉS

Un Social Marketer qui atteint le rang de Director 1 (D1) et qui décroche également le titre Gold du fait du chiffre d'affaires mensuel de ses cercles de clients, est officiellement reconnu comme « Director 1 - Gold », ou « Gold D1 ».

# PRIME SUR LE VOLUME CLIENTS

GAGNEZ JUSQU'À 35 % SUR LE VOLUME DE VOS CLIENTS

Les primes du cercle de clients (Pod) sont payées en fonction de votre effort personnel pour attirer et fidéliser vos clients Modere. Plus le nombre de clients de votre cercle de clients est élevé, plus ils vous aident à obtenir des titres de promoteur plus élevés, ce qui se traduit par des récompenses plus élevées.

Les Social Marketers peuvent obtenir jusqu'à 35 % sur les points des commandes de leur client. Les primes sur le volume des clients sont payées en fonction du titre qualifié du Social Marketer pour le mois volume donné.

Les points des commandes des clients sont commissionnés par le biais de la Commission Unilevel générationnelle à laquelle est appliquée un coefficient (factor) de 0,62.

*Veillez noter que votre rapport de commissions affichera cette prime sous deux catégories : vous verrez apparaître une première commande client sous Prime d'acquisition de clients et toutes les autres commandes de vos clients sous Prime de commande suivante client.*

TITRE SOCIAL MARKETER	CUSTOMER BONUS (PRIME SUR LE VOLUME CLIENTS)
Promoter	10%
Bronze	24%
Silver	26%
Gold	26%
Platinum	30%
Platinum 1	30%
Platinum 2	30%
Platinum 3	35%



# PRIME DE PREMIÈRE COMMANDE

GAGNEZ 20 % SUR LES PREMIÈRES COMMANDES DES NOUVEAUX SOCIAL MARKETERS.

La First Order Bonus (prime de première commande) est versée sur la toute première commande commissionnable d'un nouveau Social Marketer. Cette première commande commissionnable doit être placée dans les premiers 30 jours de l'inscription en tant que Social Marketer.

La prime de première commande est versée au Sponsor original. Le critère de qualification pour le Sponsor original est d'avoir au moins 150 AP durant le mois où la prime de première commande peut être reçue.

Le Sponsor original ainsi qualifié perçoit une prime de 20 % sur les points de la première commande du nouveau *Social Marketer*.

Les points de la première commande du nouveau *Social Marketer* sont également commissionnés par le biais de la Commission Unilevel générationnelle à laquelle sera appliquée un coefficient de 0,62.

Cette première commande commissionnable doit être passée lors des premiers 30 jours (calendriers) d'affiliation. Dans le cas contraire, les points de la première commande du nouveau *Social Marketer* seront commissionnés uniquement et intégralement à travers la Commission Unilevel générationnelle.

# PRIME DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPES

GAGNEZ JUSQU'À 1 400€ PAR MOIS AVEC LA PRIME DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPES.

RANG SOCIAL MARKETER	EOP (POINTS D'ORGANISATION ORIGINALE)	PRIME DÉVELOPPEURS D'ÉQUIPES
Team Leader	1 800	100
Senior Team Leader	3 600	200
Director 1	7 200	250
Director 2	15 000	500
Director 3	30 000	1 000
Elite 1	60 000	1 000
Elite 2*	120 000	1 200
Elite 3*	240 000	1 400

*Les Social Marketers Elite 1 peuvent prétendre à une prime de Team Builder de 1 000 € ainsi qu'à la prime de développement de leaders chaque mois.*

*\*Les Elite 2 et Elite 3 gagnent soit la prime de développement du Leadership soit la prime développeurs d'équipes (la plus élevée des deux). Les Elites qui qualifient une 4e lignée (en fonction de leur niveau d'exigence de qualification) sont éligibles pour obtenir les DEUX primes (développement du Leadership et développeurs d'équipes) chaque mois ou la qualification de la 4e lignée est maintenue : Elite 2, 4 lignées D1 qualifiées ; Elite 3, 4 lignées D2 qualifiés.*

Les Social Marketers atteignant le rang de Team Leader ou plus peuvent prétendre à la Team Builder Bonus (prime développeurs d'équipes). Cette prime peut être perçue chaque mois au cours duquel un Social Marketer remplit les critères de qualification. Ces primes s'échelonnent de 100€ à 1 400€ et viennent s'ajouter aux commissions Unilevel Générationnel.

Un Social Marketer doit se qualifier au rang le plus élevé jamais atteint ou au rang juste en dessous de sa meilleure qualification, afin de recevoir une prime. Par exemple, si Director 1 est le rang le plus élevé obtenu, un Social Marketer doit se qualifier au moins en tant que Senior Team Leader afin de pouvoir prétendre à une prime.

Le Social Marketer doit également remplir des critères d'EOP (points d'organisation originale) définis afin de recevoir cette prime. Les EOP excluent les points des membres et équipes placés par un autre Social Marketer dans votre équipe. Ils sont fondés sur la structure originale. Lorsque l'EOP d'un Social Marketer est inférieur au montant requis, il reçoit la prime équivalente à son EOP réel. Par exemple, un Director 2 possédant 11 000 EOP s'ouvre l'accès à la prime développeurs d'équipes des Director 1.

La prime Team Builder Bonus (prime développeurs d'équipes) est uniquement disponible pour les Social Marketers basés en Europe.

# PRIME DE DÉVELOPPEMENT DES PROMOTEURS

RECEVEZ DE 10 € À 300 € LORSQUE VOUS AIDEZ LES MEMBRES DE VOTRE ÉQUIPE À CRÉER UN CERCLE DE CLIENTS SOLIDE

La prime de développement des promoteurs récompense les Social Marketers qui aident leur équipe à créer des cercles de clients. La prime de développement des promoteurs est payée à travers la structure d'inscription, jusqu'au premier Upline Team Leader, Director et Elite.

Par exemple, lorsqu'un Social Marketer atteint le niveau Platinum, l'Upline Team Leader reçoit une prime de développement des promoteurs de 30 €, l'Upline Director reçoit également une prime de développement des promoteurs de 30 € et l'Upline Elite reçoit une prime de développement des promoteurs de 30 €.

Les primes de développement des promoteurs peuvent être accumulées. Par exemple, si le prochain Upline Social Marketer d'un Social Marketer Platinum est un Director, le Director reçoit la prime de Team Leader de 30 €, ainsi que la prime de Director de 30 €, soit un total de 60 €.

TITRE SOCIAL MARKETER	TEAM LEADER ET SUPÉRIEUR	DIRECTOR ET SUPÉRIEUR	ELITE ET SUPÉRIEUR
Silver	10 €	10 €	10 €
Gold	15 €	15 €	15 €
Platinum	30 €	30 €	30 €
Platinum 1	50 €	50 €	50 €
Platinum 2	70 €	70 €	70 €
Platinum 3	100 €	100 €	100 €

# UNILEVEL GÉNÉRATIONNEL

## GAGNEZ EN PROFONDEUR SUR VOS ÉQUIPES

Les points sur les achats de produits des clients et Social Marketer de votre équipe sont commissionnés par le biais du Generational Unilevel (l'Unilevel générationnel).

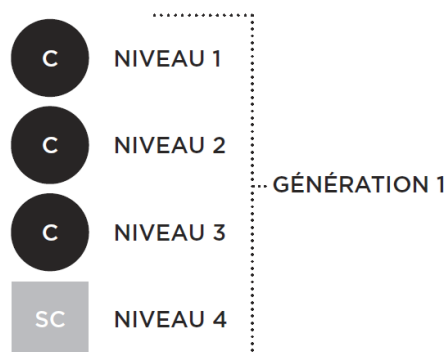
Les points sur le volume généré par vos clients ainsi que les points sur les premières commandes de vos nouveaux Social Marketers sont commissionnés par le biais de l'Unilevel générationnel auquel sera appliqué un coefficient de 0.62. Aucun coefficient n'est appliqué aux commandes ultérieures de vos Social Marketers.

Au fur et à mesure que le Social Marketer avance dans l'activité Modere, il peut alors gagner de 4 à 7 % sur un niveau de génération payé. L'Unilevel générationnel est calculé par le biais de la structure de placement.

	SC	TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2	E3	4 OU PLUS
Gen 1	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	4%
Gen 2	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	4%
Gen 3		7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	4%
Gen 4			4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	4%
Gen 5					4%	4%	4%	4%	5%	4%
Gen 6						4%	4%	4%	4%	4%
Gen 7							4%	4%	4%	4%
Gen 8								4%	4%	4%

## COMPRESSION DE PAIEMENT

L'Unilevel générationnel comporte un élément de compression en profondeur des niveaux d'une organisation, ce qui permet aux Social Marketers de percevoir le plus de commissions possible sur le volume de leur organisation. Si un Social Marketer de votre équipe n'est pas éligible en tant que SC (Senior Consultant) ou plus, ses points sont ajoutés aux points du Social Marketer suivant dans la lignée (en dessous) qui satisfait les conditions de qualification SC. Ce groupe de Social Marketers ainsi que leurs clients sont considérés comme un niveau de génération payé.



# PRIME ELITE 4 OU PLUS

GAGNEZ 4 % SUPPLÉMENTAIRES DANS L'UNILEVEL GÉNÉRATIONNEL\*

Les Social Marketers Elite perçoivent 4 % supplémentaires sur leur 4e lignées (et au-delà) dans l'Unilevel générationnel\*. Les Social Marketers Elite qui fédèrent plus de trois équipes parrainées personnellement remplissent les conditions pour percevoir la 4 & More Elite Bonus (prime Elite 4 ou plus).

Les trois lignées parrainées personnellement avec le plus de points d'organisation sont considérées comme les lignées une à trois. Toutes les autres lignées parrainées personnellement sont considérées comme les équipes quatre et au-delà. Pour les lignées quatre et au-delà, les Elites perçoivent une commission supplémentaire de 4 % sur tous les niveaux de versement Unilevel outre les commissions Unilevel habituelles. La prime Elite 4 ou plus est payée mensuellement par le biais de la structure de placement.

*\* À l'exclusion des points payés par le biais de la prime de première commande (Social Marketer) et des points de première commande des clients.*



# PRIMES DE DÉVELOPPEMENT DU LEADERSHIP

GAGNEZ UN MATCH (ADÉQUATION DU PARRAIN) SUR L'UNILEVEL GÉNÉRATIONNEL DES MEMBRES DE VOTRE ÉQUIPE.

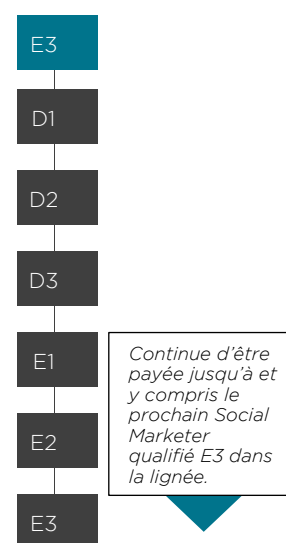
Les Leadership Development Bonuses (primes de développement du leadership) sont les plus attrayantes et les plus intéressantes pour les Social Marketers. Grâce à une approche inédite et originale, elles permettent aux Leaders de vraiment faire fructifier le volume de leur organisation.

Les Social Marketers Elite remplissent les conditions pour percevoir les primes de développement du leadership sur la base des commissions Unilevel générationnel versées aux Directors ainsi qu'aux Elites de leur équipe.

Les Social Marketer Elite peuvent recevoir des primes par le biais de deux générations dynamiques. Une génération dynamique inclut tous les Director et Elite jusqu'au premier Social Marketer similaire, ou supérieur, éligible en fonction de son rang qualifié

Les Social Marketers qui remplissent les conditions E1, ou plus, peuvent gagner jusqu'à deux générations dynamiques sur les Social Marketers qui remplissent les mêmes conditions qu'eux, voir au-dessus d'eux. Dans le scénario proposé, le Social Marketer qualifié E3 gagne 12 % sur les D1, 14 % sur les D2, 16 % sur les D3, 18 % sur les E1, 20 % sur les E2 et 22 % sur et jusqu'à deux générations dynamiques E3 (qualification réelle).

Les primes de développement du leadership sont clairement différentes des autres primes en raison de leur caractère exceptionnel qui récompense un Social Marketer pour le développement de Leaders dans son équipe. En outre, ces primes ont l'avantage de payer un Social Marketer sur les mêmes points, plusieurs fois.



Les primes de développement du Leadership sont payées par le biais de la structure de placement. Modere se réserve le droit de plafonner à 10 % (CAP) la prime de développement du Leadership ainsi que la portion de la prime développeurs d'équipes payée aux Directors et aux Elites, sur le total des commissions. Les primes de développement du Leadership sont calculées sur la structure de placement du mois concerné.

Les primes de développement du Leadership sont ajustées à 50% pour les Leaders qui ne résident pas dans les pays couverts par Modere Europe BVBA.

## ÉQUIVALENTS SUR LES RANGS

VOTRE RANG	ÉQUIVALENTS SUR LES RANGS					
	D1	D2	D3	E1-E3		
	E1	12%	14%	16%	18%	
E2	D1	D2	D3	E1	E2-E3	
	12%	14%	16%	18%	20%	
E3	D1	D2	D3	E1	E2	E3
	12%	14%	16%	18%	20%	22%

Conjointement avec la Demande d'adhésion et de contrat Social Marketer de Modere Europe, les Règles et procédures de Modere Europe, la Demande d'adhésion et de contrat pour entreprises (si besoin), le Plan de Compensation de Modere Europe forme la base de l'accord entre le Social Marketer et Modere Europe BVBA.

# PLACEMENT SUR 60 JOURS

## RELIEZ STRATÉGIQUEMENT LES MEMBRES DE VOTRE ÉQUIPE

Le Sponsor original dispose de 60 jours après le parrainage direct et personnel d'un nouveau *Social Marketer* pour intégrer celui-ci à l'endroit de son choix dans son équipe. Une fois qu'un Social Marketer a été intégré, le placement est permanent et le Social Marketer ne peut pas être déplacé.

Le programme de PLACEMENT SUR 60 JOURS vous permet de créer un élan en reliant les membres de votre équipe de manière stratégique. En plaçant une personne de votre premier niveau dans une autre partie de votre équipe, vos revenus pourraient être réduits et cela pourrait influencer le titre auquel vous vous qualifiez. Réfléchissez bien avant de placer une personne dans votre équipe.

Consultez le document PROGRAMME DE PLACEMENT SUR 60 JOURS disponible dans la section ressources du site des Social Marketers pour savoir quels sont les Social Marketer qui peuvent profiter de cette fonctionnalité via la section connectée du site des Social Marketers.



# GLOSSAIRE

Les principaux termes et les abréviations utilisés dans ce document ainsi que votre relevé de commissions.

ACRONYME	TERME	DÉFINITION
ACC	Active Customer Count (nombre de clients actifs)	Le nombre total de clients actifs du cercle d'un <i>Social Marketer</i> . Un client actif est défini comme ayant placé une commande commissionnable dans un mois donné.
AP	Activity Points (Points d'activité)	Points des commandes commissionnables d'un <i>Social Marketer</i> combinés aux points des premiers achats commissionnables de leurs nouveaux clients durant leur premier mois (calendrier) d'affiliation.
CB	Customer Bonus (Primes sur le volume des clients)	Les primes sur les volumes des cercles de clients (Pod) d'un <i>Social Marketer</i> .  <i>Veillez noter que votre rapport de commissions affichera cette prime sous deux catégories : la première commande client sous Prime d'acquisition de clients et les commandes ultérieures pour ce client sous Prime de commande suivante.</i>
CP	Customer Points (Points Clients)	Points des produits achetés par des clients du cercle d'un <i>Social Marketer</i> qui peuvent compter pour les qualifications.
EOP	Enrolment Organisation Point (Points organisation originale)	Les EOP sont semblables aux points d'organisation, sauf qu'ils sont fondés sur les points de la structure originale. Les EOP n'incluent pas les points des <i>Social Marketers</i> , de leurs cercles de clients et des équipes ayant été placées dans votre équipe par un autre <i>Social Marketer</i> .
-	Enrolment Sponsor (Sponsor original)	Le parrain d'origine indiqué pour un <i>Social Marketer</i> lors de son inscription.
-	Enrolment Structure (Structure originale)	La structure de l'équipe d'un <i>Social Marketer</i> en fonction des positions originales d'un équipier et de son parrain lors de l'inscription.
-	Factor (Coefficient)	Un pourcentage basé sur l'ajustement des points commissionnables, comme l'explique le document du Plan de Compensation. L'entreprise, à sa seule discrétion, peut modifier le pourcentage pondéré, en se basant sur les besoins d'avantages, promotions spéciales et dépenses de marketing. Le pourcentage du facteur sera publié dans le Plan de Compensation à chaque fois que le facteur est augmenté ou réduit et ce changement sera communiqué via les canaux de communication habituels de Modere.
-	Leg (lignée)	Un <i>Social Marketer</i> appartenant à votre premier niveau, en fonction de la structure de placement. Ce <i>Social Marketer</i> et l'équipe qu'il développe constituent une lignée dans votre organisation.
-	Leadership Development Generation (Développement du Leadership)	Une génération qui inclut tous les Directors et <i>Social Marketers</i> Elite jusqu'au premier <i>Social Marketer</i> similaire, ou plus, qualifié.

MAX LEG	Maximum Leg amount (Points maximum par lignées)	Le nombre de points maximum qui peuvent être pris en compte dans une même lignée (incluant le Pod). Ceci est un facteur important pour la qualification OP mensuelle.
MP	Marketer Points (Points Marketers)	Points des commandes commissionables personnellement placées par un Social Marketer et qui peuvent compter pour les qualifications.
OP	Organisation Points (Points d'organisation)	Les MP et CP d'un Social Marketer ainsi que tous les MP et CP de l'équipe de ce Social Marketer, à des fins de qualification.
-	Placement Sponsor (Sponsor de placement )	Parrain assigné par le parrain original dans le cadre du programme de placement sur 60 jours, comme approuvé par Modere.
-	Placement Structure (Structure de placement )	La structure de l'équipe d'un Social Marketer en fonction des positions d'un équipier et de son parrain une fois un placement sur 60 jours effectué, comme approuvé par Modere..
-	Première commande	La toute première commande incluant des points commissionables passée par un client ou un Social Marketer.
-	Pod (Cercle personnel de clients)	Les clients personnellement parrainés par un Social Marketer et tous les clients recommandés par ces clients, ainsi de suite, sans limitation en terme de profondeur d'organisation.
-	Unilevel Generation (Génération unilevel)	Tous les Social Marketers ainsi que leurs clients jusqu'à un Senior Consultant (ou plus) de votre lignée sont considérés comme un niveau de génération dans un mois donné.

Conjointement avec la Demande d'adhésion et de contrat Social Marketer de Modere Europe, les Règles et procédures de Modere Europe, la Demande d'adhésion et de contrat pour entreprises (si besoin), le Plan de Compensation de Modere Europe forme la base de l'accord entre le Social Marketer et Modere Europe BVBA. Il s'applique uniquement aux Social Marketers résidants dans l'un des pays couverts par Modere Europe BVBA. Si, par contre, un Social Marketer européen devait vouloir parrainer dans un autre marché de Modere de par le monde, il doit connaître le Plan de compensation de ce marché, puisque celui-ci peut différer de celui en vigueur en Europe, et par là sensiblement influencer son business.

## AVERTISSEMENT LÉGAL

1. Il est illégal pour un promoteur ou un participant à un régime commercial de persuader un tiers de faire un paiement en promettant des avantages par l'adhérence des autres à un programme.
2. Ne soyez pas leurré par toute allégation prétendant que des gratifications élevées sont facilement à portée de main.



MODERE EUROPE BVBA  
TELECOMLAAN 9  
1831 DIEGEM  
BELGIUM

[WWW.MODERE.EU](http://WWW.MODERE.EU)

A company registered in Belgium | VAT Number BE 0893.292.596

No de SIRET 507563013 00014