


Pour rappel, les **points**  sont valables un mois calendrier.

Chaque niveau atteint est un **niveau**  acquis.


LES POINTS

Nombres de cartes par vente	
1 000	1
2 000	1,7
3 000	2,2
4 000	2,6
5 000	3
6 000	3,5
7 000	4
8 000	4,5
9 000	5
10 000	5,5

LES POINTS À RÉALISER SUR 1 MOIS CALENDRIER :
seul ou avec son groupe¹

Niveau	Points à cumuler sur 1 mois/calendrier en partant du niveau...
Niveau 1	nouveau revendeur
Niveau 2	3 points en partant du niveau 1
Niveau 3	5 points en partant du niveau 2
Niveau 4	8 points en partant du niveau 3
Niveau 5	15 points en partant du niveau 4
Niveau 6	30 points en partant du niveau 5
Niveau 7	50 points en partant du niveau 6
Niveau 8	75 points en partant du niveau 7
Niveau 9	120 points en partant du niveau 8
Niveau 10	200 points en partant du niveau 9
Niveau 11	300 points en partant du niveau 10
Niveau 12	400 points en partant du niveau 11
Niveau 13	500 points en partant du niveau 12

LES NIVEAUX DE COMMISSIONNEMENT

Niveau	
Niveau 1	10,0 %
Niveau 2	12,5 %
Niveau 3	15,0 %
Niveau 4	17,5 %
Niveau 5	20,0 %
Niveau 6	22,5 %
Niveau 7	25,0 %
Niveau 8	27,5 %
Niveau 9	30,0 %
Niveau 10	32,5 %
Niveau 11	35,0 %
Niveau 12	37,5 %
Niveau 13	40,0 %

LE POURCENTAGE sur lequel la commission est calculé par rapport au montant de la commande

Nombres de cartes par vente	Commission versée
1 000	100 %
2 000	100 %
3 000	95 %
4 000	92,5 %
5 000	90 %
6 000	87,5 %
7 000	85 %
8 000	82,5 %
9 000	80 %
10 000	80 %

¹ Attention, vos collaborateurs peuvent vous rapporter au maximum 50 % de vos points. Par exemple, sur un mois calendrier, vous avez 26 points, l'un de vos collaborateurs a passé plusieurs commandes et devrait vous rapporter 17 points, vous ne pourrez avoir que 13 points de ces 17 (à savoir 50 % de vos 26 points).