

Programme pour les fondateurs en Inde

Faites confiance à Nu Skin India! Le Programme pour les fondateurs en Inde vise à promouvoir une croissance durable à long terme grâce aux ventes aux consommateurs. Ce programme décrit comment les affiliés de la marque dans les marchés autorisés, à l'exception de la Chine continentale, peuvent se préparer à l'ouverture du marché indien en devenant des fondateurs indiens. Le marché indien de Nu Skin n'est pas lancé et aucune activité de précommercialisation ne peut avoir lieu sur ce marché. Toute activité commerciale en Inde, y compris virtuelle, est strictement interdite. Consultez nos [lignes directrices sur le marché indien](#) pour en savoir plus.

Cet incitatif ne représente pas le plan de performance des ventes qui sera lancé en Inde.

RECONNAISSANCE DES FONDATEURS DE L'INDE*

CE QUE VOUS FAITES : En tant que représentant de la marque ou à un niveau supérieur, parrainer personnellement et former au moins un représentant de la marque G1 éligible pour l'Inde avant le lancement sur le marché.

CE QUE VOUS GAGNEZ : Reconnaissance exclusive et d'une durée limitée en tant que fondateur de l'Inde.

Admissibilité

Pour être considéré comme un fondateur de l'Inde, un représentant de la marque ou une personne de rang supérieur doit parrainer et former personnellement au moins un représentant de la marque G1 éligible pour l'Inde avec un volume de ventes organisationnel admissible (voir les détails à la page 2). Les fondateurs seront récompensés pour avoir atteint l'un des objectifs suivants dans le groupe G1-G6 de leurs représentants de marque G1 éligibles en Inde** à la fin du mois précédant le lancement sur le marché :

- *Fondateur Bronze*
Compter de 1 à 9 représentants de marque éligibles en Inde
- *Fondateur Argent*
Compter de 10 à 19 représentants de marque éligibles en Inde
- *Fondateur Or*
Compter de 20 à 39 représentants de marque éligibles en Inde
- *Fondateur Platine*
Plus de 40 représentants de marques éligibles en Inde

*Les titres des fondateurs de l'Inde sont donnés à des fins de reconnaissance seulement. Les primes seront versées uniquement en fonction du volume de ventes atteint.

**À des fins de reconnaissance uniquement, vous pouvez compter jusqu'à un maximum de 10 représentants de marque éligibles pour l'Inde par ligne de représentant de marque G1 éligible pour l'Inde.

INCITATIF POUR LES FONDATEURS DE L'INDE†

CE QUE VOUS FAITES : Se qualifier en tant que fondateur de l'Inde, atteindre le titre de partenaire de marque de direction (partenaire Ruby) ou supérieur et atteindre plus de 10 000 ventes organisationnelles en Inde au cours des 12 premiers mois suivant le lancement sur le marché.

CE QUE VOUS GAGNEZ : Recevez une part pour chaque augmentation du volume de ventes de 10 000 unités en Inde que vous atteignez au cours des 12 premiers mois suivant le lancement sur le marché. Après ces 12 mois, vous recevrez un bonus promotionnel de votre marché d'origine basé sur la performance de la première année du marché indien (ce bonus sera de 1 % à 2 % en fonction de la performance de la première année sur le marché). Votre prime sera proportionnelle à vos actions gagnées.

Admissibilité

Tous les représentants de marque éligibles pour l'Inde et les représentants de marque internationaux qui les parrainent pourront participer à la prime aux fondateurs pour l'Inde s'ils remplissent les conditions suivantes :

1. Se qualifier en tant que fondateur dans le mois précédant le lancement officiel du marché indien de Nu Skin.
Par exemple, si le marché indien est officiellement lancé le 15 juillet 2025, les fondateurs seront déterminés sur la base des résultats de la période de juin 2025 relative au volume des ventes. Une fois que les titres de reconnaissance initiaux des fondateurs de l'Inde auront été déterminés et catégorisés, leur statut demeurera inchangé pendant les 12 premiers mois suivant le lancement.
2. Obtenir le titre de partenaire exécutif de la marque (Ruby Partner) ou un titre supérieur le même mois que celui du lancement officiel et du début des ventes en Inde, et conserver le titre de partenaire exécutif de la marque (Ruby Partner) ou un titre supérieur pendant chacun des 12 premiers mois suivant le lancement sur le marché.
3. Réaliser plus de 10 000 ventes organisationnelles en Inde au cours des 12 premiers mois suivant le lancement sur le marché.

†Les primes seront calculées uniquement en fonction du volume de ventes atteint.

Suite à la page 2

Détails importants et définitions

1. Un fondateur indien est un représentant de marque ou un représentant de marque de niveau supérieur sur un marché autorisé, à l'exclusion de la Chine continentale, qui parraine et développe personnellement au moins un représentant de marque G1 éligible pour l'Inde ou un représentant de marque de niveau supérieur avec un volume de ventes organisationnel admissible. Un représentant de marque admissible en Inde peut devenir un fondateur s'il commandite et développe personnellement au moins un représentant de marque G1 ou supérieur admissible en Inde ayant un volume de ventes organisationnel admissible.
 - a. Les représentants de marques éligibles pour l'Inde sont des affiliés à une marque sur tout marché autorisé, à l'exclusion de la Chine continentale, qui possèdent une carte de citoyen indien d'outre-mer (OCI) valide, une carte de personne d'origine indienne (PIO) valide ou le statut d'Indien non résident (NRI) avec un passeport indien valide.
 - b. Une preuve d'admissibilité en Inde doit être soumise et vérifiée par Nu Skin sur la [page d'accueil du marché de Nu Skin India](#). Une fois vérifiées, ces renseignements seront enregistrés dans le compte de la société affiliée de la marque.
2. Aux fins de l'incitatif, le volume des ventes organisationnelles en Inde d'un représentant de marque est la somme du volume des ventes mensuelles en Inde de son groupe de consommateurs, des groupes de consommateurs de ses représentants de marque G1-G6, du G6 de sa position de bâtisseur d'entreprise et du G6 de sa position de bâtisseur d'entreprise d'élite, pour chaque mois du trimestre.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE L'INCITATIF

Vous reconnaissez et convenez que votre participation à ce programme incitatif constitue votre acceptation totale et inconditionnelle de toutes les règles et exigences du programme incitatif, y compris les présentes conditions générales :

1. Seuls les affiliés de la marque Nu Skin en règle sur les marchés Velocity ou Velocity EX participants peuvent participer à cet incitatif. En cas de violation des conditions générales de votre contrat d'affiliation de marque, des politiques et procédures, du plan de performance des ventes, des directives publiées sur la page d'accueil du marché de Nu Skin India ou de la présente prime (collectivement, les « accords »), vous pouvez être considéré comme inéligible et la Société peut, à sa seule discrétion, retenir les récompenses au titre de la présente prime, prendre toutes les mesures prévues par les contrats et chercher à recouvrer tous les frais encourus par la Société à la suite d'une manipulation, y compris en retenant les futures rémunérations des ventes.
2. L'admissibilité aux récompenses en vertu de cet incitatif dépend du respect des exigences de cet incitatif et de toutes les exigences des Accords, y compris les ventes au détail. Aucun bonus n'est versé pour le recrutement. Vous ne recevez aucune rémunération pour le parrainage d'autres marques affiliées. Vous reconnaissez et convenez que les ventes au détail sont un élément important du programme de rémunération aux ventes. En tant qu'affilié à la marque, vous n'avez pas d'exigences en matière de stocks. Il vous est interdit de commander plus qu'une quantité raisonnable de stocks. En passant une commande, vous certifiez que vous avez vendu ou consommé au moins 80 % de vos stocks de commandes précédentes.
3. L'entreprise se réserve le droit de vérifier et d'évaluer la validité de votre rendement en vertu du présent incitatif, y compris en soumettant les commandes en livraison directe à une vérification par le client. Tout compte établi en violation de l'Accord, y compris tout compte établi pour manipuler le présent incitatif ou le plan de rendement des ventes, sera considéré comme invalide et pourra entraîner des mesures disciplinaires.
4. Vous ne pouvez pas acheter ou encourager d'autres sociétés affiliées à acheter des produits pour être admissibles aux récompenses dans le cadre du présent incitatif. Le présent incitatif vise à récompenser les participants qui bâtissent des groupes de consommateurs sains et à aider d'autres participants à bâtir en faire de même. La Société se réserve le droit de refuser de verser des récompenses en vertu du présent incitatif si elle détermine que la Société affiliée a encouragé d'autres participants à acheter des stocks pour satisfaire aux exigences de qualification plutôt que de les aider à constituer un groupe de consommateurs.
5. Toute fusion de comptes effectuée pendant la période du programme incitatif peut avoir une incidence sur l'admissibilité à recevoir des récompenses dans le cadre du programme incitatif.
6. Le retour des produits Nu Skin par vous, vos clients ou d'autres membres de votre groupe ou équipe de consommateurs peut avoir une incidence sur votre admissibilité aux récompenses obtenues dans le cadre de l'incitatif. Si les primes incitatives ont déjà été versées en fonction des produits Nu Skin retournés, Nu Skin peut récupérer les primes conformément aux politiques et procédures.
7. La Société se réserve le droit de modifier ou de résilier le présent incitatif en tout temps, à son entière discrétion. En cas de résiliation, seules les primes obtenues jusqu'à la date de résiliation du présent incitatif seront versées.
8. Le présent incitatif ne s'applique pas à nos sociétés affiliées au Vietnam ou en Ukraine.
9. La Chine continentale exerce ses activités selon un modèle d'affaires distinct et ne participera pas au présent incitatif.
10. Le sens des termes en majuscules qui ne sont pas définis dans le présent incitatif se trouve dans les Accords. Aux fins du présent incitatif, le terme « société » désigne Nu Skin International, Inc. et ses sociétés affiliées.
11. La valeur de toute récompense peut être déclarée à des fins fiscales, comme l'exige la loi. Les sociétés affiliées à la marque sont les seules responsables de déclarer et de payer toutes les taxes applicables liées au présent incitatif.
12. L'incitatif et les présentes modalités seront régis par les lois substantielles de l'État de l'Utah, aux États-Unis, et interprétés conformément à celles-ci. Le lieu exclusif convenu pour l'arbitrage de tout différend se trouve dans le comté de Salt Lake, dans l'État de l'Utah. Tout différend relatif au présent incitatif et aux présentes modalités doit être résolu au moyen du processus de règlement des différends décrit dans les politiques et procédures de Nu Skin, qui comprend les exigences finales et exécutoires d'arbitrage énoncées au chapitre 7. L'arbitrage sera entendu par un seul arbitre et aura lieu à Salt Lake City, dans l'Utah, aux États-Unis. L'arbitre sera choisi par les parties au différend et l'arbitrage se déroulera conformément aux règles d'arbitrage commercial de l'AAA. Le processus se déroulera en anglais, mais à la demande et aux frais de la société affiliée requérante, les documents et les témoignages seront traduits dans la langue de préférence de la société affiliée requérante. La décision et l'adjudication de l'arbitre sont définitives et exécutoires et peuvent être saisies par tout tribunal d'État ou fédéral situé dans le comté de Salt Lake, dans l'État de l'Utah, compétent. Vous et Nu Skin consentez à la compétence personnelle de tout tribunal d'État ou fédéral situé dans le comté de Salt Lake, dans l'État de l'Utah, pour trancher de telles questions relatives à l'arbitrage et renoncez à toute objection à un lieu inapproprié. L'arbitre, et non un tribunal ou un organisme fédéral, d'État ou local, a le pouvoir exclusif de régler tout différend lié à l'interprétation, à l'applicabilité, au caractère exécutoire ou à la formation de la convention d'arbitrage, y compris, sans s'y limiter, toute réclamation selon laquelle la totalité ou une partie de la convention d'arbitrage est nulle ou annulable.
13. En participant, les affiliés de la marque dégagent Nu Skin Enterprises, Inc., ses filiales, ses sociétés affiliées, ses directeurs, ses responsables, ses employés, ses représentants et ses agents de toute responsabilité en cas de blessure, de perte ou de dommage de quelque nature que ce soit découlant de la promotion ou de la réception ou de l'utilisation d'une récompense, ou s'y rapportant.
14. La version anglaise originale des présentes conditions générales a été traduite dans d'autres langues. En cas d'incohérence ou de divergence entre la version anglaise et toute autre version linguistique des présentes conditions générales, la version anglaise prévaudra.
15. Le retard ou le défaut de la Société d'exercer ou d'appliquer un droit ou une disposition en vertu des présentes Conditions générales ne constitue pas une renonciation à ce droit ou à cette disposition.
16. Si une partie des présentes conditions générales est jugée illégale, nulle ou inapplicable, cette partie sera réputée dissociée et n'aura aucune incidence sur la validité et le caractère exécutoire des autres dispositions.

Marchés à localiser : [La rémunération moyenne versée chaque mois aux affiliés de marques actives aux États-Unis s'élève à 237,44 \$. En 2022, la rémunération mensuelle moyenne des ventes versée aux affiliés de la marque américaine qui ont reçu un paiement de rémunération des ventes était de 985 \$. Veuillez noter que ces chiffres ne représentent pas le bénéfice d'un affilié à la marque, car ils ne tiennent pas compte des dépenses engagées par un affilié à la marque dans la promotion de son entreprise et ne comprennent pas les revenus de majoration au détail. Sur une base mensuelle, une moyenne de 23,58% des affiliés à la marque Active aux États-Unis ont reçu un paiement de compensation des ventes. Pour obtenir un résumé complet de la rémunération aux ventes versée à tous les niveaux dans le cadre du plan mondial de rendement des ventes de Nu Skin, [veuillez cliquer ici.](#)]