



# PLAN DE VENTE ET DE MARKETING AMWAY

COMPRENDRE LE PLAN

# LE FONDEMENT DE NOTRE ACTIVITÉ

Le Plan de Vente et de Marketing Amway, introduit pour la première fois en 1959, reflète toujours le concept commercial d'origine développé par les fondateurs d'Amway, Rich DeVos et Jay Van Andel. C'est un système de rémunération qui récompense les Entrepreneurs Indépendants Amway (EIA) qui ont vendu des produits, fait profiter les autres de leurs connaissances et motivé ceux-ci à en faire autant.

**Très important à savoir !** Votre revenu est calculé d'après vos résultats et non pas d'après votre position. Certains EIA bénéficient de primes supérieures à celles de leurs Parrains (les EIA qui les ont recrutés). Elles sont versées en fonction du temps et des efforts qu'ils ont consacrés à faire fructifier leur activité.

## **Le système des commissions**

Vous pouvez augmenter votre propre volume de ventes en acquérant de nouveaux clients qui achètent des produits ou en encourageant votre clientèle existante à acheter plus de produits. En parrainant de nouveaux EIA, en les accompagnant et en les conseillant sur la manière de vendre des produits et de gérer leur activité, vous pouvez optimiser votre réussite et gagner des commissions supplémentaires en fonction des ventes conclues par votre groupe.

# VOTRE REVENU

Votre revenu Amway est constitué de votre bonus de vente et de toutes les remises et commissions que vous avez gagnées. Voyons comment s'effectue le calcul.

## **Bonus de vente :**

Ce bonus mensuel correspond à 25 % du prix hors taxes que vous payez pour acquérir le produit et auquel vous le revendez à vos clients (voir conditions dans le tarif en vigueur). Il vous est versé la semaine suivante. Il s'agit de la première partie de votre revenu : votre bonus de vente.

## **Tarif pour Entrepreneur Indépendant Amway :**

Le Tarif pour Entrepreneur Indépendant Amway comprend une colonne qui indique clairement pour chaque produit le bonus de vente correspondant.

## **Le PV détermine votre niveau de qualification**

PV signifie Points Valeur. Presque tous les produits ont un PV. Le total des PV de toutes les commandes de produits passées par vous et votre groupe pour le mois détermine votre niveau de commission. Le tableau ci-dessous vous indique le total des PV que vous devez gagner par mois afin de vous qualifier pour les différents pourcentages de remise additionnelle. Vous pouvez trouver en ligne les Points Valeur des produits individuels.

# VOTRE REVENU

## Le VA est utilisé pour calculer votre remise additionnelle

VA signifie Volume d'Affaires. La plupart des produits sont affectés d'une valeur VA qui détermine le montant de commission que vous allez toucher à un certain pourcentage de commission.

| PV mensuel | Remise additionnelle (en %) |
|------------|-----------------------------|
| 10 000 PV  | 21 %                        |
| 7 000 PV   | 18 %                        |
| 4 000 PV   | 15 %                        |
| 2,400 PV   | 12 %                        |
| 1 200 PV   | 9 %                         |
| 600 PV     | 6 %                         |
| 200 PV     | 3 %                         |

## Votre revenu à titre d'exemple

### Du volume des ventes à la commission

Pour calculer votre commission, il vous suffit de connaître le total des PV et des VA de toutes vos commandes sur un mois entier : c'est votre volume de ventes. Si vous avez parrainé un groupe d'activités, vous devez aussi connaître son volume pour pouvoir calculer votre commission globale. Vous découvrirez qu'il existe un rapport entre les PV et les VA. Le total de tous les PV détermine votre pourcentage de commission et celui du VA définit le montant de la commission que vous pouvez toucher. Si vous avez des EIA qui sont également admissibles pour une commission, celle-ci sera déduite de votre remise additionnelle brute ; en revanche, ils ne perdront pas les commissions qui leur sont dues.

Supposons que votre volume de ventes soit de 2 400 PV. Référez-vous au tableau des PV pour obtenir votre pourcentage de commission.

Votre commission est de 12% ! Excellent travail ! Nous disposons maintenant de tout ce qu'il nous faut pour connaître le montant de vos gains pour ce mois-ci !

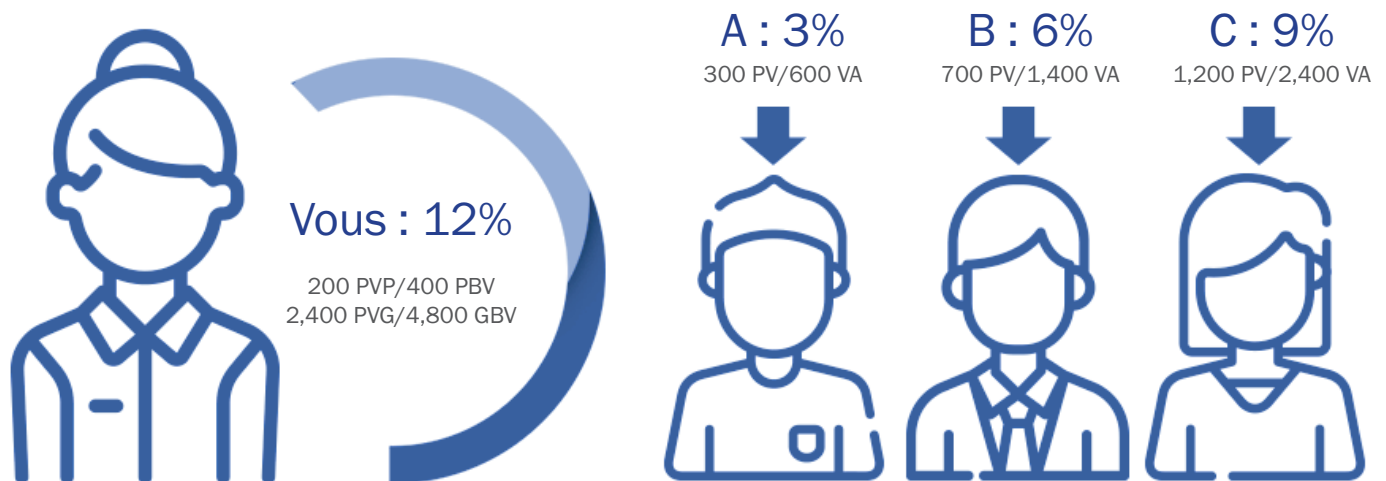
Les exemples qui suivent sont basées sur un ratio PV/VA (PV/€)<sup>1</sup> de 2 et un bonus de vente de 30%.

<sup>1</sup> Pour le ratio PV/VA actuellement en vigueur, veuillez prendre contact avec Amway.

# VOTRE REVENU

## Exemple avec une commission de 12%<sup>2</sup>

Vous avez touché une commission de 12% en vendant des produits à vos clients et vous avez déjà parrainé 3 lignes en aval (chacune avec ses propres clients) qui touchent 3, 6 et 9% de commission.



## Bonus de vente<sup>3</sup>

30% x 400 VA = **€120**

## Votre remise additionnelle personnelle

Votre PV de groupe est de 2 400 PV/4 800 VA (200 PV/400 VA personnels, plus 300 PV/600 VA qui proviennent de EIA A parrainé, 700 PV/1 400 VA de EIA B et 1 200 PV/2 400 VA de EIA C)

400 VA personnels  
x 12% de pourcentage de remise additionnelle

---

= **48 €**

<sup>2</sup> Ce calcul ne constitue qu'une estimation qui peut varier suivant les circonstances réelles et contenir des informations désuètes. Ces informations sont fournies uniquement à titre indicatif et ne constituent en aucun cas une promesse, une garantie ou toute autre obligation de versement de commission de la part d'Amway. Les résultats du calcul du revenu représentent un montant brut et ne prennent pas en considération les taxes et frais liés aux activités Amway.

<sup>3</sup> Ce calcul, avec un bonus de vente conseillé de 30 %, est basé sur les tarifs de l'Entrepreneur Indépendant Amway.

# VOTRE REVENU

## La commission de performance de votre groupe (Votre commission différentielle)

La commission différentielle est la différence de pourcentage de commission de performance entre vous et vos EIA en aval directs. Comment la calculer : c'est votre tranche de pourcentage moins celle des EIA en aval. En multipliant le VA de groupe des EIA en aval par le pourcentage du différentiel, vous obtenez votre commission différentielle.

Votre commission différentielle provenant de A = **54 €**  
(9% x 600 VA = 54 €)

Votre commission différentielle provenant de B = **84 €**  
(6% x 1 400 VA = 84 €)

Votre commission différentielle provenant de C = **72 €**  
(3% x 2 400 VA = 72 €)

## Votre revenu mensuel

Bonus de vente + Votre remise additionnelle personnelle + Votre commission différentielle  
120 € + 48 € + 210 € = **378 €**

## Votre revenu annuel

378 € x 12 = **4 536 €**

À chaque produit sont attribués des Points Valeur (PV) qui permettent de déterminer le niveau de commission. Le présent exemple : 2 400 PV = 4 800 VA, basés sur un ratio PV/VA de 2. Le niveau de commission est de 12%. Le montant de revenu annuel indiqué suppose que vous et vos EIA en aval répètent l'exemple de revenu mensuel sur toute l'année.

# RÉCOMPENSES POUR LES RÉUSSITES SUPÉRIEURES - COMMISSIONS

Au-delà des 21 % de remise additionnelle, vous pouvez toucher des **commissions mensuelles** supplémentaires comme les commissions de Leadership de 6%, de Leadership Foster de 4% et de Leadership International de 2 %, plus les commissions en Profondeur de 1 % et Rubis de 2 % ainsi que les **commissions annuelles** comme les commissions Émeraude, Diamant et Diamant Plus. Nous avons en outre les **commissions pour 12 mois de qualification consécutifs dans le cadre du Plan de Vente et de Marketing Amway** ainsi que les **Reconnaisances de la réussite des fondateurs** à titre discrétionnaire, le tout constituant une augmentation significative de votre revenu et une reconnaissance au sein de la communauté Amway.

## COMMISSIONS MENSUELLES

### Commissions de Leadership

Amway est convaincue que votre travail acharné, vos capacités et vos résultats méritent d'être récompensés. Ainsi, pour compenser votre temps passé et les efforts déployés et pour mettre à votre disposition des facteurs de motivation supplémentaires pour vous inciter à continuer à former des Producteurs Argent et supérieurs, le Plan de Vente et de Marketing Amway prévoit le versement de Commissions de Leadership. Si vous avez un groupe à 21 % que vous avez parrainé, une commission de Leadership de 4 % est versée au parrain adoptif et 2 % au parrain international. Un parrain adoptif est un EIA disposé à s'occuper d'un nouvel EIA qui est déjà parrainé par un parrain international vivant à l'étranger.

### Commission de leadership de 6% :

- pour avoir le droit de toucher l'INTÉGRALITÉ de la commission de Leadership de 6 %, vous devez, au cours d'un même mois, parrainer personnellement au moins un groupe à 21 % sur votre propre marché et générer au moins 10 000 PV de groupe<sup>4</sup> ;
- pour avoir droit à UNE PARTIE de la commission de Leadership de 6 %, vous devez, au cours d'un même mois, parrainer personnellement au moins un groupe à 21 % sur votre propre marché et avoir généré au minimum 4 000 PV de volume de Leadership ou parrainer personnellement au moins deux groupes à 21 % sur votre propre marché au cours d'un même mois.

<sup>4</sup> Les Points Valeur de Groupe (PVG) sont composés du volume mensuel de points qui recouvre vos propres PV personnels et le volume des groupes non qualifiés en aval, y compris le volume négatif éventuel (découlant de retours de produits, par exemple) de certains EIA en aval. Le volume des groupes qualifiés (21 %) n'en fait pas partie.

# RÉCOMPENSES POUR LES RÉUSSITES SUPÉRIEURES - COMMISSIONS

## **Commission de Leadership Foster de 4% :**

- pour avoir le droit de toucher l'INTÉGRALITÉ de la commission Foster de 4 %, vous devez, au cours d'un même mois, à la fois parrainer adoptivement au moins un groupe à 21 % sur votre propre marché et avoir atteint vous-même le niveau de remise additionnelle de 21 % ;
- pour avoir droit à UNE PARTIE de la commission Foster de 4 %, vous devez parrainer adoptivement au moins deux groupes à 21 % sur votre propre marché au cours d'un même mois.

## **Commission Internationale de 2% :**

- pour avoir le droit de toucher l'INTÉGRALITÉ de la commission Internationale de 2 %, vous devez, au cours d'un même mois et sur votre propre marché, à la fois parrainer au moins un groupe à 21 % et avoir atteint le niveau de remise additionnelle de 21 % ;
- pour avoir droit à UNE PARTIE de la Commission Internationale de 2 %, vous devez parrainer au moins deux groupes internationaux à 21 % sur votre propre marché au cours d'un même mois.

## **Commission en profondeur de 1% :**

Dans le cadre du développement de votre activité, vous pouvez être amené à passer du temps et à déployer des efforts pour aider et encourager vos Producteurs Argent de première ligne et supérieurs à inscrire et développer leurs propres Producteurs Argent. Afin d'encourager et de récompenser ces efforts, le Plan de Vente et de Marketing Amway prévoit des versements mensuels de Commissions en Profondeur. C'est le volume de 21 % qualifié qui est utilisé pour ce calcul de volume Perle. Il part de vos EIA de deuxième niveau (personnels ou adoptifs) et descend inclusivement jusqu'au Bénéficiaire de la commission en Profondeur suivant ainsi qu'à ses EIA de 21 % de première ligne. Pour se qualifier pour la Commission en profondeur, un EIA est tenu de parrainer trois groupes personnels ou adoptifs, chacun d'eux se qualifiant au niveau de la remise additionnelle de 21 % au cours d'un même mois. Les groupes internationaux ne sont pas pris en ligne de compte pour la qualification pour la Commission en profondeur.



# RÉCOMPENSES POUR LES RÉUSSITES SUPÉRIEURES - COMMISSIONS

## **Commission Rubis de 2% :**

Un EIA qui génère au moins 20 000 PV Rubis en un mois touche une Commission Rubis équivalente à 2 % du volume d'affaires Rubis net pour ce mois-là. Le volume Rubis comprend le volume personnel plus les remontées de volume issues des Producteurs Argent ou Or non qualifiés, mais en excluant le volume des Platines en aval non qualifiés et celui des EIA qualifiés au niveau de remise additionnelle de 21 %.

## **COMMISSIONS ANNUELLES**

### **Commission Émeraude**

La commission annuelle Émeraude est destinée à être une prime de motivation et une récompense pour une croissance continue et à long terme de l'activité, ce que reflète le parrainage à 21 % des groupes et le montant du volume annuel national qu'ils engendrent. Elle est perçue par les EIA au niveau Platine qui parrainent trois groupes nationaux ou plus à 21 % (personnels ou adoptifs) ou des groupes européens à 21 %, chacun d'eux s'étant qualifié pour une durée minimale de six mois dans l'année de qualification, Les groupes internationaux hors d'Europe entrent en ligne de compte pour l'Épingle mais pas pour l'admissibilité aux commissions.

### **Commission Diamant**

La commission annuelle Diamant est destinée à récompenser une croissance continue et à long terme de l'activité, ce que reflète le parrainage à 21 % des groupes et le montant du volume annuel national qu'ils engendrent. Elle est perçue par les EIA au niveau Platine qui parrainent six groupes nationaux ou plus à 21 % (personnels ou adoptifs) ou des groupes européens à 21 %, chacun d'eux s'étant qualifié pour un minimum de six mois dans l'année de qualification. Les groupes internationaux hors d'Europe entrent en ligne de compte pour l'Épingle mais pas pour l'admissibilité aux commissions.

### **Commission Diamant Plus**

La commission annuelle Diamant Plus est une prime de motivation qui récompense le développement en largeur. Elle est perçue par les EIA au niveau Platine qui parrainent sept groupes nationaux ou plus à 21 % (personnels ou adoptifs), chacun d'eux s'étant qualifié pour une durée minimale de six mois dans l'année de qualification.

# RÉCOMPENSES POUR LES RÉUSSITES SUPÉRIEURES - COMMISSIONS

## **Anciennes Commissions uniques pour 12 mois de qualification consécutifs dans le cadre du Plan de Vente et de Marketing Amway (OTCA)**

Les OTCA du Plan de vente et de Marketing sont destinées à récompenser les EIA qui ont fait preuve d'une belle réussite dans le développement de leur activité et qui ont atteint de nouveaux niveaux de réussite. Plus précisément, les OTCA du Plan de vente et de Marketing constituent un facteur de motivation pour les quatre activités de base des EIA : la vente, l'accompagnement d'un groupe, la formation de leaders et la motivation de groupes importants. Ces commissions sont versées aux EIA qui se qualifient pour la première fois en tant que Doubles Diamants et jusqu'aux Couronnes Ambassadeurs Fondateurs.

Au cours de l'année de qualification 2018/2019, des primes spéciales seront versées pour toutes les nouvelles primes gagnées, indépendamment de la façon dont elles auront été obtenues.

Les versements OTCA se feront conformément à l'ancien Plan VM pour les nouvelles commissions gagnées selon les anciennes méthodes de qualification (par ex. pattes ou points FAA Initiale)

Au cours de l'année de qualification 2019/2020 et au-delà, toutes les nouvelles commissions doivent être gagnées selon les méthodes de qualification GAR.

## **Primes spéciales (versées en deux fois) (TTCA)**

Suite au Programme de Reconnaissance Mondiale (GAR), nous passons d'un programme de prime spéciale (OTCA - versée en une seule fois) à celui d'une prime spéciale versée en deux fois (TTCA) accompagné de versements plus élevés et de nouvelles commissions incitatives de requalification.

## **Reconnaissance de la réussite des Fondateurs initiale (FAA initiale)**

Le programme FAA initial a été lancé en 1991. Amway compte lancer un nouveau programme FAA à partir de l'année de qualification 2017/2018. Pour que les EIA aient amplement le temps de prendre les mesures nécessaires pour adapter leurs structures commerciales, nous avons prévu une période de transition de trois ans qui s'étendra de l'année de qualification 2017/2018 à celle de 2019/2020. Au cours de cette période, les EIA toucheront soit une commission de nouvelle FAA, soit une commission de FAA initiale, celle qui est la plus avantageuse pour eux.

# RÉCOMPENSES POUR LES RÉUSSITES SUPÉRIEURES - COMMISSIONS

## **Nouvelle Reconnaissance de la réussite des Fondateurs (Nouvelle FAA)**

Nous sommes d'avis qu'un travail bien accompli mérite une reconnaissance et une récompense financière appropriées. La nouvelle FAA récompense mieux les EIA qui auront développé des activités durables et équilibrées et formé des leaders en aval. Ce bouleversement radical dans la FAA s'inscrit dans le cadre d'un changement global pour une meilleure harmonisation avec le Plan de Vente et de Marketing Amway. Amway préserve ainsi ses investissements dans le Nouveau programme des commissions FAA. Avec ce changement, les commissions seront versées aux leaders qui auront développé des structures équilibrées.

**Amway**