

PRÉSENTATION DU PLAN DE COMMISSIONNEMENT

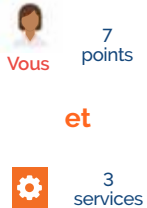
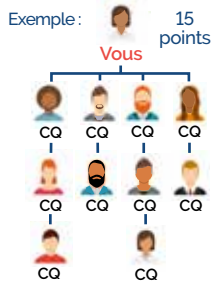
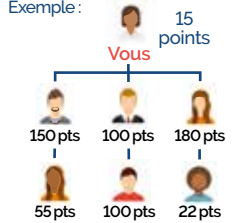
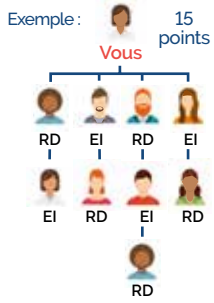
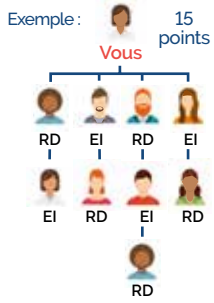
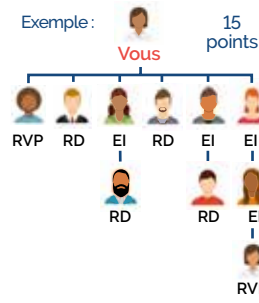
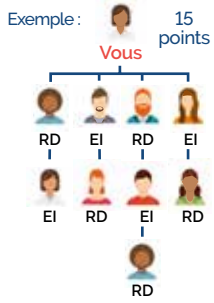



FRANCE
En vigueur à partir du 1^{er} juillet, 2019
FR - CP - 005

Tout l'intérêt de l'Opportunité ACN® est de vous permettre de développer une activité qui vous procure des revenus non seulement immédiats mais aussi à long terme. En tant que nouvel Entrepreneur Indépendant (EI), vous devez vous fixer l'objectif de connaître le Plan de commissionnement dans le détail. Mieux vous le comprendrez, mieux vous saurez en tirer le maximum.

DEVENIR EI CUSTOMER QUALIFIED (CQ)

Pour devenir EI Customer Qualified (CQ), vous devez acquérir et conserver au moins 7 points clients et 3 services.

COMMENT AVANCER DANS LES POSITIONS ACQUISES

| CQ | ETL | RD | RVP | SVP | | | | | | |
|--|--|--|--|---|----------|--------------|--|---|--|--|
| <p>EI CUSTOMER QUALIFIED</p> <p>Pour devenir EI Customer Qualified vous devez avoir au moins 7 points personnels et au minimum 3 services</p> <p>Exemple :</p>  | <p>EXECUTIVE TEAM LEADER</p> <p>15 points personnels, 5 services et 10 CQ dans au moins 3 branches séparées</p> <p>Exemple :</p>  <p>60 points personnels</p> | <p>REGIONAL DIRECTOR</p> <p>600 points de groupe (200 max. par branche)</p> <p>Exemple :</p>  | <table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="1064 558 1310 614">REGIONAL VICE PRESIDENT</th> <th data-bbox="1310 558 1556 614">RVP GOLD</th> <th data-bbox="1556 558 1803 614">RVP PLATINUM</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1064 614 1310 1157"> <p>4 branches de RD à n'importe quel niveau avec 3000 points de groupe (Max : 1000 par branche)</p> <p>Exemple :</p>  <p>3000 points de groupe (Max : 1000 par branche)</p> </td> <td data-bbox="1310 614 1556 1157"> <p>175 000 € par mois de facturation de la downline (max par branche = 60 000 €)</p> </td> <td data-bbox="1556 614 1803 1157"> <p>250 000 € par mois de facturation de la downline (max par branche = 100 000 €)</p> </td> </tr> </tbody> </table> | REGIONAL VICE PRESIDENT | RVP GOLD | RVP PLATINUM | <p>4 branches de RD à n'importe quel niveau avec 3000 points de groupe (Max : 1000 par branche)</p> <p>Exemple :</p>  <p>3000 points de groupe (Max : 1000 par branche)</p> | <p>175 000 € par mois de facturation de la downline (max par branche = 60 000 €)</p> | <p>250 000 € par mois de facturation de la downline (max par branche = 100 000 €)</p> | <p>SENIOR VICE PRESIDENT</p> <p>2 branches RVP et 4 branches RD avec 400 000 € (175 000 € max. par branche)</p> <p>Exemple :</p>  <p>400 000 € par mois de facturation de la downline (max par branche = 175 000 €)</p> |
| REGIONAL VICE PRESIDENT | RVP GOLD | RVP PLATINUM | | | | | | | | |
| <p>4 branches de RD à n'importe quel niveau avec 3000 points de groupe (Max : 1000 par branche)</p> <p>Exemple :</p>  <p>3000 points de groupe (Max : 1000 par branche)</p> | <p>175 000 € par mois de facturation de la downline (max par branche = 60 000 €)</p> | <p>250 000 € par mois de facturation de la downline (max par branche = 100 000 €)</p> | | | | | | | | |
| | | <p>LE RD DOIT CONSERVER</p>  <p>15 points personnels et 5 services</p> <p>POUR BÉNÉFICIER D'UNE RÉMUNÉRATION SUR LES POSITIONS ACQUISES</p> | <p>LE RVP DOIT CONSERVER</p>  <p>15 points personnels et 5 services</p> <p>POUR BÉNÉFICIER D'UNE RÉMUNÉRATION SUR LES POSITIONS ACQUISES</p> | <p>LE SVP DOIT CONSERVER</p>  <p>15 points personnels et 5 services</p> <p>POUR BÉNÉFICIER D'UNE RÉMUNÉRATION SUR LES POSITIONS ACQUISES</p> | | | | | | |

Seuls les services qui portent les points compteront pour la qualification.

La réussite n'est en aucun cas assurée aux Entrepreneurs Indépendants mais est le résultat direct de leurs efforts individuels.

Les Entrepreneurs Indépendants ACN® n'ont pas la garantie de pouvoir réaliser un quelconque profit et la réussite ne leur est en aucun cas assurée.

PRÉSENTATION DU PLAN DE COMMISSIONNEMENT

FRANCE
En vigueur à partir du 1^{er} juillet, 2019
FR - CP - 005

DEUX TYPES DE PAC

PAC EN LIGNE OUVERTE

Les PAC en ligne ouverte désignent les primes qui vous sont versées en récompense du soutien apporté par les EI de votre organisation (qui n'ont pas atteint la position que vous avez acquise) à leurs nouveaux EI parrainés pour que ceux-ci puissent se qualifier au cours de leurs 30 premiers jours d'activité.

PAC GENERATIONNELLES

Les PAC générationnelles désignent les primes qui vous sont versées lorsque des EI dans votre organisation — qui relèvent d'un EI ayant acquis les mêmes positions (ou supérieure) que vous avez atteintes — acquièrent des clients et se qualifient dans les 30 premiers jours de leur date d'entrée en activité.

Primes d'Acquisition Clients - Toutes positions acquises

| | ETL | RD | RVP | SVP |
|----------------------------------|------------------------------|--------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| | Executive Team Leader | Regional Director | Regional Vice President | Senior Vice President |
| Parrainés directement | 60 € | 220 € | 260 € | 280 € |
| Ligne ouverte | 60 € | 160 € | 40 € | 20 € |
| 1^{re} génération | - | 40 € | 15 € | 15 € |

Vous pouvez percevoir une PAC si vous parrainez un nouvel EI et que celui-ci acquiert 7 points clients personnels et 3 services au cours de ses 30 premiers jours d'activité.
Les PAC sont versées en fonction de la position que vous détenez une fois qu'ACN® accepte le contrat du nouvel EI.

Les team coordinators de l'Amérique latine compteront comme les Régional Directors du plan de commissionnement européen.

Aucune rémunération n'est versée par ACN® sans acquisition préalable de clients. La réussite n'est en aucun cas assurée aux Entrepreneurs Indépendants ACN® mais est le résultat de leurs efforts individuels. Les Entrepreneurs Indépendants ACN® n'ont pas la garantie de pouvoir réaliser un quelconque profit et la réussite ne leur est en aucun cas assurée. Un maximum de 2 comptes par client et service pour le même foyer (quel que soit le foyer) sera pris en compte pour les qualifications aux positions. Les services supplémentaires pour un même foyer ne seront pas pris en compte pour les qualifications, mais seulement pour les commissions.

PRÉSENTATION DU PLAN DE COMMISSIONNEMENT

FRANCE
En vigueur à partir du 1^{er} juillet, 2019
FR - CP - 005

GAGNER DES COMMISSIONS RÉSIDUELLES MENSUELLES (COMMISSIONS À DIFFÉRENTS NIVEAUX)

Tout les Entrepreneurs Indépendants peuvent toucher des commissions sur les services achetés par les clients dans leur downline. Une Valeur Commissionnable (VC) est attribuée à chaque service. Avec le temps, l'essentiel de votre rémunération proviendra du revenu résiduel obtenu grâce à la facturation mensuelle de vos clients. L'acquisition de clients alimente votre entreprise en créant des revenus à long terme et en enseignant aux autres à faire de même, vous construirez un revenu résiduel pour vous-même. Pour en savoir plus, veuillez consulter le tableau ci-dessous.

| Niveaux | Qualifications | Services |
|--------------------------------|-------------------------------------|----------|
| Clients personnels | Toutes positions | 1-10% |
| | À compter d'avril 2019 | |
| 1 | 10 points personnels | ¼% |
| 2 | 10 points personnels | ¼% |
| 3 | 25 points personnels | ¼% |
| 4 | 25 points personnels | ½% |
| 5 | 50 points personnels | 3% |
| 6 | 50 points personnels | 5% |
| 7 | 60 points personnels | 8% |
| RVP Open | RVP ou supérieur* | 1½% |
| | RVP Gold* | 2½% |
| | RVP Platinum* | 3% |
| RVP 1 ^{er} génération | RVP 1 ^{er} génération** | 1% |
| RVP 2 ^e génération | RVP 2 ^e génération*** | ½% |
| SVP Open | SVP en ligne ouverte**** | 2% |
| SVP 1 ^{er} génération | SVP 1 ^{er} génération***** | 1% |

Commissions personnelles

En acquérant des clients personnels, vous êtes éligible à obtenir entre 1% et 10% de leurs factures mensuelles. Ce pourcentage est basé sur votre nombre total de points clients personnels.

| April | | |
|-------|-------------------|-------|
| 1-29 | points personnels | = 1% |
| 30-39 | points personnels | = 3% |
| 40-59 | points personnels | = 5% |
| 60+ | points personnels | = 10% |

*Les commissions en ligne ouverte des RVP Platinum, RVP Gold et RVP sont versées d'après les factures clients de votre 8^e échelon jusqu'au 7^e échelon du premier RVP (ou SVP) dans votre Downline.

**Les commissions des RVP de 1^{er} génération sont versées d'après les factures clients du 8^e échelon du premier RVP (ou SVP) de la Downline jusqu'au 7^e échelon du deuxième RVP (ou SVP) de la Downline.

***Les commissions des RVP de 2^e génération sont versées d'après les factures clients du 8^e échelon du deuxième RVP (ou SVP) de la Downline jusqu'au 7^e échelon du troisième RVP (ou SVP) de la Downline.

****Les commissions en ligne ouverte SVP sont versées d'après les factures clients, RVP Gold et RVP de votre 8^e échelon jusqu'au 7^e échelon du premier SVP dans votre Downline.

*****Les commissions des SVP de 1^{er} génération sont versées d'après les factures clients du 8^e échelon du premier SVP de la Downline jusqu'au 7^e échelon du deuxième SVP de la Downline.

Remarque importante: les pourcentages de commission sont basés sur les clients acquis le 1er janvier 2019 ou après.

PRÉSENTATION DU PLAN DE COMMISSIONNEMENT

FRANCE
En vigueur à partir du 1^{er} juillet, 2019
FR - CP - 005

Liste des Services

TOUS LES PRIX INDIQUÉS SONT EN EURO (€)

| SERVICES ACN® | CP* | Revenus commissionnables |
|--|-----|---|
| JOi MOBILE* | | |
| Forfait supplémentaire JOi Family (numéros portés) | 1 | Le montant total de la facture (hors taxes) est 100 % commissionné. |
| JOi S (numéros portés) | | |
| JOi M (numéros portés) | 2 | |
| JOi L (numéros portés) | | |
| JOi XL (numéros portés) | | |

Les numéros non portés sont uniquement commissionnables

Forfait JOi Family :

- Le forfait principal de l'offre JOi Family, soit JOi XL, rapporte le même nombre de points et de CV qu'un forfait XL commandé séparément.
- Chaque forfait supplémentaire (SIM additionnelle) ajouté rapporte 1 Point.
- Le compte client JOi Family comptera également pour le programme Strive for 5 (Attention : 1 seule carte SIM compte pour le programme Strive for 5 soit le forfait XL).

*L'itinérance et la communication internationale ne sont pas commissionnables

Les services sont entièrement assujettis à commission.

Seuls les services qui portent les points compteront pour la qualification

| SERVICES DE PARTENARIAT | | VC** | CP* | Durée |
|---------------------------------------|---------------------------|------------------|-----|-------|
| PARTENARIAT ÉNERGIE AVEC ENGIE | | | | |
| CHOIX DE L'ÉNERGIE | | | | |
| | CLIENT NOUVEAU / EXISTANT | PUISSANCE/ USAGE | | |
| Électricité | Nouveau & Existant | PS 6 kVA* | 5 | 0 |
| | Nouveau & Existant | PS 9 kVA | 10 | 1 |
| | Nouveau & Existant | PS > 12 kVA | 10 | 1 |
| Gaz | Nouveau & Existant | 6-20mwh | 0 | 0 |
| | Existant | 20 - <30 mwh | 5 | 0 |
| | Existant | > 30 mwh | 5 | 0 |
| | Nouveau | 20 - <30 mwh | 10 | 0 |
| | Nouveau | > 30 mwh | 10 | 0 |

Jusqu'à 36 mois

Les contrats Electricité en dessous de 6kVA et les contrats de Gaz en dessous de 6mwh ne sont pas rémunérés.

* Points Clients (PC) : Valeur attribuée à chaque service ACN à des fins de qualification au titre du Plan de commissionnement.

** Valeur commissionnable (VC) : Valeur attribuée à chaque service. Les commissions sont calculées en pourcentage de la VC.

Seuls les services qui portent les points compteront pour la qualification

PRÉSENTATION DU PLAN DE COMMISSIONNEMENT

FRANCE
En vigueur à partir du 1^{er} juillet, 2019
FR - CP - 005

| SERVICES DE PARTENARIAT | | VC** | CP* | Durée | |
|---------------------------------------|---------------|--------------------|-----|-------|-----------------|
| PARTENARIAT ÉNERGIE AVEC ENGIE | | | | | |
| OFFRE DUO / NOUVEAU CLIENT | | | | | |
| | GAZ | ÉLECTRICITÉ | | | |
| Offre duo | 0-6 mwh | PS 6 kVA | 5 | 0 | Jusqu'à 36 mois |
| | | PS 9 kVA | 15 | 1 | |
| | | PS > 12 kVA | 15 | 1 | |
| | 6-20 mwh | PS 6 kVA | 15 | 1 | |
| | | PS 9 kVA | 20 | 2 | |
| | | PS > 12 kVA | 20 | 2 | |
| | 20 - < 30 mwh | PS 6 kVA | 20 | 2 | |
| | | PS 9 kVA | 20 | 2 | |
| | | PS > 12 kVA | 25 | 2 | |
| | ≥30 mwh | PS 6 kVA | 20 | 2 | |
| | | PS 9 kVA | 20 | 2 | |
| | | PS > 12 kVA | 25 | 2 | |
| OFFRE DUO / CLIENT ENGIE | | | | | |
| | GAZ | ÉLECTRICITÉ | | | |
| Offre duo | 0-6 mwh | PS 6 kVA | 5 | 0 | Jusqu'à 36 mois |
| | | PS 9 kVA | 10 | 1 | |
| | | PS > 12 kVA | 10 | 1 | |
| | 6-20 mwh | PS 6 kVA | 10 | 1 | |
| | | PS 9 kVA | 15 | 1 | |
| | | PS > 12 kVA | 18 | 1 | |
| | 20 - < 30 mwh | PS 6 kVA | 15 | 1 | |
| | | PS 9 kVA | 18 | 1 | |
| | | PS > 12 kVA | 20 | 2 | |
| | ≥30 mwh | PS 6 kVA | 15 | 1 | |
| | | PS 9 kVA | 18 | 1 | |
| | | PS > 12 kVA | 20 | 2 | |

Les contrats Electricité en dessous de 6kVA et les contrats de Gaz en dessous de 6mwh ne sont pas rémunérés.

Tous les services supplémentaires que vous commandez ou que votre client commande — non mentionnés dans le présent Plan de commissionnement — ne seront pas rémunérés

Les commandes passées directement auprès des partenaires ne seront pas rémunérées. Les commandes doivent être effectuées par le biais de la plateforme ACN pour être comptabilisées pour la rémunération.