



PLAN D'ACTION

du Distributeur

Informations personnelles.

Ce plan d'action m'appartient :

Mon Nom : Mon Prénom : Mon N° de distributeur :

Mon parrain :

Nom : Prénom :

N° de distributeur :

Coordonnées (tel, email, adresse) :

.....

.....

Mon Distributeur Privilégié (DP) :

Nom : Prénom :

N° de distributeur :

Coordonnées (tel, email, adresse) :

.....

.....

Informations générales sur mon activité.

• VENTE DIRECTE ET MARKETING DE RESEAU :

"Le marketing de réseau qui est une des branches de la vente directe représente un des moyens les plus ouverts, les plus sûrs et les plus rapides pour augmenter ses revenus ou bien accéder à une solide réussite financière en montant sa propre affaire".

- **Un système ouvert à tous** et jalonné de formations régulières qui vous permettent de mieux vendre, mieux parrainer ou encore mieux diriger votre groupe. Vous choisissez librement votre niveau d'implication. Leur rémunération est directement liée aux actions mises en place.
- **Un système sûr** car vous n'avez pas besoin de faire d'importants investissements pour démarrer votre affaire.
- **Un système rapide** car si vous commencez aujourd'hui, vous récolterez les fruits de votre travail dès demain.

• LES PARTICULARITES DU PLAN MARKETING DE FREDERIC M

Le calcul de votre rémunération se fait selon le "Plan Marketing" de FREDERIC M que vous retrouverez à la fin de ce document.

• Un tarif pas comme les autres :

Réf.	Désignation	PVP* (€)	Tarif Général	Tarif Exécutif	Point VA	BR
Cosmétiques						
ALV01	MASQUE HYDRATANT ALOE VERA	8,90	6,68	6,23	8,90	5,36
ALV02	CRÈME VISAGE 24H MULTI-ACTIVE	9,90	7,43	6,93	9,25	5,96

Si vous avez feuilleté le tarif distributeurs, joint à votre pack de démarrage, vous aurez remarqué qu'il diffère dans sa forme d'un tarif "traditionnel". En effet, à chaque produit FREDERIC M que vous commandez, sont associées plusieurs valeurs :

PVP : Prix de vente public conseillé, c'est-à-dire le prix auquel vous vendrez le produit à vos clients.

Tarif Général ou Exécutif : le tarif auquel vous payez le produit à FREDERIC M : si vous avez commandé dans le mois pour une valeur supérieure à 400 "points VA", vous bénéficiez du tarif Exécutif (-30% du PVP), sinon vous bénéficiez du tarif Général (-25% du PVP) pour le mois en cours et le mois suivant.

"Points VA" : C'est notre unité de mesure internationale. A chaque produit est associé un certain nombre de points de Volume d'Affaire (VA). C'est en cumulant ces points mensuellement que vous pourrez bénéficier de meilleures remises et de meilleures commissions.

BR ("Base Remisable") : Cette valeur permet le calcul de vos commissions. Elle est égale au montant Hors Taxe de la moyenne des tarifs général et exécutif.

Exemple : J'achète le produit référencé "ALV02", la Crème Visage 24h Multi-active. N'ayant pas réalisé 400 VA dans le mois, je bénéficie du tarif "Général" : je paye donc cette crème 7,43 €. Le PVP conseillé est de 9,90€ : c'est le prix auquel je vendrai ce produit à mes clients. En achetant cette crème, je comptabilise 9,25 points V.A et 5,96 BR.

Au fur et à mesure de vos achats dans le mois, vos points VA et BR se cumulent. A la fin du mois, selon votre total de points VA et BR, vous recevrez des commissions et remises supplémentaires et vous accèderez à une qualification de vendeur supérieure.

• Le plan de carrière FREDERIC M :

Le plan de carrière FREDERIC M étant international, il ne tient pas compte de la spécificité des lois sociales de chaque pays. Ainsi le tableau des remises et commissions permet de calculer la rémunération en points de chaque distributeur. Les conditions de paiement de ces points sont différentes suivant le statut choisi et la résidence fiscale.

Exemple : J'ai réalisé sur le mois personnellement 1250 points VA et 1140 BR. Mes remises et commissions sur le mois se montent donc à 114 points conformément au Plan Marketing.

Je suis **partenaire** : je bénéficie de 114 points cadeaux.

Je suis **distributeur assujéti** ou **non résident français** : je perçois 114 euros.

Je suis **VDI** : je perçois 114 x 0,95 = 108,30 euros.

POINTS ACQUIS SUR LE MOIS	VDI	PARTENAIRE	ASSUJETTIS OU NON RESIDENTS FRANÇAIS
- de 80 points	1 point = 1 euro	1 point = 1 point cadeaux	1 point = 1 euro
de 80 à 299,99 points	1 point = 0,95 euro		
de 300 à 749,99 points	1 point = 0,85 euro		
de 750 à 1249,99 points	1 point = 0,75 euro		
+ de 1250 points	1 point = 0,65 euro		

• Des sources de revenu multiples :

FREDERIC M vous propose différentes sources de revenus pour que vous puissiez gagner de l'argent à toutes les étapes de votre développement et quels que soient les objectifs que vous vous fixez.

Ma remise sur mes achats :

Elle peut être de 25% (Tarif Général) ou 30% (Tarif Exécutif). Voir explication ci-dessus. Cette remise s'applique sur mes achats personnels.

Ma Remise Supplémentaire :

Elle est déterminée par le total des VA que je réalise avec mon groupe. Elle varie entre 0 et 25% de mes BR personnelles du mois. Elle est versée par chèque directement par FREDERIC M.

Mes Commissions :

Elles dépendent des qualifications qu'atteignent les personnes que je parraine. Elles varient entre 0 et 25% des BR des membres de mon groupe.

Mes Commissions Supplémentaires :

Elles varient entre 0 et 6%. Elles s'appliquent sur la BR de mes groupes détachés (un distributeur se détache quand il a une qualification supérieure à Groupe Manager). Je peux espérer percevoir des commissions sur une infinité de générations.

• DETERMINER MES OBJECTIFS ET IDENTIFIER MES MOYENS D'ACTION

Quel que soit le revenu que vous visez ou la taille d'entreprise que vous souhaitez atteindre, retenez bien que le marketing de réseau est un métier d'action qui demande courage, persévérance, organisation et exigence personnelle et où la notion de plaisir est primordiale.

• Quel est votre objectif avec FREDERIC M ?

• OBJECTIF FINANCIER :

- ☐ Consommer des produits de qualité à un tarif préférentiel
- ☐ Gagner un complément de revenu mensuel (jusqu'à 1000€/mois)
- ☐ Gagner des revenus plus élevés (plus de 1000€ /mois)

• OBJECTIF SOCIAL :

- ☐ Travailler seul et à mon rythme
- ☐ Prendre la responsabilité d'un groupe de distributeurs indépendants

Notez à présent les rêves qui vous pousseront réellement à agir. Il s'agit de rêves réalistes pour lesquels vous êtes prêt à vous investir dès à présent.

.....

.....

.....

.....

.....

• Quels sont vos moyens d'action ?

- Quel temps allez-vous consacrer à votre activité **FREDERIC M** ? (temps plein ou temps partiel)

.....

.....

.....

- Combien d'heures par semaine allez-vous consacrer à votre activité **FREDERIC M** ?

.....

.....

.....

- Quel revenu mensuel devez-vous dégager pour accomplir vos rêves ?

.....

.....

.....

- Quel délai vous accordez-vous pour accomplir vos rêves ?

.....

.....

.....

Comment construire mon réseau ?

Le **Marketing de Réseau** est une activité méthodique et très simple à mettre en œuvre mais travailler à son compte n'est pas chose aisée et vous devez prendre des engagements pour réussir.

• MES ENGAGEMENTS POUR REUSSIR

1 - Je passe ma première commande je suis mon premier client et cela me permet de tester les produits, d'augmenter mon chiffre perso et d'apporter un témoignage personnel crédible et indispensable à la vente relationnelle. Ensuite je continue à commander régulièrement les produits dont j'ai besoin.

2 - Je me renseigne sur mon activité en feuilletant le manuel du distributeur, le catalogue technique et le plan d'action et je construis mes premières phrases d'accroche client.

3 - Je remplis mon plan d'action : quels sont mes désirs profonds, quels sont les objectifs que je me fixe et quels sont les moyens que je me donne pour les atteindre ?

4 - Je remplis ma liste de contacts que je retrouve sur www.avantagesfm.com ou que je demande à mon DP. Je fais attention de n'oublier aucune des personnes que je connais.

5 - Je remplis mon agenda en téléphonant à mes contacts avec qui je fixe des rendez vous de présentation d'1 heure. En cas de refus je m'impose de récupérer au moins 5 nouveaux contacts avant de raccrocher.

6 - J'effectue mes réunions de présentation (valable pour la vente ou pour le parrainage). Je soigne mon look et mon discours car je représente le monde de la beauté.

7 - J'utilise les documents d'aide à la vente. Ils sont simples à utiliser et facilitent ma réussite. (Manuel du distributeur, bilan conseil, triptyques, cartes de fidélité...)

8 - Je demande systématiquement 5 nouveaux contacts c'est la seule manière de poursuivre le développement de mon affaire. Je recommence immédiatement à partir du point 5.

9 - Je fidélise mes clients en fixant un nouveau rendez-vous dès la fin de ma réunion de vente et je remplis sa carte de fidélité.

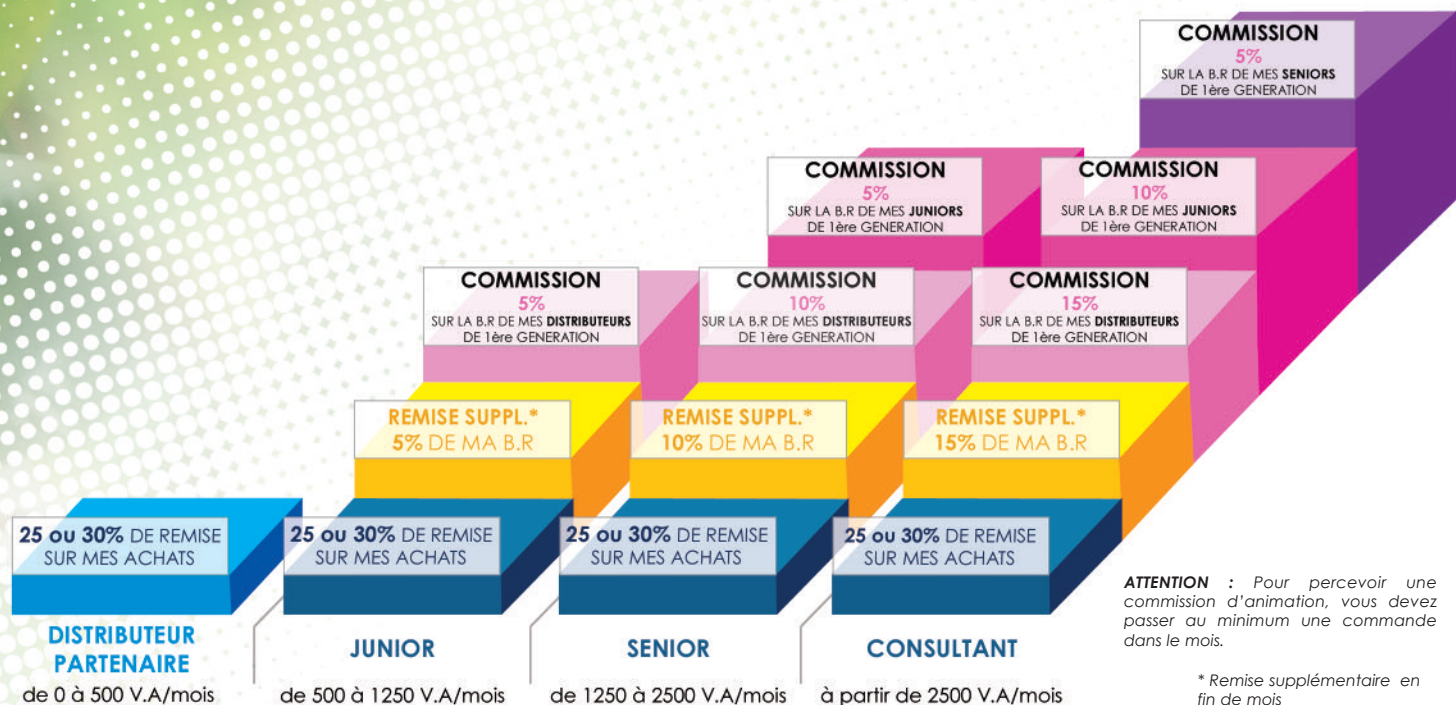
10 - Je me forme régulièrement auprès de mon DP. J'assiste aux réunions organisées près de chez moi et je viens, accompagné de nouvelles personnes à chaque fois.

Ne baissez jamais les bras. En cas de baisse de moral n'hésitez pas à contacter votre DP.

**Ce ne sont pas les distributeurs les plus talentueux qui réussissent le mieux...
ce sont les plus persévérants !**



De Distributeur à Consultant...



Qualifications

DISTRIBUTEUR / PARTENAIRE	QUALIFICATION JUNIOR	QUALIFICATION SENIOR	QUALIFICATION CONSULTANT
 - J'adhère à FREDERIC M par l'intermédiaire d'un distributeur FREDERIC M qui devient alors mon sponsor (ou parrain). - Je bénéficie du tarif général à -25% ou du tarif Exécutif à -30% sur mes achats.	 Je me qualifie, en réalisant 500 Pts VA dans le mois avec mes achats et ceux des distributeurs que j'ai parrainés. - Je bénéficie de tous les avantages du distributeur. AVANTAGES SUPPLÉMENTAIRES JUNIOR En tant que VDI je bénéficie de : 5% supplémentaire de remise en fin de mois sur mes achats. 5% de commission sur les Distributeurs / Partenaires que j'ai parrainés.	 Je me qualifie, en réalisant 1250 Pts VA dans le mois avec mes achats et ceux des distributeurs que j'ai parrainés. - Je bénéficie de tous les avantages du distributeur. AVANTAGES SUPPLÉMENTAIRES SENIOR En tant que VDI je bénéficie de : 10% supplémentaire de remise en fin de mois sur mes achats. 10% de commission sur les Distributeurs / Partenaires que j'ai parrainés. 5% de commission sur les distributeurs Junior que j'ai parrainés.	 Je me qualifie, en réalisant 2500 Pts VA dans le mois avec mes achats et ceux des distributeurs que j'ai parrainés. - Je bénéficie de tous les avantages du distributeur. AVANTAGES SUPPLÉMENTAIRES CONSULTANT En tant que VDI je bénéficie de : 15% supplémentaire de remise en fin de mois sur mes achats. 15% de commission sur les Distributeurs / Partenaires que j'ai parrainés. 10% de commission sur les distributeurs Junior que j'ai parrainés. 5% de commission sur les distributeurs Senior que j'ai parrainés.

Exemples de rémunération



Philosophie

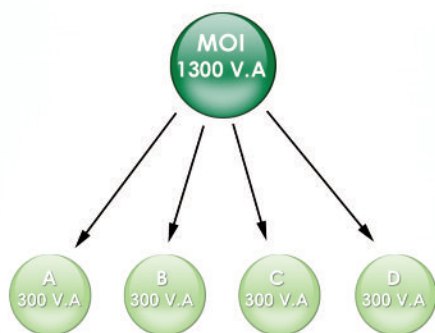
Dans cette phase vous devez privilégier vos ventes personnelles avant de commencer à recruter. Le rythme que vous allez adopter est primordial pour la réussite de votre activité.

Les 3 étapes pour se lancer avec succès :

- 1er mois** Je me qualifie **Junior (500 VA)** grâce à mes ventes personnelles. Il me faut donc effectuer au moins 10 ventes, donc programmer 20 réunions et pour cela je dois avoir récupéré au moins 40 contacts.
- 2ème mois** Je me qualifie **Senior (1300 VA)** car je continue à développer mes ventes personnelles grâce aux contacts que je récupère. Je peux commencer à me familiariser avec le parrainage en recrutant mes premiers distributeurs. Il me faut donc effectuer 25 ventes, je dois donc avoir récupéré au moins 100 contacts.
- 3ème mois** Je me qualifie **Consultant (2500 VA)** car je maintiens une qualification senior uniquement avec mes ventes personnelles et j'ai parrainé 4 distributeurs qui vont faire au moins 300 VA de ventes personnelles.

Certains distributeurs vont plus vite que d'autres...
Ne vous découragez pas car c'est dans cette phase que tout se jouera.
Les plus belles réussites dépendent plus de la persévérance que du talent !

Schéma type Consultant



Je me qualifie Senior grâce à mes ventes personnelles (1300 VA)
+ Je parraine 4 distributeurs partenaires qui font 300 VA chacun

- Je n'oublie pas que la meilleure technique de vente consiste à apporter mon propre témoignage... **alors je consomme les produits que je veux vendre !**
- Je propose systématiquement à mes clients de **reprogrammer une réunion de vente** (individuelle ou en groupe) le trimestre suivant.
- Chaque fois que je rencontre un client, je m'oblige à récupérer cinq nouveaux contacts.
- A chaque fois que j'appelle un contact, je **tiens informé celui qui me l'a donné.**
- Mon attitude a une **valeur d'exemple** pour mon groupe.

Le séminaire CONSULTANT



Séminaire Consultant



Séminaire Consultant



Le Laboratoire FREDERIC M



Domaine de la Frayère

Lorsque vous vous qualifiez **Consultant** pour la première fois, **FREDERIC M** vous invite à Cannes pour un merveilleux séjour de 4 jours placé sous le signe de l'apprentissage et de la découverte.

L'apprentissage :

Ce séminaire a été conçu par **FREDERIC M** pour vous aider à franchir une nouvelle étape dans votre carrière de distributeur.

Au programme : une journée complète de formation pour aborder les points clés de votre activité et vous permettre de faire du parrainage une véritable activité lucrative.

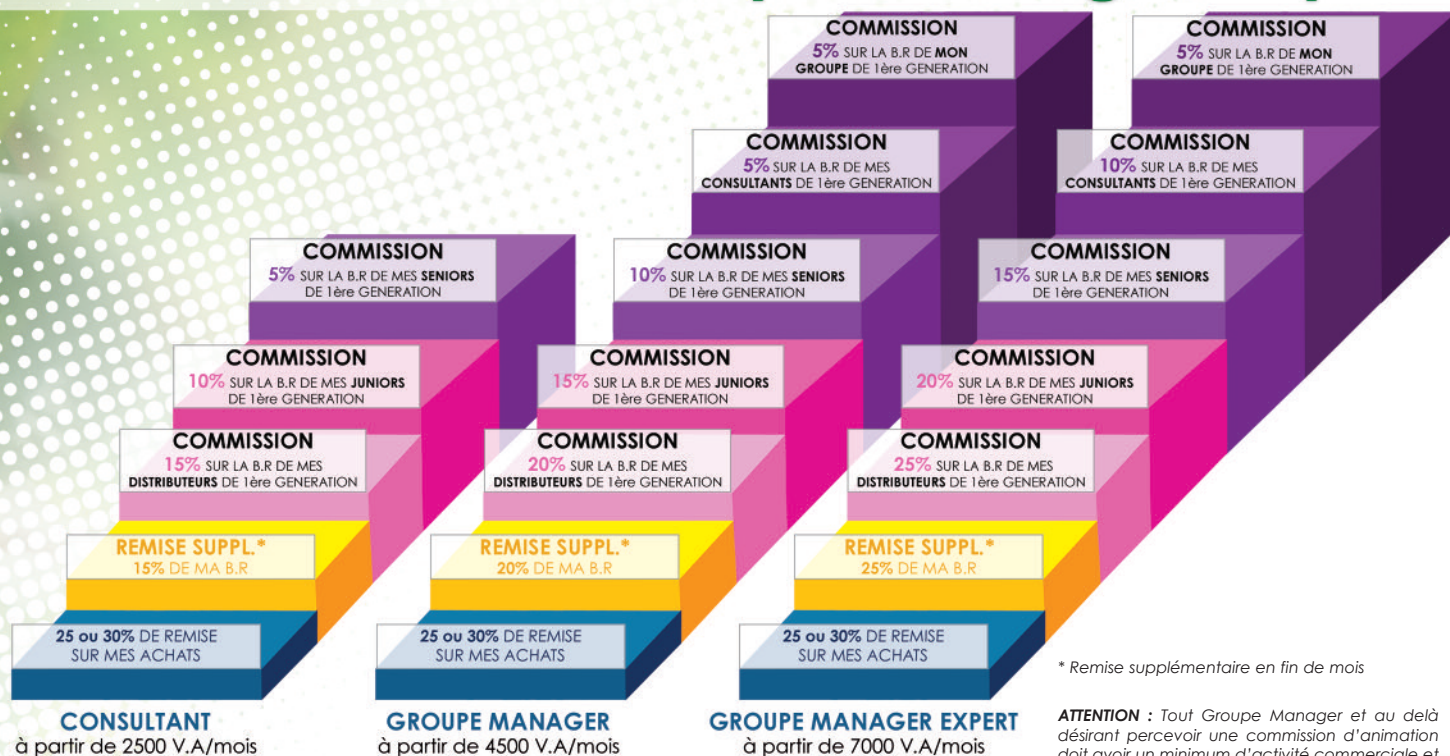
La découverte :

Vous découvrez "l'envers du décor" de **FREDERIC M** :

- le fabuleux Domaine de La Frayère où **FREDERIC M** cultive les plantes à parfums
- le laboratoire **FREDERIC M**
- l'usine de production
- le siège social et administratif

La totalité des Consultants se disent conquis par l'expérience qu'ils ont vécu lors de ce séjour et 10% d'entre eux deviennent DP dans l'année qui suit leur venue au **Séminaire Consultant FREDERIC M**.

De Consultant à Groupe Manager Expert



ATTENTION : Tout Groupe Manager et au delà désirant percevoir une commission d'animation doit avoir un minimum d'activité commerciale et passer obligatoirement une commande personnelle (100 pts VA) sur le mois en question.

Qualifications

QUALIFICATION	CONSULTANT	QUALIFICATION	GROUPE MANAGER	QUALIFICATION	GROUPE MANAGER EXPERT
	Je me qualifie, en réalisant 2500 Pts VA dans le mois avec mes achats et ceux des distributeurs que j'ai parrainés. - Je bénéficie de tous les avantages du distributeur. AVANTAGES SUPPLÉMENTAIRES CONSULTANT En tant que VDI je bénéficie de : 15% supplémentaire de remise en fin de mois sur mes achats. 15% de commission sur les Distributeurs / Partenaires que j'ai parrainés. 10% de commission sur les distributeurs Junior que j'ai parrainés. 5% de commission sur les distributeurs Senior que j'ai parrainés.		Je me qualifie, en réalisant 4500 Pts VA dans le mois avec mes achats et ceux des distributeurs que j'ai parrainés. - Je bénéficie de tous les avantages du distributeur. AVANTAGES SUPPLÉMENTAIRES GM En tant que VDI je bénéficie de : 20% supplémentaire de remise en fin de mois sur mes achats. 20% de commission sur les Distributeurs / Partenaires que j'ai parrainés. 15% de commission sur les distributeurs Junior que j'ai parrainés. 10% de commission sur les distributeurs Senior que j'ai parrainés. 5% de commission sur les distributeurs Consultant que j'ai parrainés. 5% de commission supplémentaire Lys sur les groupes de 1ère génération (GM, GME, DPE) que j'ai parrainés.		Je me qualifie, en réalisant 7000 Pts VA dans le mois avec mes achats et ceux des distributeurs que j'ai parrainés. - Je bénéficie de tous les avantages du distributeur. AVANTAGES SUPPLÉMENTAIRES GME En tant que VDI je bénéficie de : 25% supplémentaire de remise en fin de mois sur mes achats. 25% de commission sur les Distributeurs / Partenaires que j'ai parrainés. 20% de commission sur les distributeurs Junior que j'ai parrainés. 15% de commission sur les distributeurs Senior que j'ai parrainés. 10% de commission sur les distributeurs Consultant que j'ai parrainés. 5% de commission supplémentaire Lys sur les groupes de 1ère génération (GM, GME, DPE) que j'ai parrainés.

Exemples de rémunération



Les montants indiqués proviennent de l'observation des réseaux existants et de la mise en application des schémas types conseillés.

Philosophie

Pour réussir ces étapes :

- Je continue à vendre (1300 VA perso)
- Je poursuis mes parrainages
- J'aide mes distributeurs à vendre et à recruter (Coaching)

Pour évoluer vous devez être capable de parrainer au moins 4 nouveaux distributeurs par mois. Votre rapidité de développement dépendra de votre capacité à enseigner à vos distributeurs comment évoluer.

“Je commence à gagner plus d'argent grâce aux ventes de mon groupe que grâce à mes ventes personnelles”

Schéma type Groupe Manager

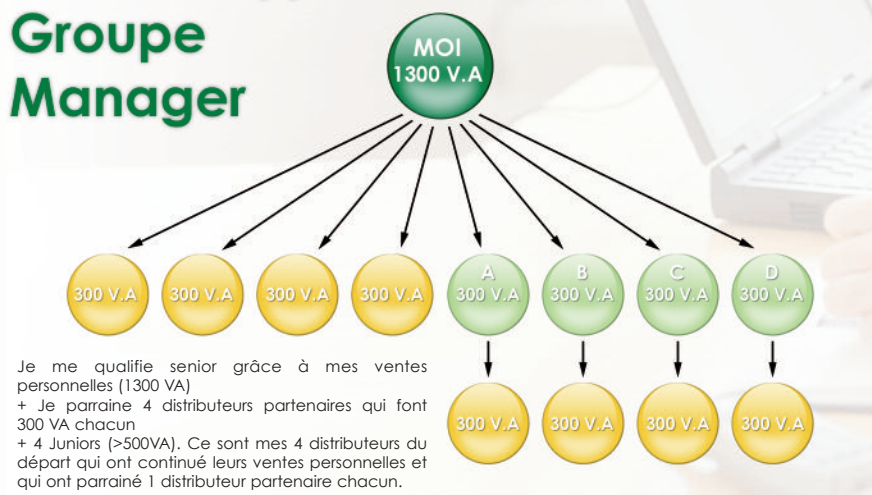
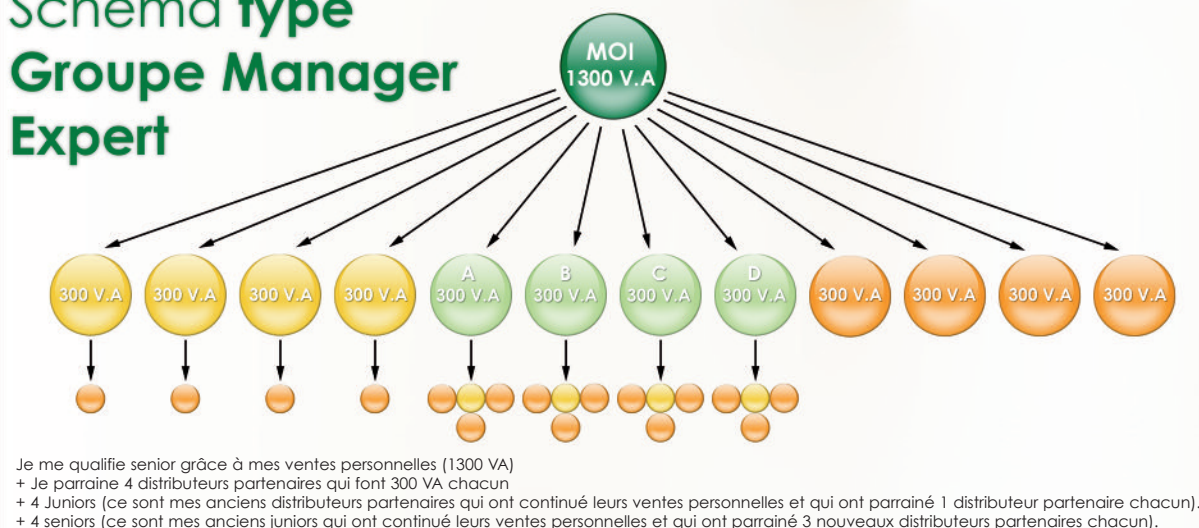


Schéma type Groupe Manager Expert



REMARQUE :

Lorsque vous vous qualifiez **Groupe Manager** et au delà, vous et votre groupe représentez alors un **“groupe détaché”** et votre chiffre n'est plus comptabilisé dans le chiffre **Groupe** de votre Parrain ou DP.

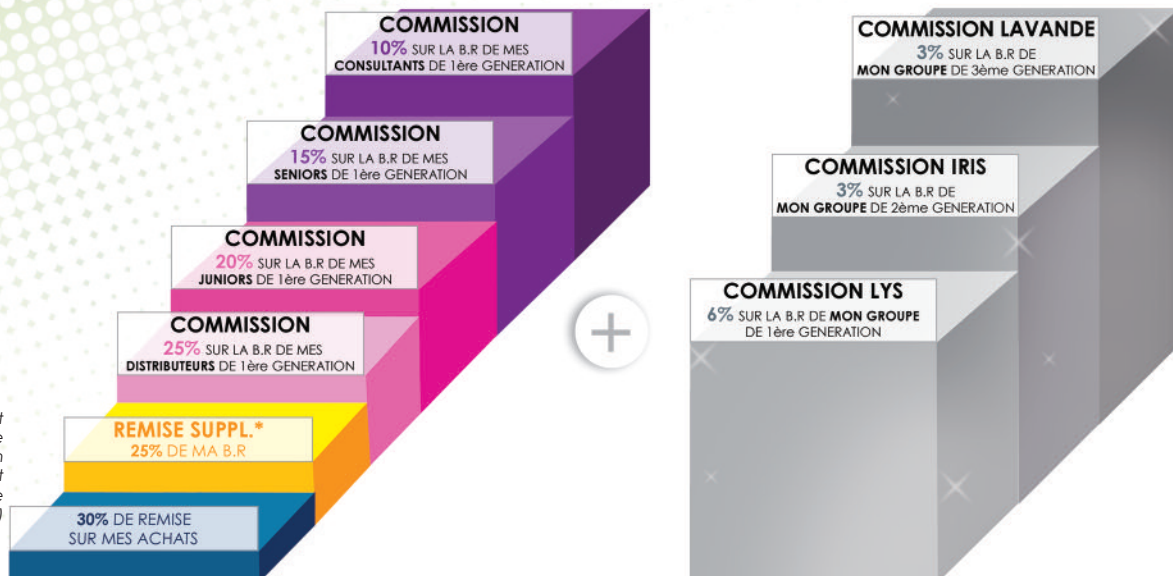
La journée **Groupe Manager Expert**

Lorsque vous vous qualifiez Groupe Manager Expert, la direction commerciale de **FREDERIC M** prend contact avec vous et vous rend visite pour une journée d'échange et de formation en compagnie de votre DP.

La journée GME se déroule généralement autour d'un déjeuner convivial dans l'une des bonnes tables de votre région et vous permet d'afficher vos ambitions, d'aborder tous les enjeux liés à la qualification de Distributeur Privilegié et d'évoquer votre bel avenir au sein de la société **FREDERIC M**.

Distributeur Privilégié Elite...

Je dois me qualifier deux mois consécutivement Groupe Manager Expert ou Groupe Manager avec une commission Lys (c'est à dire un groupe de 1ère génération à plus de 4500 VA.), et remplir les obligations et conditions du contrat DPE.



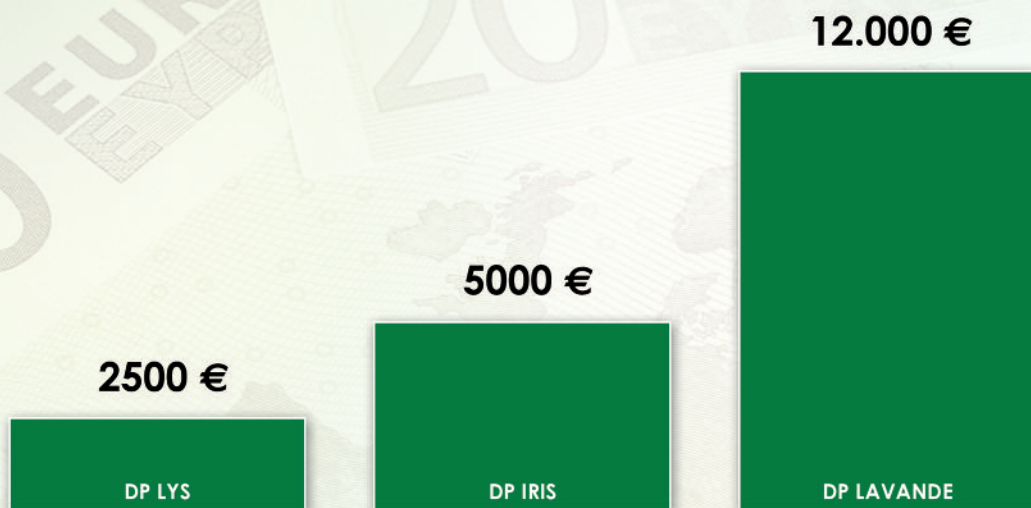
ATTENTION : Tout Groupe Manager et au delà désirant percevoir une commission d'animation doit avoir un minimum d'activité commerciale et passer obligatoirement une commande personnelle (100 pts VA) sur le mois en question.

* Remise supplémentaire en fin de mois

Qualifications

COMMISSION MENSUELLE	"LYS"	COMMISSION MENSUELLE	"IRIS"	COMMISSION MENSUELLE	"LAVANDE"
	CONDITIONS : Avoir détaché un groupe (GM, GME, DPE, DPA) issu de ma 1ère génération. AVANTAGES : • Avantages du GME + • Commission LYS → 6% sur mon groupe de 1ère Génération + • Qualification pour les 6 prochains mois.		CONDITIONS : Avoir détaché deux groupes (GM, GME, DPE, DPA) issus de ma 1ère génération. AVANTAGES : • Avantages du GME + • Commission IRIS → 3% sur mes groupes de 2ème Génération + • Qualification pour les 6 prochains mois.		CONDITIONS : Avoir détaché quatre groupes (GM, GME, DPE, DPA) issus de ma 1ère génération, de lignées différentes dont un qualifié IRIS. AVANTAGES : • Avantages du GME + • Commission LAVANDE → 3% sur mes groupes de 3ème Génération + • Qualification pour les 6 prochains mois.

Exemples de rémunération



Les montants indiqués proviennent de l'observation des réseaux existants et de la mise en application des schémas types conseillés.

Philosophie

Continuez à progresser : "Le plus important secret des grands patrons c'est de savoir s'entourer et de savoir déléguer"



Schéma DPE Lys :

Qualification senior tout seul
(1250 VA de ventes perso)

- + 4 Distributeurs
- + 4 Juniors
- + 4 Seniors
- + 4 Consultants

Remarque :

Pour percevoir la totalité d'une commission DPE ou DPA, le DP doit garantir à sa upline un minimum de 4500 VA par groupe de 1ère génération.



Schéma DPE Iris :

Qualification senior tout seul
(1250 VA de ventes perso)

- + 4 Distributeurs
- + 4 Juniors
- + 4 Seniors
- + 4 Consultants
- + 4 Groupes Manager ...

La NOMINATION

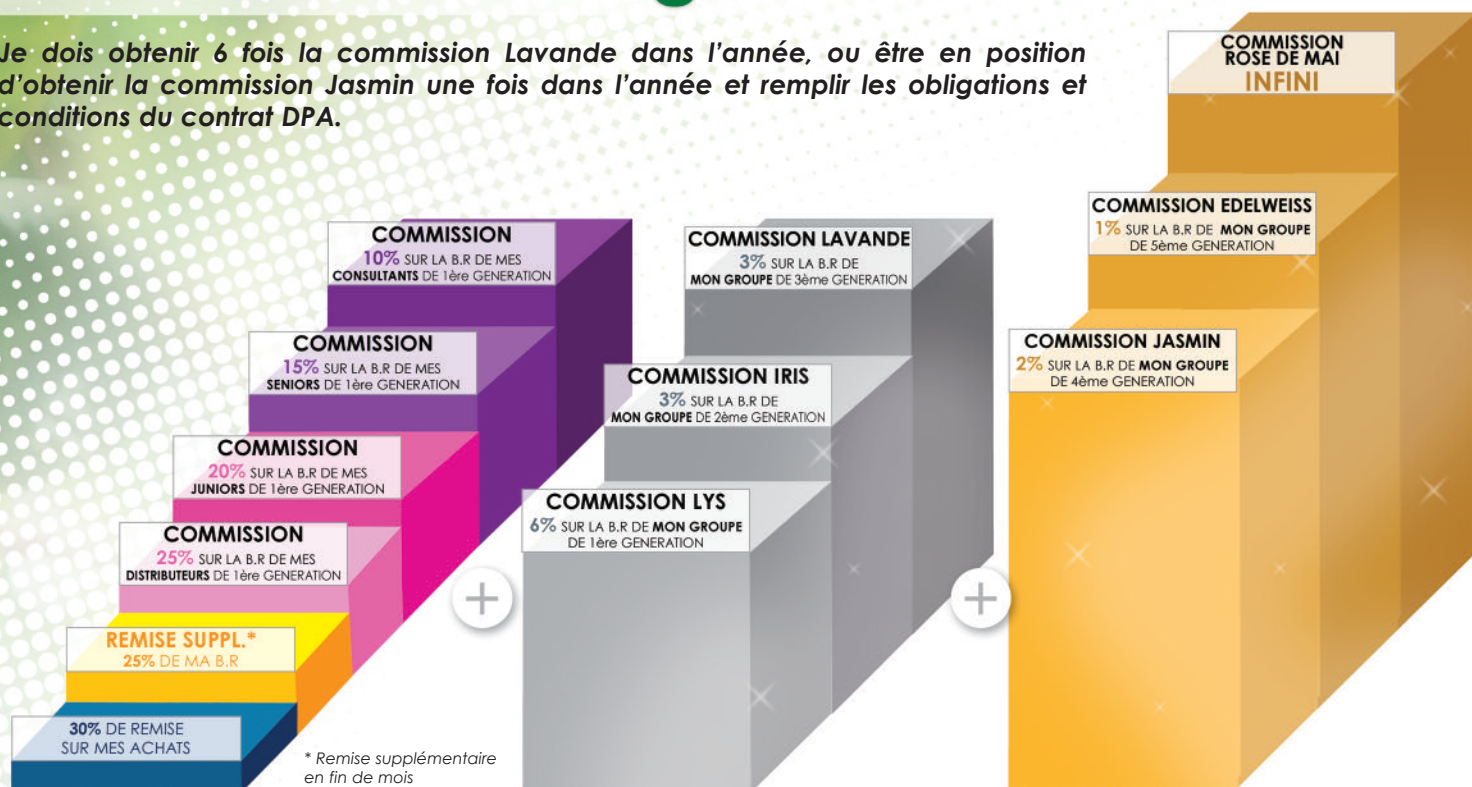
Votre passage au statut de **Distributeur Privilégié** amorce un nouveau type de collaboration avec la société, un vrai partenariat. Vous êtes l'ambassadeur de la compagnie auprès de votre réseau, et l'ambassadeur du réseau auprès de votre compagnie.

Dès votre passage au statut **DP Elite**, vous serez invité à Cannes pour signer votre contrat en présence de la **Direction Générale de FREDERIC M International**. Cette journée de nomination sera aussi pour vous l'occasion de parler avec le **P-D.G**, le **Directeur Commercial France**, et de dialoguer, dans un cadre convivial, autour de **vos méthodes de réussites** et **vos prochains objectifs de Distributeur Privilégié**.



Distributeur Privilégié Ambassadeur

Je dois obtenir 6 fois la commission Lavande dans l'année, ou être en position d'obtenir la commission Jasmin une fois dans l'année et remplir les obligations et conditions du contrat DPA.



ATTENTION : Tout Groupe Manager et au delà désirant percevoir une commission d'animation doit avoir un minimum d'activité commerciale et passer obligatoirement une commande personnelle (100 pts VA) sur le mois en question.

Qualifications

COMMISSION MENSUELLE	"JASMIN"	COMMISSION MENSUELLE	"EDELWEISS"	COMMISSION MENSUELLE	"ROSE DE MAI"
	CONDITIONS : Avoir détaché six groupes (GM, GME, DPE, DPA) issus de ma 1ère génération, de lignées différentes dont un qualifié LAVANDE et un qualifié IRIS. AVANTAGES : • Avantages du DPE + • Commission JASMIN → 2% sur mes groupes de 4ème Génération + • Qualification pour 1 an.		CONDITIONS : Avoir détaché neuf groupes (GM, GME, DPE, DPA) issus de ma 1ère génération, de lignées différentes dont deux qualifiés LAVANDE et un qualifié IRIS. AVANTAGES : • Avantages du DPE + • Commission EDELWEISS → 1% sur mes groupes de 5ème Génération + • Qualification pour 1 an.		CONDITIONS : Avoir détaché douze groupes (GM, GME, DPE, DPA) issus de ma 1ère génération, de lignées différentes dont un qualifié JASMIN, deux qualifiés LAVANDE et un qualifié IRIS. AVANTAGES : • Avantages du DPE + • Commission ROSE DE MAI → 1% du BR annuel total de FREDERIC M divisé par douze, multiplié par le nombre de mois de qualification et pour chaque filiale ou le D.P.A. a qualifié au minimum 1 D.P.E Lavande 1ère génération. Le tout partagé par les D.P.A Rose de Mai qualifiés + • Qualification pour 1 an.

Exemples de rémunération



Les montants indiqués proviennent de l'observation des réseaux existants et de la mise en application des schémas types conseillés.

PLAN MARKETING

FREDERIC M FRANCE - Adresse postale - 06121 LE CANNET CEDEX - 33 chemin des Fades - 06110 Le Cannet - Tél. 04.92.18.92.92 - Fax. 04.93.45.93.31
SA au capital de 1 776 780 € - RCS Cannes B 327 542 106 - NAF 4775 Z - Siret 327 542 106 000 23

www.fredericm.com



3 | J E G A G N E

MES COMMISSIONS
SUPPLÉMENTAIRES

MES
COMMISSIONS

Remise
supplémentaire
en fin de mois

Remise sur
mes achats*

	Distributeur ou Partenaire	Groupe Manager	Groupe Manager Expert	Distributeur Privilegié Elite	Distributeur Privilegié Ambassadeur
Sans limitation de Génération					Infini
Groupe 5 ^{ème} Génération					1%
Groupe 4 ^{ème} Génération					2%
Groupe 3 ^{ème} Génération				3%	3%
Groupe 2 ^{ème} Génération				3%	3%
Groupe 1 ^{ère} Génération		5%	5%	6%	6%
(D.ou P.) Consultant		5%	10%	10%	10%
(D.ou P.) Senior	5%	10%	15%	15%	15%
(D.ou P.) Junior	5%	15%	20%	20%	20%
Distributeur ou Partenaire	5%	20%	25%	25%	25%
30% ou 25%	30% ou 25%	30% ou 25%	30% ou 25%	30%	30%

*REMISE SUR MES ACHATS :

Il existe 2 tarifs "achat" pour le distributeur :

- **le tarif GENERAL** : appliqué au distributeur dûment enregistré auprès de FREDERIC M, ce tarif est de -25%* sur le tarif public conseillé.

- **Le tarif EXECUTIF** : appliqué au distributeur qui totalise + de 400 pts VA de commande en cours de mois. Ce tarif, qui est de -30%* sur le tarif public conseillé s'appliquera également le mois suivant. Les Distributeurs Privilegiés Elite et Ambassadeur bénéficient du tarif EXECUTIF chaque mois de leur qualification.

* ces pourcentages sont donnés à titre indicatif.

Distributeur ou Partenaire				Distributeur Privilié Elite			Distributeur Privilié Ambassadeur				
Distributeur	Junior	Senior	Consultant	Groupe Manager	Groupe Manager Expert	LYS	IRIS	LAVANDE	JASMIN	EDELWEISS	ROSE DE MAI
	Sur 1 mois, je réalise avec mon groupe :			Sur 1 mois, je réalise avec mon groupe :			Durant 6 mois après ma dernière qualification, je bénéficie chaque mois de ces commissions quelque soit mon CA de groupe (voir conditions).				
moins de 500 pts VA	+ de 500 pts VA	+ de 1250 pts VA	+ de 2500 pts VA	+ de 4500 pts VA	+ de 7000 pts VA	Avoir 1 groupe de 1ère Génération	Avoir 2 groupes de 1ère Génération	Avoir 4 groupes de 1ère Génération dont 1 Iris	Avoir 6 groupes de 1ère Gén. dont 1 Iris et 1 lavande	Avoir 9 groupes de 1ère Gén. dont 1 Iris et 2 lavande	Avoir 12 groupes de 1ère Gén. dont 1 Iris, 2 lavande et 1 Jasmin

2 | MA QUALIFICATION

1 | JE REALISE (MOI + MON GROUPE)

VOS OBJECTIFS DE L'ANNÉE

	JANVIER		FEVRIER		MARS		AVRIL		MAI		JUN	
	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat
VA. PERSO												
VA. GROUPE												
RECRUTEMENTS												
QUALIFICATION												

	JUILLET		AOUT		SEPTEMBRE		OCTOBRE		NOVEMBRE		DECEMBRE	
	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat	Objectif	Résultat
VA. PERSO												
VA. GROUPE												
RECRUTEMENTS												
QUALIFICATION												

REMARQUES :