Siège administratif : Viale Fleming, 4 — 95025 Aci Sant'Antonio | CT | Italie **N° TVA :** 05954160874 · **Code destinataire :** W7YVJK9

PLAN MARKETING ETNA WELLNESS — VERSION INTÉGRALE TEXTUELLE

La logique du plan marketing ETNA Wellness

Le plan marketing ETNA Wellness est qualifié d'**hybride** parce qu'il réunit deux plans marketing dans un seul système. Chaque produit possède donc deux valeurs en points : **PC (Points Carrière)** et **PR (Points Royalties)**. Ces points déterminent plusieurs formes de rémunération, additionnées pour établir les gains mensuels du distributeur ETNA Wellness.

Les PC servent aussi à déterminer le score nécessaire à la progression de carrière. Les PR correspondent approximativement à la moitié des Points Carrière ; cette proportion peut varier selon le produit ou le lot. Les deux systèmes sont expliqués ci-dessous.

Chez ETNA Wellness, vous pouvez obtenir :

- Des **revenus issus des ventes directes**, en inscrivant de nouveaux clients sur **www.etnawellness.com** avec votre code d'affiliation ou votre lien de parrainage, disponibles dans votre espace personnel.
- Des **revenus liés au réseau**, associés au développement de l'équipe, à la carrière et au leadership. Vous pouvez inscrire de nouveaux distributeurs directs avec votre code d'affiliation ou le lien de parrainage du back-office.

Quelques points fondamentaux :

- L'inscription comme distributeur est **gratuite**.
- **Aucun kit de démarrage obligatoire**.
- **Aucun achat personnel mensuel obligatoire** pour conserver la remise accordée sur les ventes.

- Pour conserver un code actif, au moins une commande annuelle de **100 PC** est nécessaire, provenant de clients personnels ou d'une commande personnelle.
- Dès le départ, accès à une **remise / marge moyenne de 40 % du prix catalogue**. Certaines catégories peuvent bénéficier de taux différents pour répondre aux exigences du marché. C'est la rémunération principale sur les ventes.

Le plan se veut :

- **Méritocratique :** il récompense, mois après mois, les personnes qui vendent et développent leur réseau.
- **Évolutif :** pas de barrières artificielles, mais des étapes de carrière claires avec des primes fixes et des pourcentages croissants.
- **Durable :** les pourcentages sont conçus pour récompenser les vendeurs performants et les bâtisseurs d'équipe, sans obligations excessives.

Les points du plan : carrière et royalties

Outre son prix, chaque produit possède une valeur en **points**, utilisée pour calculer primes et qualifications.

Points Carrière (PC) : ils servent à progresser dans les qualifications (Perle, Jade, Améthyste, etc.) et à déterminer la **Prime Carrière mensuelle**. Le calcul de la qualification et la progression reposent exclusivement sur le **Volume du Réseau (VR)** réalisé par l'équipe. Les points provenant des commandes personnelles et des clients directs du distributeur sont donc exclus des points retenus pour la progression de carrière.

Points Royalties (PR) : ils déterminent la **Prime Royalties**, soit la rémunération proportionnelle versée selon les niveaux de profondeur sur le chiffre d'affaires des collaborateurs. Ils déterminent également la **Prime Infinity**, fondée sur un différentiel entrepreneurial, et le **programme Meilleurs Vendeurs**, qui offre des primes complémentaires aux distributeurs ayant un volume d'affaires plus élevé (seuils actuels : 800 et 2 000 PC). Ces primes sont calculées sur un dividende de l'entreprise basé sur les PR mensuels et peuvent se cumuler.

Pour percevoir les commissions de réseau, il faut acquérir la qualification de **Superviseur**, atteinte avec **100 PC par mois**, en additionnant les commandes personnelles et celles des clients directement inscrits.

Les formes de rémunération — dans l'ordre

Le plan ETNA Wellness prévoit **cinq formes principales de gains**, ainsi que différents clubs, récompenses et avantages spéciaux.

1. Gains sur les ventes

Définition : rémunération immédiate lorsqu'un produit est vendu au client final.

- Chez ETNA Wellness, les gains sur les ventes directes sont obtenus en inscrivant des clients sur **www.etnawellness.com** au moyen du code d'affiliation ou du lien de parrainage figurant dans le back-office.
- Une fois inscrit, le client peut acheter lui-même les produits en ligne, utiliser les moyens de paiement disponibles et recevoir la livraison à l'adresse qu'il a choisie.
- La rémunération est généralement de **40 %** sur les produits, avec des taux différents de **30 % ou 50 %** pour certaines gammes. Le gain est immédiatement enregistré dans le back-office et peut être retiré avec les autres commissions acquises, correspondant à la somme des différentes formes de gains. Les demandes de versement sont possibles **du 14 au 16 du mois suivant**, puis l'argent est versé sur le compte bancaire au nom du distributeur **avant le 20 de ce même mois suivant**.

La transparence est essentielle chez ETNA Wellness. Tous les versements sont soumis aux règles en vigueur dans chaque pays. En Italie, conformément à la **loi n° 173 du 17 août 2005**, les vendeurs bénéficient d'un régime fiscal simplifié et avantageux.

Selon la progression et le volume de commissions accumulées, le profil est classé dans l'un des quatre régimes suivants :

Régime fiscal 1

Ce régime constitue le point de départ pour les nouveaux distributeurs :

- **Seuil de revenus :** jusqu'à **5 000 € nets par an** (**6 410 € bruts**).
- **Avantage fiscal :** aucune obligation d'avoir un numéro de TVA ou une position fiscale séparée.
- **Revenu net :** commissions versées après retenues ; l'entreprise acquitte l'impôt en tant qu'agent précompteur.
- **Cotisations :** aucun versement INPS jusqu'au seuil de 5 000 €.

Au-delà de ce seuil, l'activité devient « habituelle » et la carrière professionnelle implique un numéro de TVA.

Régime fiscal 2

Destiné aux personnes dépassant **5 000 € nets annuels** qui exercent l'activité de façon suivie avec un numéro de TVA :

- **Fiscalité avantageuse :** prélèvement de **23 %** uniquement sur **78 % des gains** (**article 25-bis du décret présidentiel italien 600/73**).
- **Revenu séparé :** ces revenus ne se cumulent pas avec d'autres, comme les pensions ou salaires, ce qui préserve la tranche d'IRPEF.
- **Cotisations INPS :** ouverture de droits à pension. En l'absence d'autre couverture, **un tiers** est à la charge du distributeur et **deux tiers** à la charge de l'entreprise.
- **Comptabilité simplifiée :** gestion plus légère et automatisée, sans les difficultés des régimes ordinaires.

Ce régime est présenté comme adapté à la consolidation d'une carrière, aux droits à pension et au maintien d'une fiscalité favorable.

Régime fiscal 3

Pour les personnes dépassant **5 000 € nets par an** qui disposent déjà d'une autre couverture sociale, notamment les salariés :

- **Fiscalité :** prélèvement de 23 % sur 78 % des gains.
- **INPS :** cotisation annoncée à **24 %**, calculée sur **78 % de la base imposable**. Un tiers incombe au distributeur, les deux tiers restants à l'entreprise.

Régime fiscal 4

Pour les titulaires d'un numéro de TVA qui dépassent **5 000 € nets par an** et ne disposent pas d'autre couverture sociale :

- **Fiscalité :** même prélèvement avantageux de 23 % sur 78 %.
- **INPS :** cotisation annoncée à **24 %**, calculée sur 78 % de la base imposable, répartie entre le distributeur (un tiers) et l'entreprise (deux tiers).

Remarque importante

Toutes les retenues effectuées (23 % sur 78 %) sont présentées dans le plan source comme des retenues libératoires définitives. L'objectif est un avantage économique assorti de démarches réduites. Certaines promotions mensuelles peuvent augmenter la marge effective de certains produits. Les informations fiscales reproduisent le document italien et doivent être vérifiées selon les lois actuelles du pays concerné.

Club 500 et Meilleurs Vendeurs niveaux 1 et 2 (dividende d'entreprise)

Cette partie valorise une forte production personnelle : commandes des clients et utilisation personnelle. L'entreprise distingue les représentants disposant de nombreux clients. C'est un parcours professionnel propre aux vendeurs, qui constituent l'ossature des organisations de marketing de réseau.

CLUB 500 — 500 PC

Le Club 500 est la porte d'entrée dans la carrière de vendeur ETNA Wellness. **Aucune prime monétaire supplémentaire** n'est prévue à ce niveau, mais les membres intègrent un club exclusif. Les membres actifs peuvent accéder à des dîners exclusifs, des objets personnalisés, des avant-premières produits et des formations avancées.

Meilleurs Vendeurs Niveau 1 — 800 points

- Atteindre **800 PC** de volume personnel mensuel (commandes clients plus achats personnels).
- Entrer au **club Meilleurs Vendeurs Niveau 1**.

- Participer à la répartition d'un dividende d'entreprise de **1,5 % des royalties générées par toute l'entreprise au cours de ce mois**, partagé entre les membres éligibles au Niveau 1.

Meilleurs Vendeurs Niveau 2 — 2 000 points

- Atteindre **2 000 PC** de volume personnel mensuel (commandes clients plus achats personnels).
- Entrer au **club Meilleurs Vendeurs Niveau 2**.
- Participer au partage d'un dividende d'entreprise de **1 % des royalties générées par l'entreprise au cours du mois**, entre les participants éligibles au Niveau 2.
- Participer également au dividende des **Meilleurs Vendeurs Niveau 1** : le fonds de **1,5 %** du Niveau 1 s'ajoute au fonds de **1 %** du Niveau 2, selon les règles et répartitions applicables.

Caractéristiques générales : les dividendes sont partagés entre tous les distributeurs qui atteignent l'objectif ; le montant individuel varie donc selon le nombre de participants. Cette récompense s'ajoute à la marge de vente habituelle : d'abord la marge sur les ventes, puis une participation éventuelle au dividende d'entreprise.

3. Prime Royalties (jusqu'à trois niveaux)

Une fois qualifié **Superviseur** (au moins 100 PC), vous percevez une part du volume de votre réseau exprimé en **PR (Points Royalties)** des collaborateurs, sans devoir atteindre une autre qualification. Le réseau est réparti en **niveaux**, aussi appelés générations ou profondeurs.

Conditions de base :

- Être Superviseur, avec au moins 100 PC par mois issus des commandes de ses clients personnels et de son utilisation personnelle.
- Cette rémunération n'exige **aucun équilibrage entre branches**, contrairement à certaines qualifications décrites ci-dessous.

Pourcentages des trois premiers niveaux :

- **Niveau 1 : 4 %** des PR du niveau 1.

- **Niveau 2 : 8 %** des PR du niveau 2.
- **Niveau 3 : 4 %** des PR du niveau 3.

Les pourcentages s'appliquent aux PR générés par les collaborateurs à chaque niveau respectif.

4. Prime Royalties de carrière (jusqu'à six niveaux)

En plus du statut de Superviseur, le plan prévoit une carrière mensuelle fondée sur les **PC (Points Carrière)** de l'équipe.

La progression étend la Prime Royalties à six profondeurs :

- **Niveau 1 — 4 %** (Superviseur)
- **Niveau 2 — 8 %** (Superviseur)
- **Niveau 3 — 4 %** (Superviseur)
- **Niveau 4 — 2 %** (Améthyste)
- **Niveau 5 — 1 %** (Saphir)
- **Niveau 6 — 1 %** (Rubis)

En pratique, la prime de base couvre trois niveaux et la progression permet de débloquer le quatrième, le cinquième et le sixième.

Comment progresser dans la carrière ETNA Wellness

La **Prime Carrière** constitue le pilier central du plan marketing. Les points nécessaires correspondent aux **PC de l'ensemble de l'équipe**, à l'exclusion de vos propres commandes et de celles de vos clients directs.

Conditions générales pour entrer en carrière

- 1. Être **Superviseur**.
- 2. Disposer d'au moins **trois Superviseurs dans trois branches distinctes**, aussi appelées équipes.

- 3. Respecter un **équilibrage de 60 %–40 %** entre la branche la plus forte et le reste de l'organisation. Pour le calcul de la qualification, la branche la plus forte ne peut représenter plus de **60 % des points nécessaires** au rang du mois ; les autres branches doivent fournir ensemble les **40 % restants**.

Qualifications et PC nécessaires :

- **Superviseur — 100 PC**
- **Perle — 500 PC**
- **Jade — 1 200 PC**
- **Améthyste — 2 500 PC**
- **Saphir — 5 000 PC**
- **Rubis — 10 000 PC**
- **Émeraude — 25 000 PC**. À partir d'Émeraude, condition supplémentaire : au moins **5 % des points nécessaires au rang** doivent provenir des branches au-delà des deux premières (somme des PC de la troisième, quatrième, cinquième, etc.).
- **Diamant — 50 000 PC**
- **Ambassador — 100 000 PC**
- **Red Ambassador — 150 000 PC**, avec **1 Ambassador** et **4 branches Perle**.
- **Black Ambassador — 300 000 PC**, avec **2 Ambassadors** et **5 branches Jade**.
- **Blue Ambassador — 500 000 PC**, avec **3 Ambassadors** et **6 branches Améthyste**.
- **Chairman — 1 000 000 PC**, avec **4 Ambassadors** et **7 branches Saphir**.

Les qualifications exigées pour débloquer les étapes de carrière ne doivent **pas obligatoirement se trouver en première ligne** ; elles peuvent se situer à n'importe quelle profondeur du réseau.

5. Prime Carrière mensuelle (montant fixe en euros)

La Prime Carrière est la **colonne vertébrale du plan marketing** : une **prime mensuelle récurrente en espèces** liée à la qualification atteinte pendant le mois. Outre les royalties, chaque rang donne lieu au montant fixé :

- **Perle (500 PC) : 50 € + Prime Infinity.**
- **Jade (1 200 PC) : 120 € + Prime Infinity.**
- **Améthyste (2 500 PC) : 250 € + Prime Infinity.**
- **Saphir (5 000 PC) : 500 € + Prime Infinity.**
- **Rubis (10 000 PC) : 1 000 € + Prime Infinity.**
- **Émeraude (25 000 PC) : 2 500 € + Prime Infinity.**
- **Diamant (50 000 PC) : 5 000 € + Prime Infinity.**
- **Ambassador (100 000 PC) : 10 000 € + Prime Infinity.**
- **Red Ambassador (1 Ambassador) : 10 000 € + 2 000 € + Prime Infinity.**
- **Black Ambassador (2 Ambassadors) : 10 000 € + 2 000 € + Prime Infinity.**
- **Blue Ambassador (3 Ambassadors) : 10 000 € + 2 000 € + Prime Infinity.**

Caractéristiques : la prime est **mensuelle** : une nouvelle qualification au même rang le mois suivant permet à nouveau de la percevoir. Elle constitue un composant distinct qui s'ajoute aux autres revenus éligibles.

6. Prime Infinity (revenu différentiel sans limite fixe de profondeur)

Pour les leaders de qualification **Saphir** et supérieure, la **Prime Infinity** ajoute un pourcentage sur le réseau, sans limite fixe de niveaux. Elle est calculée par **différence entrepreneuriale** par rapport aux leaders de niveau inférieur présents dans l'organisation.

Fonctionnement : chaque qualification supérieure correspond à un pourcentage Infinity appliqué aux **PR (Points Royalties)** du réseau. La prime est versée en fonction de la différence des pourcentages :

- **Saphir — 2 %**
- **Rubis — 4 %**
- **Émeraude — 5 %**
- **Diamant — 6 %**

- **Ambassador — 8 %**
- **Red Ambassador — 10 %**
- **Black Ambassador — 12 %**
- **Blue Ambassador — 14 %**
- **Chairman — de 14,25 % à 15,00 %** (d'autres qualifications sont prévues).

Lorsqu'un autre leader qualifié Infinity existe dans votre réseau, vous percevez **la différence** entre votre pourcentage et le sien sur la portion de réseau correspondante.

Exemple théorique : si vous êtes Diamant (**6 %**) et avez en dessous de vous un Rubis (**4 %**), la différence est de **2 %** sur la partie du réseau rattachée à ce Rubis.

La Prime Infinity :

- récompense ceux qui **aident leurs leaders à progresser** au lieu de leur faire obstacle ;
- s'étend **bien au-delà des six niveaux**, puisqu'elle suit l'ensemble de l'organisation jusqu'où les Points Royalties sont générés ;
- combinée à la Prime Royalties, **peut doubler les gains de la Prime Carrière**, comme l'indique le plan d'origine. Il s'agit d'une possibilité, et non d'un résultat garanti.

Traduction intégrale en français du Plan Marketing ETNA Wellness (version textuelle). Traduction informative : le PDF italien original reste la source faisant foi. Montants, pourcentages et conditions reproduits à partir du document source sans vérification juridique indépendante.