



RÉGIME DE RÉMUNÉRATION

---

Opportunité

## Réaliser des rêves, améliorer des vies.

En 1982, nous avons fondé une petite entreprise appelée AIM International, Inc. qui avait pour objectif d'aider les gens à améliorer leur santé et à s'épanouir. Les utilisateurs ont été si impressionnés par les bienfaits que leur a procuré notre premier produit, le jus d'orge en herbe en poudre AIM, qu'ils ont commencé à le partager avec leur famille et leurs amis. Nous avons alors décidé qu'à titre d'ambassadeurs de nos produits, ils méritaient de profiter non seulement des bienfaits des produits AIM pour la santé, mais aussi de l'opportunité financière qu'ils offraient.

Aujourd'hui, The AIM Companies™ possède une base de membres actifs, favorise la santé de centaines de milliers de clients à travers le monde et fournit à ses membres une excellente opportunité de donner un sens à leur vie tout en réalisant leur rêve d'indépendance financière.

Selon le dicton, « faites ce que vous aimez et vous ne travaillerez plus de toute votre vie. » En devenant membre de la famille AIM, vous conviendrez certainement que le fait de faire découvrir les produits AIM et de constater l'amélioration qu'ils produisent dans la vie des gens est un « emploi » qui comptera parmi les plus gratifiants de votre vie.



Ron Wright  
président/chef de la direction  
copropriétaire  
The AIM Companies™



Dennis Itami  
vice-président  
copropriétaire  
The AIM Companies™



## Quel aspect d'un commerce AIM VOUS plairait le plus?

- Payer les produits que vous utilisez
- Améliorer votre qualité de vie en travaillant à domicile, aux heures qui vous conviennent et de la façon qui vous convient
- Réduire vos frais de déplacement, de garderie et de garde-robe
- Gagner des revenus supplémentaires à mettre de côté pour les vacances, les études ou la retraite
- Faire partie d'une communauté dynamique dont les membres se focalisent sur l'aide apportée à autrui
- Être maître de votre propre destin – plus vous travaillez, plus vous gagnez

### Le succès AIM dans une ville de 400 habitants

Ken et Cheryl Huxter ont commencé à prendre de la poudre d'orge en herbe AIM en 1995 pour aider à améliorer l'hypertension artérielle de Cheryl et sont vite devenus des utilisateurs convaincus. Ils sont rapidement passés à l'étape suivante et sont devenus membres pour pouvoir profiter des économies sur les prix de gros. Ils comptent parmi l'élite de The AIM Companies™ - ils sont membres du Club du président et membres du Club du million de dollars de AIM. Tout cela en vivant et en travaillant dans une petite ville de 400 habitants dans la région ouest de Terre-Neuve!

Selon Ken, « notre intention au départ n'était pas de gagner de l'argent par le biais de AIM. Nous désirions simplement un produit qui améliore notre santé. Mais je me suis vite rendu compte que AIM était un outil merveilleux et un moyen d'atteindre une qualité de vie plus élevée. Ce travail me donne plus de satisfactions que tout ce que j'ai fait auparavant au cours de ma vie. »

S'ils peuvent obtenir de tels résultats, vous le pouvez aussi!

### Du scepticisme au Club du président

Il a fallu que leurs amis les « harcèlent » pendant plusieurs années avant que Mary-Ann et Mark Shearer acceptent d'essayer les produits AIM. En tant qu'experte de la nutrition et auteure de plusieurs ouvrages à succès sur la santé et la nutrition, Mary-Ann était sceptique et hésitait prudemment à recommander des produits qu'elle ne pourrait appuyer à cent pour cent.

Lorsqu'ils ont enfin essayé les produits AIM, Mary-Ann déclare que « j'ai été si impressionnée que j'en ai parlé à tout le monde et j'ai même envoyé un bulletin aux personnes figurant à notre base de données. C'est ainsi que nous sommes devenus Directeurs dès notre premier mois chez AIM. Six ans plus tard, notre revenu AIM se chiffre à plus du double de nos autres revenus. »



## La mercatique de réseau : des gens qui s'entraident.

La mercatique de réseau prend aujourd'hui un essor rapide à travers le monde tant par le nombre de personnes qui y adhèrent que par sa crédibilité à titre d'opportunité d'affaires viable, dynamique et fondée sur des principes solides. La mercatique de réseau est à la fois une idée nouvelle et vieille comme le monde. C'est tout simplement une opportunité d'affaires qui consiste à faire connaître à son entourage les produits que l'on a trouvés bénéfiques dans son cas personnel.

La mercatique de réseau a le gros avantage d'offrir à n'importe qui une occasion de développer un commerce florissant et d'aider des milliers d'autres personnes à faire de même – à partir d'un investissement minimum. C'est un système séculaire d'entraide.

*Aimeriez-vous travailler à domicile  
et avoir une occupation que  
vous aimez et dont vous  
reconnaissez la valeur?*

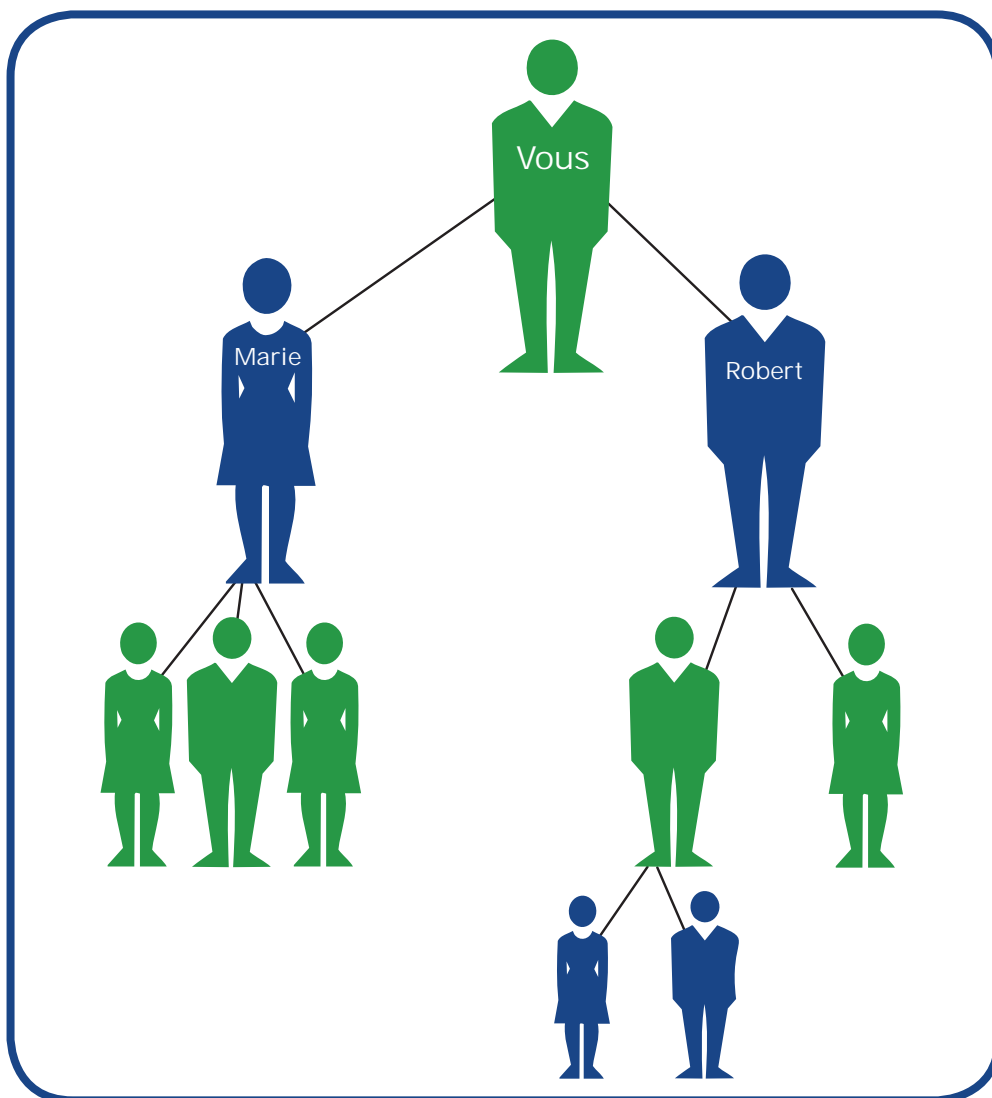
L'idée de gérer sa propre entreprise peut faire peur. Mais AIM facilite le lancement d'un commerce car vous partagez des produits en lesquels vous avez foi avec des gens qui s'y intéressent. Aucun problème de « personnel mécontent » dans votre commerce – tous ceux qui font partie de votre entreprise s'y impliquent volontairement.



## En quoi consiste l'opportunité financière de AIM.

Dès que vous devenez membre de AIM – et il suffit pour cela de payer des frais d'adhésion initiaux de 30 \$ ou d'acheter des produits d'une valeur de 50 points en Primes sur le volume (PV) – vous pouvez commander les produits aux prix de gros (pour les clients express, les prix sont fixés à 10 pour cent de plus que les prix de gros). Vous économisez encore 10 à 12 pour cent de plus lorsque vous achetez de grandes quantités de produits. Vous commencerez par partager les produits avec les personnes qui s'y intéressent. Vous vous focaliserez par la suite sur les personnes qui en ont besoin et vous ferez équipe avec d'autres personnes souhaitant participer à votre entreprise. En peu de temps, votre commerce prendra de l'essor! Vous gagnerez de l'argent sur les produits que vous vendez « au détail » et vous gagnerez des commissions sur les ventes réalisées par les membres de votre « groupe ».

C'est un commerce qui n'exige pas de gros investissement. Il n'est pas nécessaire de faire de gros stocks de produits. Vous pouvez travailler à domicile. Votre bureau peut être réduit à sa plus simple expression. Et vous bénéficiez de l'appui soutenu des services en français de AIM et des autres membres de la famille AIM, qui feront tout leur possible pour assurer votre réussite.



# La phase de croissance

Potentiel de gain		Conditions de promotion
		Admissibilité aux commissions
<b>Directeur</b>		
Directeur associé	6 %	VG de 6 000 points – 3 <sup>mois consécutifs</sup> 150 PV* personnelles
Bâtitseur de groupe	6 %	
Conseiller en produits	12 %	
Membre privilégié	12 %	
Membre	18 %	
Personnel	18 %	
<b>Directeur associé</b>		
Bâtitseur de groupe	3 %	VG de 4 500 points – 3 <sup>mois consécutifs</sup> 150 PV* personnelles
Conseiller en produits	6 %	
Membre privilégié	6 %	
Membre	12 %	
Personnel	15 %	
<b>Bâtitseur de groupe</b>		
Conseiller en produits	6 %	VG de 3 000 points – 3 <sup>mois consécutifs</sup> 75 PV* personnelles
Membre privilégié	6 %	
Membre	12 %	
Personnel	12 %	
<b>Conseiller en produits</b>		
Membre privilégié	3 %	VG de 1 500 points – 3 <sup>mois consécutifs</sup> 75 PV* personnelles
Membre	6 %	
Personnel	9 %	
<b>Membre privilégié</b>		
Membre	6 %	VG de 450 points – 3 <sup>mois consécutifs</sup> Tout achat personnel comportant une PV*
Personnel	6 %	
<b>Membre</b>		
Admissible à la prime \$mart\$art™ (voir la page 7)		Commande d'au moins 50 PV ou versement de frais d'adhésion initiaux de 30 \$

*\*Pour recevoir des commissions, vous devez remplir les conditions d'admissibilité correspondant au palier le plus élevé que vous ayez atteint au cours du mois en question. Remarque : jusqu'à ce que vous ayez atteint le palier de Directeur, vous devrez être à un palier plus élevé que la personne que vous avez parrainée pour gagner des commissions.*

## Accélérez la croissance de votre commerce AIM.

L'un des plus gros obstacles auxquels se heurtent les nouveaux membres est celui du développement de leur commerce AIM afin de gagner de l'argent rapidement.

### *C'est simple:*



- 1 Parrainez un nouveau membre de AIM.
- 2 Le nouveau membre passe une commande.
- 3 Vous recevrez une prime de 20 pour cent en argent sur la PV de sa première commande (jusqu'à un maximum de 300 PV).

(Vous devez être admissible selon les conditions requises par votre titre actuel pour le mois en question pour recevoir la prime SmartStart™ de 20 pour cent en argent en plus des commissions que vous pourriez gagner.)

**exemple:** si le nouveau membre de AIM que vous avez parrainé commande des produits d'une valeur de 100 points de PV, en tant que parrain VOUS recevrez 20 \$; pour une commande d'une valeur de 200 PV, vous recevrez 40 \$, et ainsi de suite.

C'est aussi simple que ça. NUL BESOIN de s'inscrire à un programme spécial, AUCUN plan compliqué à retenir. Commencez dès aujourd'hui à parrainer de nouveaux membres qui passeront des commandes et vous serez sur la voie du succès grâce à **SmartStart**.

# Devenez un parrain et

Phase de croissance

	Membre (M)	Membre privilégié (MP)	Conseiller en produits (CP)	Bâtitteur de groupe (BG)	Directeur associé (DA)
<b>Commande d'admissibilité</b>	Aucune	Tout achat personnel comportant une PV	Tous les achats personnels totalisant 75 points de PV	Tous les achats personnels totalisant 75 points de PV	Tous les achats personnels totalisant 150 points de PV
<b>Frais de renouvellement</b>	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV
<b>Commissions</b>	Aucune	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 6 % sur le Volume de groupe de tous les Membres (achats en gros) que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 6 % sur les PV de tous les clients express que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 6 % sur vos PV personnelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 % sur le Volume de groupe de tous les Membres privilégiés que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 6 % sur le Volume de groupe de tous les Membres (achats en gros) que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 6 % sur les PV de tous les clients express que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 9 % sur vos PV personnelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 6 % sur le Volume de groupe de tous les Conseillers en produits que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 6 % sur le Volume de groupe de tous les Membres privilégiés que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 12 % sur le Volume de groupe de tous les Membres (achats en gros) que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 12 % sur les PV de tous les clients express que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 12 % sur vos PV personnelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 % sur le Volume de groupe de tous les Bâtitteurs de groupe que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 6 % sur le Volume de groupe de tous les Conseillers en produits que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 6 % sur le Volume de groupe de tous les Membres privilégiés que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 12 % sur le Volume de groupe de tous les Membres (achats en gros) que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 12 % sur les PV de tous les clients express que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 15 % sur vos PV personnelles</li> </ul>
<b>Autres avantages</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> </ul>
<b>Opportunité de promotion</b>	Lorsque votre groupe et vous-même aurez accumulé 450 points en PV au cours d'une période de trois mois consécutifs.	Lorsque votre groupe et vous-même aurez accumulé 1 500 points en PV au cours d'une période de trois mois consécutifs.	Lorsque votre groupe et vous-même aurez accumulé 3 000 points en PV au cours d'une période de trois mois consécutifs.	Lorsque votre groupe et vous-même aurez accumulé 4 500 points en PV au cours d'une période de trois mois consécutifs.	Lorsque votre groupe et vous-même aurez accumulé 6 000 points en PV au cours d'une période de trois mois consécutifs.

À titre de parrain AIM, vous profiterez de tous les avantages de l'adhésion à AIM et vous gagnerez de plus des commissions sur les produits que vous parrainez. Ce sont les « bâtisseurs d'affaires » de AIM. Vous pouvez atteindre plusieurs niveaux de parrainage, depuis celui de Membre jusqu'à celui de Directeur associé.

# gagnez des commissions

## Phase d'expansion

Associé	Directeur (DIR)	Directeur Saphir-étoile (SÉ)	Directeur Émeraude royale (ÉR)	Directeur Diamant bleu (DB)	Club du président (CP)
Annuaire des membres de PV	Tous les achats personnels totalisant 150 points de PV	Tous les achats personnels totalisant 150 points de PV	Tous les achats personnels totalisant 150 points de PV	Tous les achats personnels totalisant 150 points de PV	Tous les achats personnels totalisant 150 points de PV
Frais de renouvellement	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV	Les frais de 20 \$ ne s'appliquent pas si les commandes du membre au cours de l'année lui ont permis d'accumuler 50 PV à titre personnel ou si sa commande de renouvellement représente au moins 50 PV
Commissions	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 6 % sur le Volume de groupe de tous les Directeurs associés que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 6 % sur le Volume de groupe de tous les Bâtisseurs de groupe que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 12 % sur le Volume de groupe de tous les Conseillers en produits que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 12 % sur le Volume de groupe de tous les Membres privilégiés que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 18 % sur le Volume de groupe de tous les Membres (achats en gros) que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 18 % sur les PV de tous les clients express que vous avez personnellement parrainés</li> <li>• 18 % sur vos PV personnelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toutes les commissions auxquelles donne droit le titre de Directeur, PLUS</li> <li>• 1 % sur le Volume de groupe de vos Directeurs de 4<sup>e</sup> génération</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toutes les commissions auxquelles donne droit le titre de Directeur Saphir-étoile, PLUS</li> <li>• 1 % sur le Volume de groupe de vos Directeurs de 5<sup>e</sup> génération</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toutes les commissions auxquelles donne droit le titre de Directeur Émeraude royale, PLUS</li> <li>• 1 % sur le Volume de groupe de vos Directeurs de 6<sup>e</sup> génération</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toutes les commissions auxquelles donne droit le titre de Directeur Diamant bleu, PLUS</li> <li>• 1 % sur le Volume de votre groupe et sur celui de vos Directeurs de la 1<sup>ère</sup> à la 6<sup>e</sup> génération</li> </ul>
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> <li>• Possibilité de toucher des parts multiples de la prime de croissance aux Directeurs et de la prime sur trois générations. Possibilité de toucher une prime au leadership d'élite.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> <li>• Possibilité de toucher des parts multiples de la prime de croissance aux Directeurs et de la prime sur trois générations. Possibilité de toucher une prime au leadership d'élite.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> <li>• Possibilité de toucher des parts multiples de la prime de croissance aux Directeurs et de la prime sur trois générations. Possibilité de toucher une prime au leadership d'élite.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de gagner des primes \$SmartStart™</li> <li>• Rabais d'au moins 10 % en tout temps sur inscription au programme AIM Insta-Order™</li> <li>• Possibilité de toucher des parts multiples de la prime de croissance aux Directeurs et de la prime sur trois générations. Possibilité de toucher une prime au leadership d'élite.</li> </ul>
Objectifs	Lorsque 3 des Directeurs* que vous avez personnellement parrainés accumuleront individuellement un volume personnel (VP) de 150 points dans un même mois. *Ils doivent avoir atteint le palier de Directeur au début du mois.	Lorsque 6 des Directeurs* que vous avez personnellement parrainés accumuleront individuellement un volume personnel (VP) de 150 points dans un même mois. *Ils doivent avoir atteint le palier de Directeur au début du mois.	Lorsque 9 des Directeurs* que vous avez personnellement parrainés accumuleront individuellement un volume personnel (VP) de 150 points dans un même mois. *Ils doivent avoir atteint le palier de Directeur au début du mois.	Lorsque 12 des Directeurs* que vous avez personnellement parrainés accumuleront individuellement un volume personnel (VP) de 150 points au cours de 12 mois consécutifs. *Ils doivent avoir atteint le palier de Directeur au début du mois.	Visez le Club du million de dollars!

Produits vendus par ceux que vous aurez parrainés – ou par ceux que ces personnes parraineront.  
celui de Directeur membre du Club du président.

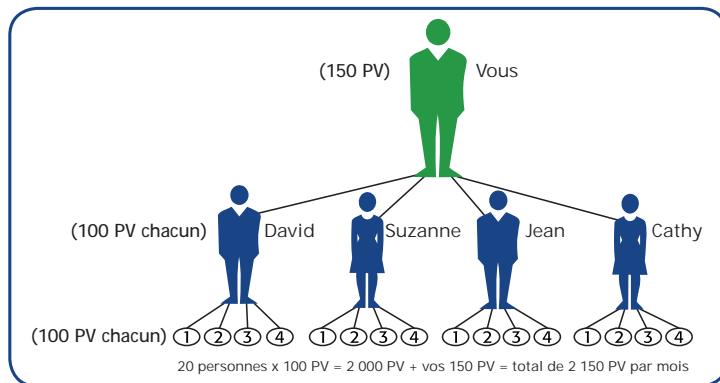
# Plus votre groupe comprend de membres, plus vos revenus augmentent

Tout comme les intérêts composés, plus vous partagez les produits AIM avec d'autres personnes, plus ces dernières feront de même avec d'autres et plus vos revenus augmenteront. Voici un exemple du procédé qui démontre combien il est simple de réussir.

## Comment passer du palier de membre à celui de Directeur.

Voici une illustration très simple qui vous montrera comment passer rapidement du palier de membre à celui de Directeur. (Les clients express ne peuvent parrainer d'autres personnes.)

- Vous commandez des produits représentant un Volume personnel (VP) de 150 points chaque mois
- Vous trouvez quatre personnes avec qui partager le AIM BarleyLife® et vous les parrainez
- Les quatre personnes que vous avez parrainées parrainent chacune quatre autres personnes
- Chaque personne fait des achats totalisant 100 points de PV pendant trois mois
- Vous voici Directeur!



En l'espace de trois mois, vous accumulez un Volume de groupe (VG) de 6 450 points, ce qui vous permet d'atteindre le palier de Directeur. (Une fois que vous avez atteint le palier de Directeur, les critères d'admissibilité exigent que vos achats personnels totalisent 150 PV.)

### Le montant de vos revenus.

Dans le cas illustré ci-dessus, vous recevrez 18 % de 150 PV (au palier de Directeur, les critères d'admissibilité exigent que vos achats personnels totalisent 150 PV) – donc vous avez gagné 27 \$. Vous recevrez aussi 12 % du solde du Volume de groupe (VG), soit 2 000 points, ce qui se chiffre à 240 \$, pour un total de 267 \$. Les quatre Membres privilégiés en dessous de vous recevront 6 % d'un VG de 500 points, soit 30 \$ chacun.

#### Récapitulation des commissions

Type de commission	PV/Parts	Montant gagné	Part unique
Ventes personnelles	309	55,62 \$	
Prime SmartStart	50	10,00 \$	
Membre	1 150	207,00 \$	
Membre privilégié	1 346	161,52 \$	
Conseiller en produits	1 517	182,04 \$	
Bâtisseur de groupe	2 078	124,68 \$	
Directeur associé	599	35,94 \$	
1 <sup>ère</sup> génération	4 626	277,56 \$	
2 <sup>e</sup> génération	1 890	56,70 \$	
3 <sup>e</sup> génération	760	15,20 \$	
4 <sup>e</sup> génération	359	3,59 \$	
Prime de croissance aux directeurs	4,0	657,68 \$	164,42 \$
Prime sur 3 générations, 1 <sup>ère</sup> génération	0,5	54,24 \$	108,48 \$
<b>TOTAL</b>		<b>1 841,77 \$</b>	

Les parts de pool sont colorées en bleu.

## La croissance de votre commerce.

Si chacun des membres de votre groupe parraine une personne de plus, vous pourrez atteindre le palier de Directeur en seulement deux mois. Le parrainage d'une seule personne de plus fait une grande différence.

# Autres moyens d'augmenter votre revenu

## Programme de Primes au leadership :

### *La récompense de votre travail.*

Un leadership solide est le fondement de toute entreprise et nous estimons que vos efforts dans ce domaine méritent d'être récompensés. Toutes les étapes du programme de Primes au leadership augmenteront considérablement votre potentiel de revenu.

## Pool de Primes de croissance aux Directeurs

À titre de Directeur, votre organisation se développe et se stabilise au fur et à mesure que chacun de vos membres commence à participer activement au Régime de rémunération Opportunité de AIM. La Prime de croissance aux Directeurs a pour objectif de récompenser la croissance de votre organisation. Pour mériter cette prime, vous n'avez qu'à effectuer des achats personnels totalisant 300 PV et motiver les membres de votre organisation pour qu'ils accumulent un VG (y compris le VP) d'au moins 1 500 points au cours d'un mois d'affaires.

Cette Prime de croissance aux Directeurs récompense ceux qui ont développé leur organisation suffisamment pour leur permettre d'atteindre le palier de Directeur. Vous serez récompensé par des parts d'un pool de 4 pour cent des PV globales de AIM. (Versement mensuel.)

### Primes de croissance aux Directeurs

Volume de groupe	Parts
1 500-2 999	0,5
3 000-3 999	1
4 000-4 999	2
5 000-5 999	3
6 000-6 999	4
7 000-7 999	5
8 000-8 999	6
9 000-9 999	7
10 000 et +	8

## Pool de Primes sur trois générations

En ce qui concerne la formation de votre groupe, le concept le plus puissant consiste à enseigner des formules simples à vos membres jusqu'à trois générations pour les aider à bâtir leur entreprise. En enseignant à votre équipe à toujours travailler « en profondeur » jusqu'à trois niveaux, vous créez un programme naturel de mentorat ainsi qu'une équipe qui s'intéresse au succès de chacun de ses membres. En utilisant et en enseignant ce concept, vous bâtirez une entreprise d'une grande solidité. Pour recevoir cette prime, vous devez avoir atteint le palier de Directeur au début du mois et avoir des achats personnels totalisant 300 PV, et vous devez aussi avoir un Volume de groupe (VG) d'au moins 1 500 points (y compris le VP). La Prime sur trois générations récompense l'application de ce principe dynamique des affaires.

Vous gagnez des parts basées sur votre Volume de groupe et sur ceux de vos Directeurs de 1<sup>ère</sup>, 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> générations qui ont obtenu 300 points de VP et 1 500 points ou plus de VG. Les Directeurs qui recevront cette prime doivent avoir un Volume de groupe plus élevé que celui du Directeur pour lequel ils bénéficieront de la Prime sur trois générations, faute de quoi ces Directeurs recevront des parts basées sur leur propre Volume de groupe.

Ce Pool de Primes sur trois générations récompense les Directeurs qui enseignent à leur équipe à travailler en profondeur jusqu'à trois niveaux et qui créent ainsi un programme naturel de mentorat qui développe l'entreprise. Vous serez récompensé par des parts d'un pool de 2 pour cent des PV globales de AIM. (Versement mensuel.)

### Primes sur trois générations

Volume de groupe	Parts
1 500-2 999	0,5
3 000-4 999	1
5 000-6 999	1,5
7 000 et +	2

## Primes au leadership d'élite

Alors que les Primes des Directeurs vous récompensent d'avoir bâti une organisation étendue, les Primes au leadership d'élite vous récompensent d'avoir bâti une organisation « en profondeur ».

Pour y avoir droit, vous devez avoir atteint le palier de Directeur Saphir-étoile ou plus haut au début du mois et avoir des achats personnels totalisant 300 PV. Votre ligne descendante doit avoir un VG de 3 000 points et comporter deux à six lignées (voir le Glossaire des termes à la page 15) ayant chacune un volume total de ligne descendante (VTLD) de 20 000 points.

**Remarque :** vous recevrez la Prime au leadership d'élite la plus élevée que vous ayez atteinte au cours du mois.

Ces Primes au leadership d'élite vous récompensent pour avoir développé une organisation « en profondeur » et plus active. Vous serez récompensé par une prime de 1 à 3 pour cent sur le Volume de groupe (VG) de vos directeurs de 4<sup>e</sup>, 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> générations ou sur les Volumes de groupe des générations pour lesquelles vous avez droit à une prime selon le palier que vous avez atteint au début du mois courant. (Versement mensuel.)

**Par exemple,** un Directeur Émeraude royale qui se qualifie pour la Prime Quatre-étoiles recevra une prime additionnelle de 2 pour cent sur les Volumes de groupe de ses Directeurs de 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> générations. Par comparaison, un Directeur Diamant bleu se qualifiant pour la même prime recevra une prime additionnelle de 2 pour cent sur les VG de ses Directeurs de 4<sup>e</sup>, 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> générations.

## Primes au leadership d'élite

### Prime 2-étoiles



#### Admissibilité

2 lignées ayant chacune 20 000 points de VTLD

#### Prime

1 % du VG des Directeurs de 4<sup>e</sup>, ou 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup>, ou 4<sup>e</sup>, 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> générations

### Prime 4-étoiles



#### Admissibilité

4 lignées ayant chacune 20 000 points de VTLD

#### Prime

2 % du VG des Directeurs de 4<sup>e</sup>, ou 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup>, ou 4<sup>e</sup>, 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> générations

### Prime 6-étoiles



#### Admissibilité

6 lignées ayant chacune 20 000 points de VTLD

#### Prime

3 % du VG des Directeurs de 4<sup>e</sup>, ou 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup>, ou 4<sup>e</sup>, 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> générations

**REMARQUE :** *le Régime de rémunération Opportunité est exactement semblable à l'ancienne Échelle du succès de AIM. Il a simplement changé de nom et de présentation.*

# Votre formule de succès.

Il est facile de développer votre commerce AIM, et nous vous y aiderons à chaque étape grâce à l'aide personnalisée offerte par nos services en français, à la formation fournie par les AIM Teleclasses (en anglais seulement), à la documentation imprimée, aux réunions des membres et aux séminaires et congrès parrainés par la compagnie, qui vous permettront de réseauter et d'élargir vos connaissances grâce aux autres membres de la famille AIM. Cela commence par quelques principes fondamentaux.



## Mettez en pratique le UPPBE.

Tous ceux qui ont bâti un commerce AIM prospère ont incorporé à leur entreprise cinq principes fondamentaux essentiels, réunis sous le sigle UPPBE :

- U**tilisez les produits AIM. Apprenez comment, quand et pourquoi utiliser les produits et comment les conserver.
- P**artagez les produits AIM par le biais de vos contacts personnels, des foires commerciales, de la publicité et des conférences.
- P**arrainez d'autres personnes pour développer votre réseau.
- B**âtissez de solides relations en répondant aux besoins de vos membres et de vos clients.
- E**nseignez aux autres à faire de même.

## Profitez du AIM Insta-Order™.

À partir du palier de Membre et à tous les paliers supérieurs, vous pouvez vous inscrire au système Insta-Order™ de AIM. C'est un moyen pratique de recevoir régulièrement chaque mois vos produits AIM préférés, et vous économiserez au moins 10 pour cent sur chaque commande, quelle que soit sa valeur en dollars. De plus, toutes les commandes passées par AIM Insta-Order™ sont expédiées GRATUITEMENT.

En éliminant la tâche des commandes mensuelles, vous aurez plus de temps à accorder à votre famille et à vos amis ainsi qu'à d'autres activités telles que le développement de votre commerce.



## Questions fréquentes

**Q.** Comment puis-je accumuler des points?

**R.** Vous accumulez des points lorsque vous ou les membres de votre ligne descendante commandez des produits AIM. Un nombre de points de PV a été attribué à chaque produit AIM.

**Q.** À quoi servent les points?

**R.** Lorsque vous aurez gagné suffisamment de points, vous serez promu à un titre supérieur, ce qui vous permettra de gagner des commissions plus élevées et peut aussi vous donner droit au renouvellement annuel gratuit de votre adhésion.

**Q.** Quelle est la définition d'une « période de trois mois consécutifs »?

**R.** Une période de trois mois comprend le mois courant plus les deux mois complets suivants. Par exemple, il vous faut un VG de 450 points (les vôtres et ceux de votre ligne descendante) pour passer du statut de Membre à celui de Membre privilégié. Si vous vous inscrivez au mois de juillet par le biais d'une commande totalisant 50 PV, vous avez jusqu'à la fin septembre pour accumuler un VG de 450 points. Si vous n'accumulez pas assez de points à la fin septembre, vous perdez seulement les points accumulés en juillet et vous avez jusqu'à la fin octobre pour essayer à nouveau d'accumuler un VG de 450 points. Si vous n'y parvenez pas, vous ne perdez que les points du mois d'août et l'accumulation de points repart à partir de septembre et jusqu'à la fin novembre.

**Q.** Dois-je passer une commande d'admissibilité chaque mois pour conserver mon titre et mon pourcentage de commissions?

**R.** Non. Une fois que vous avez mérité un titre, vous le conserverez tant que votre adhésion demeurera active.

**Q.** Est-ce que je gagne des commissions si je ne passe pas de commandes?

**R.** Non. Si vous ne passez pas de commande d'admissibilité en vertu du titre que vous avez au cours du mois où votre ligne descendante passe une commande, vous ne recevrez aucune commission sur le GV de votre ligne descendante. Si vous passez une commande inférieure à la valeur de votre commande d'admissibilité, vous ne recevrez de commission que sur votre propre commande.

**Q.** Pourquoi est-ce que je ne reçois aucun paiement pour ma ligne descendante?

**R.** C'est peut-être parce que vous avez le même titre que votre ligne descendante – par exemple, vous êtes peut-être Conseiller en produits et vous parrainez un ou plusieurs Conseillers en produits. Si c'est le cas, vous gagnerez à nouveau des commissions une fois que vous aurez atteint un palier supérieur au leur. Il se peut aussi que vous n'ayez pas passé de commande d'admissibilité pour le mois en question.

**Q.** Puisque je gagne des commissions, dois-je fournir mon Numéro d'assurance sociale?

**R.** Il vous incombe de déclarer vos gains à Revenu Canada. La compagnie vous fournira un formulaire T4A lorsque vous gagnerez plus de 500 \$ en commissions par an.

# Glossaire des termes

## *Clients express (CE) :*

Les clients express profitent de plusieurs des avantages des membres de AIM sans être soumis aux critères de l'adhésion à AIM. Ces avantages comprennent : aucun droit de demande. L'achat de produits AIM aux prix établis pour les clients express. Remises quantitatives. Commandes et service à la clientèle sans frais. Aucun contact de la part de AIM sauf sur demande.

## *Commande mensuelle d'admissibilité :*

Achat mensuel minimum requis pour avoir droit au versement de commissions mensuelles normales.

## *Commissions :*

Les commissions normales que gagne une personne après s'être inscrite comme membre, basées sur le palier atteint et les PV de ses achats ou de ceux de son réseau de membres. Ces commissions sont versées mensuellement, pour chaque mois où le membre a effectué un achat lui donnant droit à une commission.

## *Compression :*

Pour maximiser le potentiel de réalisation des commissions, la compression assure que les membres productifs d'une ligne descendante occupent tous les paliers d'admissibilité. Les niveaux ou générations sont « comprimés », ce qui permet de rendre « invisibles » aux fins du calcul des commissions les membres qui n'y ont pas droit. Toutefois, ils ne perdent pas leur place ou leur titre de façon permanente.

## *Directeurs d'élite :*

Les directeurs qui atteignent les quatre paliers les plus élevés du régime de rémunération, soit Saphir-étoile, Émeraude royale, Diamant bleu et le Club du président.

## *Généralités :*

Le rapport existant entre un directeur et les autres directeurs au sein de son organisation. Les membres que vous avez parrainés directement et qui deviennent directeurs (y compris les directeurs d'élite) deviennent vos directeurs de première génération. Un directeur parrainé par un directeur de première génération devient un directeur de deuxième génération par rapport au parrain initial, etc. Pour assurer l'exactitude du calcul des commissions, on fait une distinction entre les générations et les niveaux; lorsque les membres de votre ligne descendante sont promus directeurs, leur Volume de groupe est enregistré séparément de votre VG personnel.

## *Ligne ascendante :*

Les membres qui se sont inscrits à AIM avant vous et qui font partie du groupe de membres de AIM auquel vous vous êtes joint.

## *Ligne descendante :*

Tous les membres et les clients express qui se sont inscrits chez AIM en passant par vous – soit que vous les ayez parrainés directement ou que vous apparteniez à la ligne ascendante de leur parrain. Les membres de votre ligne descendante et vos clients express peuvent aussi être appelés votre organisation, votre réseau ou votre groupe.

## *Lignées :*

Tous les membres, sans limite de générations, appartenant à l'organisation d'un directeur de première génération.

## *Niveaux :*

La position relative d'un membre par rapport aux membres de sa ligne ascendante ou descendante. Par niveaux, on entend le nombre de membres qui vous séparent d'un autre membre de votre organisation. Un membre que vous avez parrainé personnellement est un membre de premier niveau. Un membre parrainé par un membre de premier niveau devient un membre de second niveau pour le parrain d'origine.

## *Parrainage :*

Recrutement direct de membres ou de clients express.

## *Prime au leadership :*

Rémunération supplémentaire si l'on satisfait à des exigences particulières.

## *Primes sur le volume (PV) :*

Valeur en points attribuée à chacun des produits. Les PV sont comptabilisées chaque mois et servent à déterminer l'admissibilité, les promotions et les commissions. Pour connaître la PV attribuée à chaque produit, voir la liste de prix en cours.

## *Prix de gros :*

Le prix qu'un membre paie pour les produits achetés directement à la compagnie.

## *Régime de rémunération :*

Le barème des commissions et des primes basé sur les produits achetés à la compagnie.

## *Volume de groupe (VG) :*

Pour les commissions normales, la somme du volume personnel d'un membre et du volume (y compris le volume de leur ligne descendante) de tous les clients express, Membres (achats en gros), Membres privilégiés, Conseillers en produits, Bâtisseurs de groupe et Directeurs associés que ce membre a parrainés personnellement.

## *Volume personnel (VP) :*

Le total des primes sur le volume (PV) sur tout achat effectué par un membre sous son numéro d'identité.

## *Volume total de ligne descendante (VTL) :*

Volume total des points dans une lignée et comprenant toutes les générations.



# Des besoins variés ...



3923 E. Flamingo Ave.  
Nampa, ID 83687  
[www.BarleyLife.com](http://www.BarleyLife.com)

*une solution intelligente :*

**SmartStart**

*(détails à la page 7)*