



DÉCLARATION DES REVENUS

JANVIER – DÉCEMBRE 2009

Sunrider International offre l'une des occasions d'affaires les plus généreuses et les plus rémunératrices. Le tableau suivant représente les gains moyens des entrepreneurs indépendants de Sunrider (EI) aux États-Unis. Nous fournissons les revenus annuels moyens du rang de chef d'entreprise au rang de chef d'entreprise maître or. Les revenus donnés sont en dollars américains.

RANG DE L'EI QUALIFIÉ	% du total des EI actifs	Revenu annuel moyen
Chef d'entreprise	22,81 %	20 056 \$
Chef d'entreprise de file	3,44 %	46 359 \$
Chef d'entreprise de groupe	1,66 %	78 300 \$
Chef d'entreprise de groupe or	0,72 %	135 958 \$
Chef d'entreprise maître	0,08 %	158 324 \$
Chef d'entreprise maître argent	0,42 %	302 186 \$
Chef d'entreprise maître or	0,05 %	546 360 \$

Les statistiques sur les revenus ci-dessus mentionnés concernent tous les EI actifs de Sunrider aux États-Unis qui ont reçu des commissions au cours de la période comprise entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2009, se qualifiant aux rangs ci-dessus. Les commissions ci-dessus ne comprennent pas les profits de détail et les ventes au détail. Le revenu annuel moyen a été calculé en additionnant les revenus moyens mensuels de janvier à décembre 2009. Un EI actif de Sunrider est défini comme un EI de Sunrider qui a acheté l'équivalent d'au moins 50 VV (volume de ventes) de produits en 2009. Le « pourcentage (%) du total des EI actifs » est le pourcentage du total des EI actifs aux États-Unis qui ont reçu, au cours de l'année 2009, un chèque de commission au rang désigné. Le revenu annuel moyen de tous les EI actifs aux États-Unis en 2009 est de 2925 \$. Le pourcentage de tous les EI actifs qui ont reçu un chèque en 2009 est de 25,9 %.

Les revenus ci-dessus mentionnés ne représentent ou ne caractérisent pas nécessairement les revenus que les entrepreneurs indépendants peuvent gagner ou qu'ils gagneront à travers leur participation au plan de rémunération de Sunrider. Ces déclarations ne devraient pas être considérées comme des garanties ou des projections de votre rémunération réelle ou votre bénéfice effectif. Comme toute autre entreprise indépendante, le succès provient des efforts sérieux de la promotion des ventes, un travail assidu, la diligence et les qualités de chef.