

RÉGIME DE RÉMUNÉRATION INTRODUCTION

7 manières de gagner chez LifeVantage :

- _ 01 PRIME SUPER DÉPART
- _ 02 PRIME DE LANCEMENT
- _ 03 COMMISSIONS DE REDEVANCES
- _ 04 PRIME DE CORRESPONDANCE GÉNÉRATIONNELLE
- _ 05 MISE COLLECTIVE DES PRIMES ÉLITE
- _ 06 PRIME POUR RANG ATTEINT
- _ 07 CENTRES D’AFFAIRES

_ 01 PRIME SUPER DÉPART (payée chaque semaine)

Une des premières manières d’obtenir une commission est de tirer profit de notre **PRIME SUPER DÉPART**. Il existe différentes façons de se qualifier pour obtenir la **PRIME SUPER DÉPART**.

LifeVantage vous versera une commission pour tous les produits vendus à vos clients privilégiés personnellement inscrits. **Un-e client-e privilégié-e est une personne qui achète nos produits grâce à une expédition automatique mensuelle.** Vous recevrez une **PRIME SUPER DÉPART de 40 %** sur tout produit acheté par un client privilégié au cours de son premier mois du calendrier.

Vous pouvez aussi obtenir la **PRIME SUPER DÉPART** en vendant des trousse de produits (aux nouveaux distributeurs). Voici les différents ensembles parmi lesquels choisir :

- 1. ENSEMBLE SILVER 2. ENSEMBLE GOLD 3. ENSEMBLE PLATINUM**

Afin d’être admissible à la **PRIME SUPER DÉPART de 40 %**, vous devez maintenir un volume personnel (PV) de 200. Si votre volume personnel se situe entre 100 et 199, vous recevrez une **PRIME de 30 %**.

200 PV =

40%

prime

100-199 PV =

30%

prime

*Note : *Le volume personnel se base sur vos achats personnels de produits (qui doivent totaliser au moins 40 PV), ainsi que sur les achats effectués par vos clients privilégiés et de détail personnellement inscrits.*

Recevez une prime super départ pouvant atteindre 40 % grâce aux produits achetés par les nouveaux distributeurs personnellement inscrits au cours de leur premier mois du calendrier, jusqu’à un maximum de 1 000 CV. Recevez une prime super départ pouvant atteindre 30 % grâce aux produits achetés par les nouveaux distributeurs personnellement inscrits au cours de leur premier mois du calendrier. Des limites d’achat peuvent être imposées aux clients privilégiés.

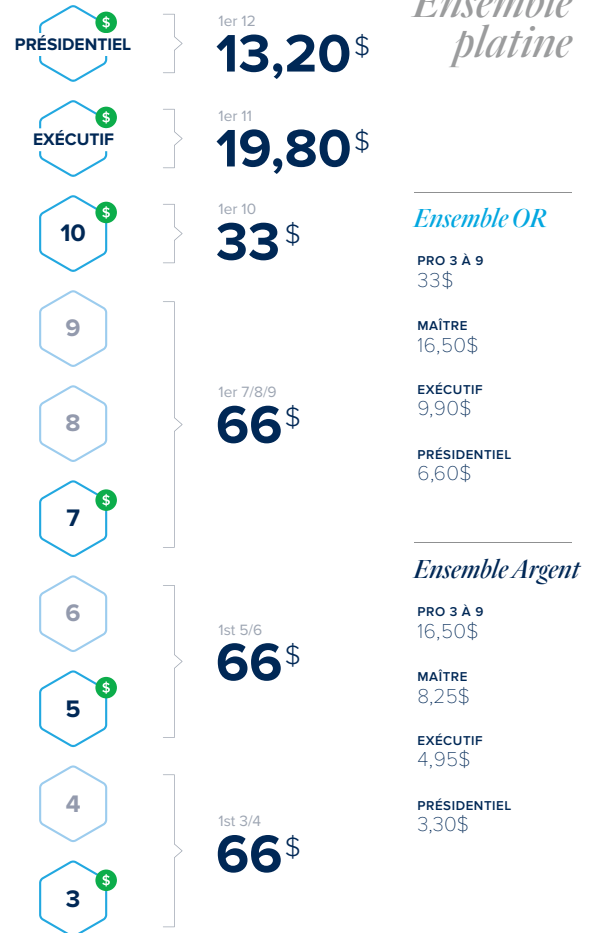
02 PRIME DE LANCEMENT (payée chaque semaine)

LifeVantage veut vous récompenser, et pas seulement pour les clients et les distributeurs personnellement inscrits. Elle a donc créé la **PRIME DE LANCEMENT** pour les distributeurs inscrits par d'autres personnes au sein de votre organisation. Comme c'est le cas pour obtenir la **PRIME SUPER DÉPART**, vous devez maintenir un volume personnel de 200 pour être admissible à la **PRIME DE LANCEMENT**.*

La **PRIME DE LANCEMENT** fonctionne comme une prime « percolatrice », payant le premier distributeur qui se qualifie à ce titre, pour chacun des rangs suivants, en grimpant les échelons de la hiérarchie d'affiliation.

- **PRIME DE LANCEMENT PRO 3 ET 4** – Si vous êtes un distributeur payé à titre de **PRO 3** ou **PRO 4**, vous pouvez obtenir jusqu'à **66\$** pour chaque nouvel ensemble acheté au sein de votre organisation personnelle. Cette prime sera versée à la première personne qui se qualifie et est payée au rang **PRO 3** ou **PRO 4** lorsque vous observez la lignée ascendante.
- **PRIME DE LANCEMENT PRO 5 ET 6** – Si vous êtes un distributeur payé à titre de **PRO 5** ou **PRO 6**, vous pouvez obtenir jusqu'à **66\$** pour chaque nouvel ensemble acheté au sein de votre organisation personnelle. Cette prime sera versée à la première personne qui se qualifie et est payée au rang **PRO 5** ou **PRO 6** lorsque vous observez la lignée ascendante.
- **PRIME DE LANCEMENT PRO 7, PRO 8 ET PRO 9** – Si vous êtes un distributeur payé à titre de **PRO 7**, **PRO 8** ou **PRO 9**, vous pouvez obtenir jusqu'à **66\$** pour chaque nouvel ensemble acheté au sein de votre organisation personnelle. Cette prime sera versée à la première personne qui se qualifie et est payée au rang **PRO 7**, **PRO 8** ou **PRO 9** lorsque vous observez la lignée ascendante.
- **PRIME DE LANCEMENT PRO 10** – Si vous êtes un distributeur payé à titre de **PRO 10**, vous pouvez obtenir jusqu'à **33\$** pour chaque nouvel ensemble acheté au sein de votre organisation personnelle. Cette prime sera versée à la première personne qui se qualifie et est payée au rang **PRO 10** lorsque vous observez la lignée ascendante.
- **PRIME DE LANCEMENT MAÎTRE EXÉCUTIF**
Si vous êtes un distributeur payé à titre de **MAÎTRE EXÉCUTIF**, vous pouvez obtenir jusqu'à **19,80\$** pour chaque nouvel ensemble acheté au sein de votre organisation personnelle. Cette prime sera versée à la première personne qui se qualifie et est payée au rang de **PRO 10 MAÎTRE EXÉCUTIF** lorsque vous observez la lignée ascendante.
- **PRIME DE LANCEMENT MAÎTRE PRÉSIDENTIEL** – Si vous êtes un distributeur payé à titre de **MAÎTRE PRÉSIDENTIEL**, vous pouvez obtenir jusqu'à **13,20\$** pour chaque nouvel ensemble acheté au sein de votre organisation personnelle. Cette prime sera versée à la première personne qui se qualifie et est payée au rang **PRO 10 MAÎTRE PRÉSIDENTIEL** lorsque vous observez la lignée ascendante.

EXEMPLES DE PRIME DE LANCEMENT LIFEVANTAGE



Si vous inscrivez personnellement un distributeur qui achète un ensemble de produits argent, or ou platine, vous pourriez être admissible à la fois à la prime super départ et à la prime de lancement.

Vous êtes admissible à participer à la prime de lancement dans la mesure où votre « rang payé » courant n'est pas inférieur de deux rangs à votre rang « à vie » ou votre « rang point de mire ».

*Le « rang payé » et le « rang auquel vous êtes payé » sont définis en fonction de la période de commission mensuelle la plus récente qui a été terminée et clôturée. Vous devez avoir atteint le rang PRO 3 ou un rang supérieur pour être admissible à cette prime et détenir 200 PV, qui peuvent provenir de la vente de produits à des clients privilégiés ou à des clients de détail, dont 40 PV doivent avoir été obtenus grâce à des achats personnels de produits.

03 COMMISSIONS DE REDEVANCES

(payées chaque mois)

La **COMMISSION DE REDEVANCES** représente votre occasion de revenu résiduel à long terme. Simplement dit, ce sont des commissions obtenues grâce aux ventes récurrentes de produits au sein de votre organisation.

LifeVantage paie jusqu'à 43 % de chaque achat de produit récurrent au sein de votre organisation.

C'est votre rang qui dicte sur combien de niveaux descendants vous obtenez une commission. À titre de **PRO 1**, vous obtenez des commissions de vos deux premiers niveaux. À titre de **PRO 2**, vous obtenez des commissions de vos quatre premiers niveaux. À titre de **PRO 3**, vous obtenez des commissions de vos cinq premiers niveaux, et ainsi de suite.

Consultez le tableau au bas de cette page.

Ce n'est pas tout! LifeVantage se démarque vraiment de la concurrence. Comment? Grâce à la compression dynamique. Pour comprendre la compression dynamique, il vous faut savoir que chaque commande de produit tente de payer selon les 9 niveaux de commission, dans l'arbre de placement ascendant. Donc, le meilleur moyen d'observer la compression dynamique est de faire un achat. À partir de l'arbre de droite, nous allons présumer que chacun de ces distributeurs détient le volume de qualification. Le rang de chaque distributeur est indiqué.

Disons que Sara passe une commande. Lorsque vous observez l'arbre, du bas vers le haut, vous pouvez voir les commissions se comprimer dynamiquement face aux distributeurs qui ne se qualifient pas pour ce niveau de paiement.

Pro 10	Vous	Reçoit le paiement de 2 % du niveau 9
Pro 3	Phyllis	N'est pas Pro 7 et ne se qualifie pas pour le paiement du niveau 9
Pro 7	Steve	Reçoit le paiement de 5 % du niveau 8
Pro 5	Joe	N'est pas Pro 6 et ne se qualifie pas pour le paiement du niveau 8
Pro 5	Bob	N'est pas Pro 6 et ne se qualifie pas pour le paiement du niveau 8
Pro 5	Mark	Reçoit le paiement de 5 % du niveau 7
Pro 4	David	N'est pas Pro 5 et ne se qualifie pas pour le paiement du niveau 7
Pro 4	Larry	Reçoit le paiement de 5 % du niveau 6
Pro 4	Moses	Reçoit le paiement de 5 % du niveau 5
Pro 2	Fred	N'est pas Pro 3 et ne se qualifie pas pour le paiement du niveau 5
Pro 2	Michelle	N'est pas Pro 3 et ne se qualifie pas pour le paiement du niveau 5
Pro 2	Mary	Reçoit le paiement de 5 % du niveau 4
Pro 2	Jose	Reçoit le paiement de 9 % du niveau 3
Pro 1	Maria	N'est pas Pro 2 et ne se qualifie pas pour le paiement du niveau 3
Pro 1	Yuko	N'est pas Pro 2 et ne se qualifie pas pour le paiement du niveau 3
Pro 1	Jeff	Reçoit le paiement de 5 % du niveau 2
Pro 1	Niko	Reçoit le paiement de 5 % du niveau 2
Sara passe une commande		À partir de cette commande, paie les 9 niveaux vers le haut

Lorsque les ventes de produits augmenteront au sein de votre organisation, vous progresserez de rang et vous qualifierez pour des niveaux additionnels. Voir le tableau ci-dessous

Royalty Commission (redevance) (compression dynamique)				PRINCIPAL			ÉLITE			MAÎTRE					
Paid Monthly	NIVEAU UNIQUE	PAYÉ SELON LE RANG	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	EXECUTIVE	PRESIDENTIAL	
		PV minimum mensuel ⁽⁴⁾	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
		OV minimum mensuel	1,000	2,500	5,000	10,000	20,000	50,000	100,000	200,000	500,000	1,000,000	2,000,000	5,000,000	
		Secteur minimum requis	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5	
		% max/min par secteur	100	80/20	80/20	80/20	60/30/10 ⁽⁵⁾	60/30/10 ⁽⁵⁾	60/30/10 ⁽⁵⁾	60/30/10 ⁽⁵⁾	60/30/10 ⁽⁵⁾	60/30/10 ⁽⁵⁾	40/40/20	40/40/10/10	40/35/10/10/5
		1er	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
		2e	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
		3e		9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
		4e		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
		5e			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
6e				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%		
7e					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%		
8e						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%		
9e								2%	2%	2%	2%	2%	2%		

Le volume personnel requis peut être obtenu grâce aux achats de vos clients privilégiés, grâce à des commandes ponctuelles pour des clients de détail et/ou des commandes personnelles d'achats de produits, tant et aussi longtemps que vos achats personnels totalisent au moins 40 PV durant le mois du calendrier.

***Tous ceux et celles qui atteignent un rang de maître doivent le maintenir pendant trois mois consécutifs pour être reconnus à ce titre**

Définition des termes :

CV : Volume donnant droit à commission. Une valeur attribuée à chaque produit. Ces valeurs peuvent être consultées dans votre arrière-boutique.

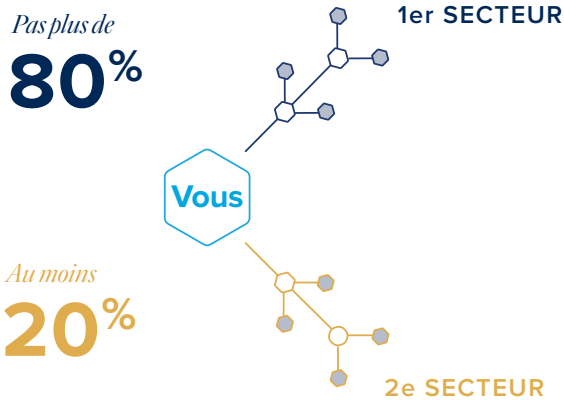
PV : Volume personnel. La valeur CV combinée de tous les produits consommés personnellement ou vendus par un distributeur et/ou ses clients privilégiés.

OV : Volume organisationnel. OV : Volume organisationnel.

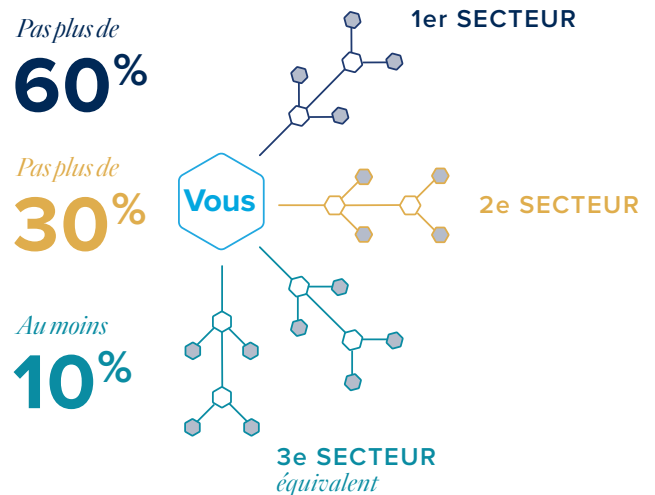
Secteur : Le volume organisationnel obtenu grâce aux distributeurs placés dans votre lignée descendante. Les distributeurs peuvent être placés directement par vous, ou y être placés par un distributeur de lignée ascendante.

% par secteur : L'exigence minimale pour atteindre et conserver un rang. La quantité de volume de produit par secteur qui est comptabilisée pour atteindre l'exigence OV de l'un ou l'autre rang donné. Par exemple, une personne au rang Élite Pro 7 dont l'exigence OV est de 100 000 peut comptabiliser 60 % de l'exigence OV à partir d'un seul secteur. Cette personne peut comptabiliser jusqu'à 30 % de l'exigence OV à partir d'un deuxième secteur, alors qu'au moins 10 % doit provenir d'un troisième secteur ou l'équivalent d'un troisième secteur (une combinaison de plusieurs secteurs). Si un distributeur ne compte que trois secteurs, il doit combler au moins 10 % et pas plus de 60 % de l'exigence OV dans chaque secteur.

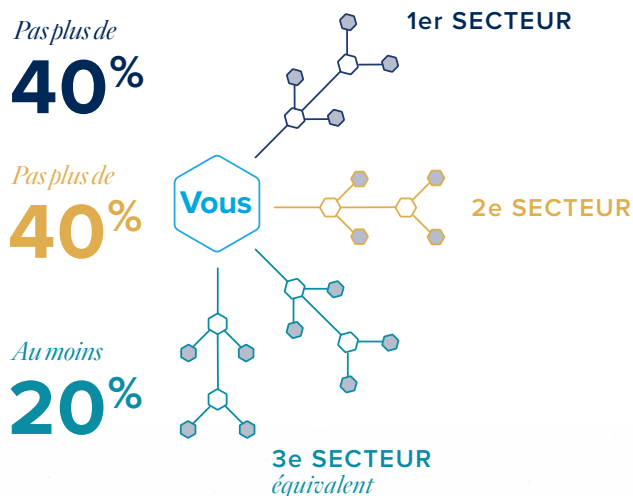
PRO 2-4



PRO 5-9



PRO 10



04 PRIME DE CORRESPONDANCE GÉNÉRATIONNELLE

(payée chaque mois)

Non seulement obtenez-vous vos propres commissions de redevances, mais dès que vous atteignez le rang **PRO 3**, vous obtenez aussi une contrepartie de 10 % des commissions de redevances de vos distributeurs personnellement inscrits.

Mais ce n'est pas tout. Vous obtiendrez aussi une contrepartie de 5 % des commissions de redevances de 2e, 3e, 4e et 5e générations.

GÉNÉRATIONS :

1e génération : tout distributeur personnellement inscrit (lignée descendante) qui a été recruté par vos distributeurs de 1re génération

2e génération : tout distributeur personnellement inscrit (lignée descendante) qui a été recruté par vos distributeurs de 1re génération

3e génération : tout distributeur personnellement inscrit (lignée descendante) qui a été recruté par vos distributeurs de 2e génération

4e génération : tout distributeur personnellement inscrit (lignée descendante) qui a été recruté par vos distributeurs de 3e génération

5e génération : tout distributeur personnellement inscrit (lignée descendante) qui a été recruté par vos distributeurs de 4e génération

Pour obtenir une prime de correspondance générationnelle complète, vous devez être payé à titre de **PRO 3** ou à un rang supérieur et :

- Maintenir un minimum mensuel de 200 PV, qui peuvent provenir de la vente de produits à des clients privilégiés ou à des clients de détail, dont 40 PV doivent avoir été obtenus grâce à des achats personnels de produits. Si votre PV se situe entre 100 et 199, pouvant provenir de clients privilégiés, de ventes au détail et d'au moins 40 PV en achats personnels de produits, vous obtiendrez la moitié de la prime de correspondance. Vous devez aussi créer 100 unités de nouveau volume* au sein de votre organisation, pendant le mois du calendrier.
- Lorsque vous êtes « payé à titre de » **PRO 7** ou selon un rang supérieur, la nouvelle exigence de volume est annulée.

**Le nouveau volume est en fait le volume généré par un nouveau distributeur, client privilégié ou client de détail.*

La prime de correspondance générationnelle est payée chaque mois et ne peut être comprimée.

VOUS RECRUTEZ = 1^e_{GÉN} = 10%

ILS RECRUTENT = 2^e_{GÉN} = 5%

ILS RECRUTENT = 3^e_{GÉN} = 5%

ILS RECRUTENT = 4^e_{GÉN} = 5%

ILS RECRUTENT = 5^e_{GÉN} = 5%

PRO3

— 200 PV chaque mois
40 PV provenant d'achats personnels de produits

— 100 nouveaux OV
Ne peuvent provenir des nouveaux abonnements mensuels

PRO7+

— 200 PV chaque mois
40 PV provenant d'achats personnels de produits

05 MISE COLLECTIVE DES PRIMES ÉLITE

(payée chaque mois)

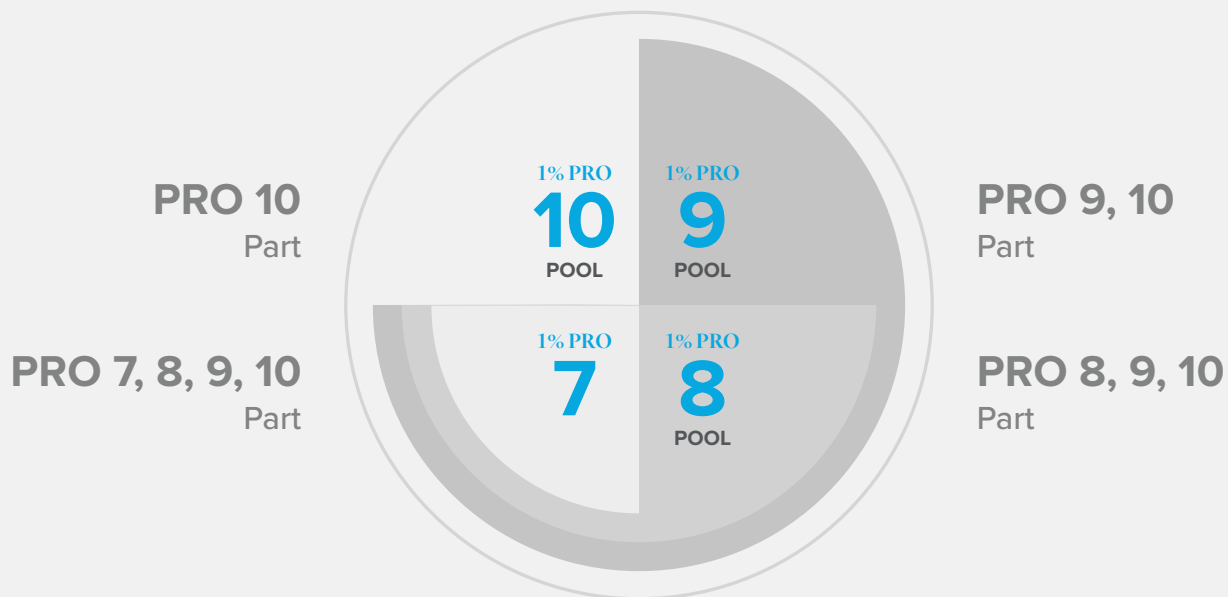
Tous les distributeurs qui maintiennent le niveau élite pour lequel ils se sont qualifiés sont admissibles à un paiement de la **MISE COLLECTIVE DES PRIMES ÉLITE** chaque mois.

LifeVantage retient 4 % de toutes les ventes à commission et dépose ce montant dans la **MISE COLLECTIVE DES PRIMES ÉLITE**. Les sommes ainsi amassées sont ensuite versées à nos distributeurs s'étant qualifiés au rang Élite au sein de notre organisation, à l'échelle mondiale.

- Lorsque vous êtes « payé à titre de » **PRO 7 ÉLITE**, vous êtes admissible à une part de la mise collective **PRO 7 de 1%**.
- Lorsque vous êtes « payé à titre de » **PRO 8 ÉLITE**, vous êtes admissible à une part de la mise collective **PRO 7** et une part de la mise collective **PRO 8**.
- Lorsque vous êtes « payé à titre de » **PRO 9 ÉLITE**, vous êtes admissible à une part de la mise collective **PRO 7**, une part de la mise collective **PRO 8** et une part de la mise collective **PRO 9**.
- Lorsque vous êtes « payé à titre de » **PRO 10 MAÎTRE**, de **PRO 10 EXÉCUTIF** ou de **PRO 10 PRÉSIDENTIEL**, vous êtes admissible à une part des mises collectives **PRO 7**, **PRO 8**, **PRO 9** et **PRO 10**.

MENSUEL

MISE COLLECTIVE DES PRIMES ÉLITE



06 PRIME POUR RANG ATTEINT

Une fois le volume de vente et le volume collectif nécessaires obtenus pour atteindre les rangs **PRO 10 MAÎTRE**, **PRO 10 MAÎTRE EXÉCUTIF** et **PRO 10 MAÎTRE PRÉSIDENTIEL**, vous devenez admissible à une prime unique pour rang atteint.

PRO 10 MAÎTRE – 132,000\$ CAD*

PRO 10 MAÎTRE EXÉCUTIF – 330,000\$ CAD**

PRO 10 MAÎTRE PRÉSIDENTIEL – 660,000\$ CAD**

MAÎTRE

Prime pour rang atteint

132,000\$ CAD

12 mois

EXÉCUTIF

Prime pour rang atteint

330,000\$ CAD

24 mois



PRÉSIDENTIEL

Prime pour rang atteint

660,000\$ CAD

24 mois

**Payé sur 12 mois – Doit rester activement engagé et en règle, et être reconnu sur scène lors d'un événement majeur.*

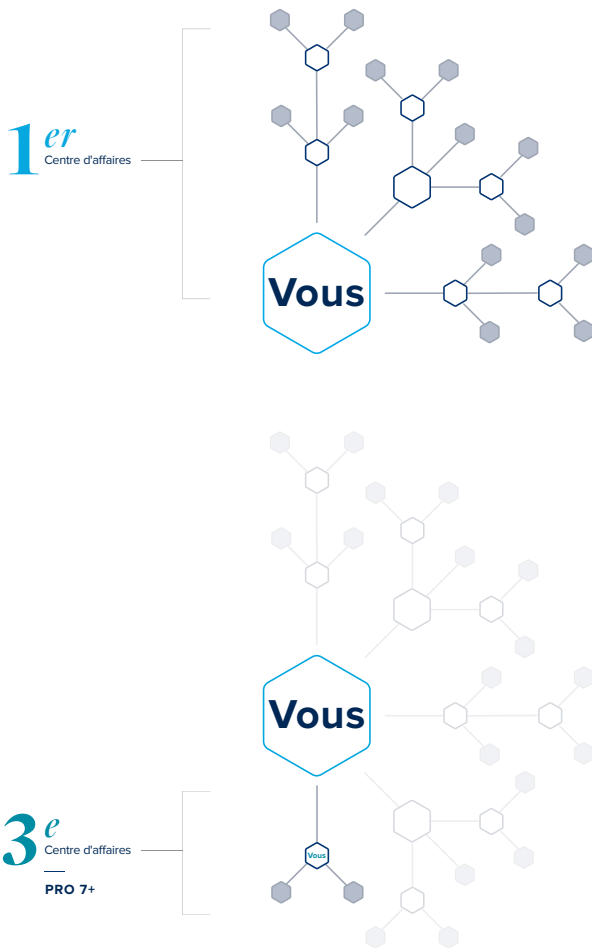
***Payé sur 24 mois – Doit rester activement engagé et en règle, et être reconnu sur scène lors d'un événement majeur.*

La personne doit rester un PRO 10 Maître, PRO 10 Maître exécutif ou PRO 10 Maître présidentiel et être payé à ce titre. Si le distributeur n'est pas au rang PRO 10 Maître, PRO 10 Maître exécutif ou PRO 10 Maître présidentiel et payé à ce titre, aucun paiement n'est fait au cours du mois pendant lequel le distributeur ne s'est pas qualifié.

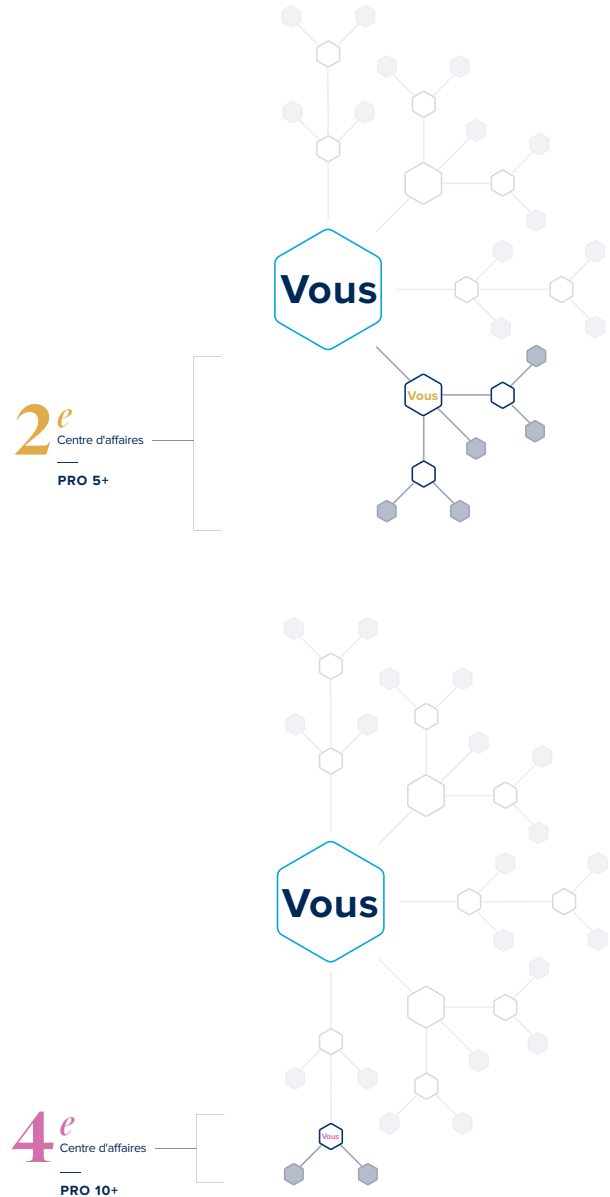
Les Centres d'affaires 2, 3 et 4 ne sont pas admissibles à la prime pour rang atteint.

08 CENTRES D'AFFAIRES

Une fois le volume de ventes et le volume organisationnel collectif obtenus pour atteindre le rang **PRO 5 PRINCIPAL**, vous êtes admissible à une demande en lien avec un **CENTRE D'AFFAIRES** additionnel. Vous pouvez considérer le Centre d'affaires comme l'entité qui vous permet de devenir un distributeur sous votre propre responsabilité. Cela vous permet ensuite de développer un secteur additionnel, pour votre organisation, qui vous permet de recevoir des commissions sur deux niveaux (vous-même et votre nouveau **CENTRE D'AFFAIRES**).



Vous pouvez aussi faire une demande pour bénéficier d'un troisième **CENTRE D'AFFAIRES**, une fois le volume de ventes et le volume organisationnel collectif obtenus, dans le but d'atteindre le rang **PRO 7 ÉLITE**, et d'un quatrième **CENTRE D'AFFAIRES** lorsque vous avez obtenu le volume de ventes et le volume collectif nécessaires pour atteindre le rang **PRO 10 MAÎTRE**.



Vous devrez positionner votre 2e Centre d'affaires directement sous votre 1er Centre d'affaires. Vous devrez positionner vos 3e et 4e Centres d'affaires directement sous votre 1er ou votre 2e Centre d'affaires.

Avantages du Centre d'affaires :

- Les Centres d'affaires sont admissibles aux commissions de redevances et aux commissions de la Mise collective des primes Élite.
- Bâissez un secteur additionnel pour votre entreprise.
- Les Centres d'affaires sont admissibles aux progressions de rangs lorsque les exigences de volume organisationnel sont respectées.
- Les distributeurs personnellement inscrits par le Centre d'affaires 1 et placés sous le Centre d'affaires 2, 3 ou 4 contribueront au respect de l'exigence du secteur pour la progression du Centre d'affaires 1 SEULEMENT lorsqu'ils tentent d'atteindre le rang PRO 10 Maître exécutif ou Pro 10 Maître présidentiel.

- Les Centres d'affaires 2 à 4 ne sont pas admissibles à la prime de correspondance générationnelle, à la prime super départ ou à la prime de lancement.

Les Centres d'affaires 2 à 4 ne sont pas admissibles à la prime de correspondance générationnelle, à la prime super départ ou à la prime de lancement. Note : Les revenus des distributeurs ne sont pas nécessairement représentatifs de tout revenu obtenu ou pouvant être obtenu par un distributeur grâce au régime de rémunération de LifeVantage. La réussite d'un distributeur dépend de la diligence, de l'effort au travail de chacun et des conditions du marché. LifeVantage ne garantit aucun revenu ni réussite de niveau.