

RÉSUMÉ DU RÉGIME DE RÉMUNÉRATION DES VENTES – CANADA

Un Distributeur LifeVantage peut gagner des rémunérations de vente de huit (8) façons différentes.

1. Profit des Ventes au Détail :

La différence entre le prix payé par le Distributeur et la somme reçue par le Distributeur de la part du Client personnel au détail.

2. Smart Start Bonus :

Jusqu'à 40 % sur le volume personnel (VP) est payé à tout Distributeur qualifié pour lequel les nouveaux Clients et/ou Distributeurs LifeVantage personnellement inscrits achètent des produits qualifiés.

3. Launch Bonus :

Une commission allant jusqu'à 5 % est payée à un Distributeur qualifié (rank Pro 3 ou rank supérieur) selon les ensembles de produit qualifiés vendus dans la lignée descendante de son organisation et selon la position du Distributeur qualifié dans la lignée descendante du parrain.

4. Commissions de UniLevel :

Après le premier mois suivant l'inscription du Client et/ou du Distributeur, jusqu'à 43 % du VP sur chaque produit vendu est payé par LifeVantage au premier Distributeur qualifié ainsi qu'aux neuf (9) premiers Distributeurs de la lignée ascendante.

5. Generational Matching Bonus :

Jusqu'à 10 % sur les commissions de UniLevel payées aux (5) niveaux d'inscriptions de la lignée descendante sont payées au Distributeur qualifié (Pro 3 ou supérieur).

6. Mise Collective des Primes Élite :

Quatre pour cent (4 %) du VP total des ventes globales de LifeVantage sont payés mensuellement par LifeVantage aux Distributeurs Élite qualifiés.

7. Prime Pour Rank Atteint :

100 000 \$ à 500 000 \$ USD sont payés en versements mensuels partiels aux Distributeurs admissibles et qualifiés qui atteignent le ou les ranks Pro 10.

8. Centres D'affaires Multiples :

Les Distributeurs admissibles au rank Pro 4 ou aux ranks supérieurs peuvent insérer des positions de Distributeur personnel supplémentaire au sein de la lignée descendante de leur organisation de marketing, et ces centres d'affaires peuvent faire accumuler au Distributeur qualifié certaines commissions de ventes supplémentaires, lorsque chaque centre d'affaires se qualifie individuellement.

DÉTAILS DU RÉGIME DE RÉMUNÉRATION DES VENTES

Définitions des termes :

Secteur combiné. Après avoir déterminé le ou les secteurs supérieurs pour un rank, le VP pour le ou les secteurs restants sont combinés pour former le secteur combiné. Le volume personnel d'un Distributeur et tous les autres VP des Clients de première ligne sont inclus dans le secteur combiné. Il n'y a aucun volume maximum dans le secteur combiné. Le secteur combiné doit être au moins de 20 % du minimum mensuel de volume organisationnel (VO) requis pour les ranks Pro 2 jusqu'à Pro 4 et Pro 10; au moins 10 % du VO mensuel minimum requis pour les ranks Pro 5 jusqu'à Pro 9 et Executive Pro 10, et au moins 5 % du VO mensuel minimum requis pour le rank Presidential Pro 10.

Commissions. Les commissions de vente sont calculées en prenant les montants de ventes en VP multiplié par le facteur de conversion de devise LifeVantage (1,30 au Canada au 1er novembre 2021), puis sont ensuite multipliées par la prime applicable. Par exemple 1 000 VP de vente payés à 30 % de commission donnera $1\,000 \times 1,30$ (facteur de conversion théorique de la devise) $\times 30\%$ ($1\,000 \times 1,30 \times 0,30$) ce qui représente 390 \$CAD en commissions de vente. LifeVantage révisé et met à jour périodiquement le taux de conversion des devises selon les conditions économiques et celles du marché.

CV : Volume Donnant Droit à des Commissions. La valeur numérique obtenue lorsque le volume personnel (VP) est multiplié par un taux de conversion de devise et utilisé par LifeVantage pour calculer les commissions.

Prime Quotidienne. Les primes/commissions de vente LifeVantage, comme la Smart Start Bonus et la Launch Bonus sont calculées chaque jour ouvrable aux États-Unis et payées quotidiennement ou à chaque semaine aux Distributeurs qualifiés dans les marchés admissibles. Les primes quotidiennes peuvent être déboursées trois (3) jours ouvrables après la date du calcul de la prime quotidienne aux Distributeurs qualifiés qui sont dans un marché admissible et qui ont atteint le rank Pro 3 ou un rank supérieur. Les Distributeurs qui ne sont pas qualifiés pour le déboursement quotidien se verront verser leurs primes quotidiennes sur une base hebdomadaire.

Compression Dynamique. Le concept de commissions de ventes qui assure que tout le volume personnel (VP) de ventes, peu importe où il est placé, va rechercher automatiquement la prochaine lignée ascendante du Distributeur qualifié jusqu'à ce que l'ensemble des neuf niveaux des commissions de UniLevel ait été payé.

Parrain : Le Distributeur LifeVantage qui inscrit un nouveau Client ou Distributeur. Le parrain peut parrainer ou placer le nouveau Client ou Distributeur sous sa propre lignée de Distributeurs personnels ou sous la lignée descendante d'un autre Distributeur. La position du Distributeur sous laquelle le nouveau Client ou Distributeur est placé est le « Parrain de placement ». Le Distributeur LifeVantage peut être à la fois le parrain et le parrain de placement.

Hiérarchie D'affiliation : La lignée de Distributeurs consécutive liée aux inscriptions du Distributeur. La hiérarchie d'affiliation n'inclut aucun parrain de placement.

Secteur(s) Supérieur(s) : Le secteur ayant le volume personnel (VP) à la fin de n'importe quel mois est le secteur supérieur 1 et le secteur ayant le volume personnel (VP) le plus élevé est le secteur supérieur 2, etc. Les ranks Pro 2 jusqu'à Pro 4 nécessitent un seul secteur supérieur (secteur supérieur 1). Les ranks Pro 5 à Pro 10 nécessitent un secteur supérieur 1 et un secteur supérieur 2. Le rank Executive Master Pro 10 nécessite des secteurs supérieurs 1, 2 et 3. Le rank Presidential Master Pro 10 nécessite des secteurs supérieurs 1, 2, 3 et 4.

Exigence de Volume des Secteurs Supérieurs : Chaque secteur supérieur dispose d'un pourcentage maximal de volume personnel (VP) pouvant être utilisé pour l'obtention d'un rank supérieur pour les commissions de UniLevel. Le VP comptable des secteurs supérieurs ne peut pas dépasser 80 % du total requis pour le volume organisationnel (VO) pour les ranks Pro 2 jusqu'à Pro 4. Le VP comptable des secteurs supérieurs ne peut pas dépasser 60 % du total requis pour le volume organisationnel (VO) pour les ranks Pro 5 jusqu'à Pro 9. Le VP comptable des secteurs supérieurs ne peut pas dépasser 40 % du total requis pour le volume organisationnel (VO) pour les ranks Pro 10 jusqu'à Presidential Master Pro 10.

Secteur : Un Distributeur actif ou un Client qui est parrainé et placé devant ou directement sous la position du Distributeur ou d'une organisation venant de ce Distributeur. Une position à l'avant doit être personnellement inscrite par le Distributeur ou placée à cet endroit par un Distributeur de la lignée ascendante. L'exigence minimale du secteur pour les commissions de UniLevel comprend le secteur combiné et les secteurs supérieurs. Par exemple, l'exigence minimum du secteur pour le rank Pro 5 est de trois (3). De ce fait, un rank Pro 5 aura deux secteurs supérieurs et un secteur combiné pour obtenir les trois secteurs minimums requis.

VO : Volume Organisationnel. La somme du volume personnel (VP) de tous les produits vendus et achetés par l'ensemble de l'organisation de marketing de la lignée descendante du Distributeur, qui comprend le VP cumulatif de chaque secteur et le VP du Distributeur provenant des ventes LifeVantage des Clients qu'il a personnellement inscrits ainsi que ses propres achats volontaires personnels dans le volume personnel. Chaque rank payé qualifié dans les commissions de UniLevel nécessite un VO minimum mensuel pour être distribué dans le(s) secteur(s) et dans les pourcentages requis pour le rank payé.

Rank Payé : Le rank du Distributeur LifeVantage (Distributeur à Presidential Master Pro 10) atteint lors du mois précédent et utilisé pour déterminer certaines primes et commissions pour les périodes subséquentes de commissions/primes.

Positionnement du Parrain : Le Distributeur LifeVantage sous qui le parrain place un nouveau Client ou Distributeur. Le parrain peut également être le parrain de positionnement.

Page 2 de 11

Les revenus de vente divulgués du Distributeur sont des revenus bruts potentiels et non nets d'autres dépenses d'entreprise et ne sont pas nécessairement représentatifs des revenus réels, le cas échéant, qu'un Distributeur peut ou pourra gagner par l'entremise du régime de rémunération des ventes LifeVantage. Les revenus d'un Distributeur dépendront de l'assiduité personnelle, des efforts mis au travail et des conditions du marché. LifeVantage ne garantit aucun revenu ou obtention de rank. Consultez la [Déclaration des Revenus Typiques Pour Obtenir](#) les informations détaillées selon le rank.

VP : Volume Personnel. La valeur numérique attribuée par LifeVantage à chaque produit recevant une commission qui est vendu et/ou acheté personnellement par a. le Distributeur et/ou ses Clients inscrits ou parrainés et ses Distributeurs pour la vente à leurs Clients personnels au détail et/ou pour leur consommation personnelle. Le volume personnel fait référence au VP volontaire de produits achetés directement par le Distributeur chez LifeVantage. Les montants de VP s'accumulent avec les achats personnels et/ou les achats effectués les Clients personnellement inscrits par le Distributeur directement auprès de LifeVantage, peu importe le positionnement. Les exigences mensuelles de VP pour devenir un Distributeur qualifié sont soit 100 ou 200 VP selon les primes de rémunération spécifiques aux ventes et le VP est automatiquement généré à un Distributeur par les ventes effectuées auprès des Clients personnellement inscrits sur le site Web LifeVantage et le système et/ou par l'entremise des achats mensuels personnels de produits du Distributeur d'au moins 40 VP auprès de LifeVantage pour les ventes à ses Clients individuels au détail et/ou pour sa propre consommation personnelle raisonnable.

Distributeur Qualifié. Toutes les positions de Distributeur, pour inclure tous les centres d'affaires, qui ont atteint durant le mois des ventes de produits d'au moins 100 ou 200 points de volume personnel (VP), selon les exigences spécifiques de primes de rémunération des ventes et/ou de ranks incluant les ventes du Distributeur effectuées auprès des Clients qu'il/elle a personnellement inscrits ainsi que les achats personnels du Distributeur, avec une exigence minimum de 40 VP pour sa consommation personnelle raisonnable et/ou la revente à ses Clients au détail personnels.

Définitions de L'obtention D'un Rank :

Le rank du Distributeur est obtenu durant un mois lorsque la position de distribution est obtenue par le Distributeur qui devient un Distributeur qualifié en accumulant au moins 100 VP en ventes de produits.

Le rank Pro 1 est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 1 000 VP en ventes de produits.

Le rank Pro 2 est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 2 500 en ventes de produits avec au moins 100 VP dans un (1) secteur supérieur et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secteur d'au moins 500 VP. Pas plus de 80 % au total de VO du VP du secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Pro 3 est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 5 000 en ventes de produits avec au moins 100 VP dans un (1) secteur supérieur et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secteur d'au moins 1 000 VP. Pas plus de 80 % au total de VO du VP du secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Pro 4 Premier est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 10 000 en ventes de produits avec au moins 200 VP dans un (1) secteur supérieur et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secteur d'au moins 2 000 VP. Pas plus de 80 % au total de VO du VP du secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Pro 5 Premier est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 20 000 en ventes de produits avec au moins 200 VP dans deux (2) secteurs supérieurs et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secte d'au moins 2 000 VP. Pas plus de 60 % au total de VO du VP de n'importe quel secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Pro 6 Premier est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 50 000 en ventes de produits avec au moins 200 VP dans deux (2) secteurs supérieurs et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secte d'au moins 5 000 VP. Pas plus de 60 % au total de VO du VP de n'importe quel secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Pro 7 Élite est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 100 000 en ventes de produits avec au moins 200 VP dans deux (2) secteurs supérieurs et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secte d'au moins 10 000 VP. Pas plus de 60 % au total de VO du VP de n'importe quel secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Pro 8 Élite est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 200 000 en ventes de produits avec au moins 200 VP dans deux (2) secteurs supérieurs et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secteur d'au moins 20 000 VP. Pas plus de 60 % au total de VO du VP de n'importe quel secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Pro 9 Élite est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 500 000 en ventes de produits avec au moins 200 VP dans deux (2) secteurs supérieurs et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secteur d'au moins 50 000 VP. Pas plus de 60 % au total de VO du VP de n'importe quel secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Master Pro 10 est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 1 000 000 en ventes de produits avec au moins 200 VP dans deux (2) secteurs supérieurs et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secteur d'au moins 200 000 VP. Pas plus de 40 % au total de VO du VP de n'importe quel secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Executive Master Pro 10 est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 2 000 000 en ventes de produits avec au moins 200 VP dans trois (3) secteurs supérieurs et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secteur d'au moins 200 000 VP. Pas plus de 40% au total de VO du VP de n'importe quel secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Le rank Presidential Master Pro 10 est obtenu durant un mois lorsqu'un Distributeur qualifié obtient un VO minimum mensuel d'au moins 5 000 000 en ventes de produits avec au moins 200 VP dans quatre (4) secteurs supérieurs et le VP combiné à partir de n'importe quels autres secteurs formant ainsi le secteur d'au moins 250 000 VP. Pas plus de 40% au total de VO du VP de n'importe quel secteur supérieur sera compté pour se qualifier pour ce rank.

Page 3 de 11

Les revenus de vente divulgués du Distributeur sont des revenus bruts potentiels et non nets d'autres dépenses d'entreprise et ne sont pas nécessairement représentatifs des revenus réels, le cas échéant, qu'un Distributeur peut ou pourra gagner par l'entremise du régime de rémunération des ventes LifeVantage. Les revenus d'un Distributeur dépendront de l'assiduité personnelle, des efforts mis au travail et des conditions du marché. LifeVantage ne garantit aucun revenu ou obtention de rank. Consultez la [Déclaration des Revenus Typiques Pour Obtenir](#) les informations détaillées selon le rank.

1. PROFIT DES VENTES AU DÉTAIL

Les Distributeurs LifeVantage peuvent acheter des produits LifeVantage et vendre directement ceux-ci à leurs Clients personnels au détail pour gagner un profit au détail défini. La différence entre le prix payé par le Distributeur et la somme reçue par le Distributeur donné par le Client personnel au détail constitue le profit de la vente au détail. Par exemple : Un Distributeur qui achète un produit X de LifeVantage à 50 \$ CAD et le vend à son Client personnel au détail pour 60 \$ CAD obtient un profit de vente au détail de 10 \$ CAD.

Aucune autre commission n'est payée au Distributeur pour les ventes faites directement par celui-ci à ses Clients personnels au détail avec les produits que le Distributeur a personnellement achetés dans son inventaire.

2. SMART START BONUS (Prime quotidienne)

La Smart Start Bonus est une prime payée par un Distributeur qualifié sur des produits achetés par des Clients personnellement inscrits par le Distributeur et par des Distributeurs durant le mois de leur inscription. Un Distributeur qualifié ayant 100-199 VP durant la période de qualification recevra une Smart Start Bonus de 30 % sur tout VP acheté par un Client personnellement inscrit ou un Distributeur durant son premier mois et un Distributeur qualifié avec au moins 200 VP durant la période de qualification recevra une Smart Start Bonus de 40 % sur tout PV acheté par un Client ou un Distributeur personnellement inscrit durant son premier mois.

• Options de Paiement de Smart Start Bonus :

Distributeur Qualifié	Exigence Minimum de Ventes Mensuelles en VP	Pourcentage de Commission
Parrain	100-199 VP	30 % de VP des ventes aux Clients et aux Distributeurs personnellement inscrits
Parrain	200 ou plus de VP	40 % de VP des ventes aux Clients et aux Distributeurs personnellement inscrits

- La période d'admissibilité pour les VP requis pour les primes quotidiennes (Smart Start Bonus et Launch Bonus) est de 49 jours civils (mesurés en utilisant le fuseau horaire de l'Utah aux États-Unis) immédiatement avant la date du calcul (jours ouvrables aux États-Unis suivant immédiatement la date de la transaction).
- Le pourcentage de paiement de la Smart Start Bonus est limité pour les premiers 1,000 VP de ventes achetées par un nouveau Client et/ou Distributeur au cours du premier mois. Tout volume dépassant 1,000 VP de ventes achetées durant le premier mois d'un Client et/ou d'un Distributeur générera des commissions de UniLevel.
- Si un nouveau Client ou Distributeur effectue un achat initial de 300 VP en ventes durant le premier mois suivant l'inscription, le pourcentage de commission applicable pour ces 300 VP est payé par l'entremise de la Smart Start Bonus. Après l'achat initial, mais durant le mois suivant l'inscription, le même Client ou Distributeur achète un autre 850 VP lors d'un achat ponctuel ou de l'achat d'un ensemble admissible, cette deuxième vente de la lignée descendante (achat par un nouveau Client ou Distributeur) génère les paiements suivants aux Distributeurs qualifiés de la ligne ascendante (1) Launch Bonus basée sur l'achat d'un ensemble admissible; (2) 700 VP de l'ensemble de 850 VP est payé par l'entremise de la Smart Start Bonus (ce qui atteint la limite à vie pour la Smart Start Bonus pour ce Client ou Distributeur); et le reste des 150 VP pour l'ensemble de 850 VP seront payés en commissions de UniLevel.
- La Smart Start Bonus est payée selon la hiérarchie d'affiliation. La Smart Start Bonus ne peut être comprimée. De ce fait, seul le parrain, s'il est admissible à la prime, recevra la Smart Start Bonus.
- Si un nouveau Client ou Distributeur achète un produit sans avoir de Distributeur qui ne l'ait inscrit, LifeVantage affectera le nouveau Client/Distributeur à un Distributeur qualifié et payera le Distributeur qualifié la moitié de la Smart Start Bonus lors de la première achat de produit, lorsqu'il est affecté durant le premier mois ainsi que toutes les commissions de UniLevel, s'il est affecté dans les mois suivants.
- Les commissions des ventes de super départ sont calculées selon le montant du VP multiplié par le facteur de conversion applicable de la devise, puis multiplié par le pourcentage de commission des ventes. Par exemple : 850 VP X 1,30 (facteur théorique de conversion de la devise) X 30 % = 331,50 \$CAD.

Page 4 de 11

Les revenus de vente divulgués du Distributeur sont des revenus bruts potentiels et non nets d'autres dépenses d'entreprise et ne sont pas nécessairement représentatifs des revenus réels, le cas échéant, qu'un Distributeur peut ou pourra gagner par l'entremise du régime de rémunération des ventes LifeVantage. Les revenus d'un Distributeur dépendront de l'assiduité personnelle, des efforts mis au travail et des conditions du marché. LifeVantage ne garantit aucun revenu ou obtention de rank. Consultez la [Déclaration des Revenus Typiques Pour Obtenir](#) les informations détaillées selon le rank.

3. LAUNCH BONUS (Prime quotidienne)

La Launch Bonus est conçue pour récompenser les Distributeurs qualifiés (rank Pro 3 ou rank supérieur) dans la hiérarchie d'affiliation sur les ventes d'ensemble de produit du parrain de la lignée descendante. Le rank payé est le rank atteint le mois précédent après le calcul des commissions. La Launch Bonus est payée sur les ventes d'ensembles admissibles de 250 PV et 850 PV.

- La Launch Bonus paie les six (6) niveaux suivants :

Niveau du parrain	Parrain du Distributeur Qualifié Rank Payé*	Exigences Mensuelles Minimales de VP Pour le Parrain Exigences de Ventes	Commission
Niveau 1	Pro 3 / Pro 4	200 VP	5% de CV
Niveau 2	Pro 5 / Pro 6	200 VP	5% de CV
Niveau 3	Pro 7 / Pro 8 / Pro 9	200 VP	5% de CV
Niveau 4	Pro 10	200 VP	2.5% de CV
Niveau 5	Executive Pro 10	200 VP	1.5% de CV
Niveau 6	Presidential Pro 10	200 VP	1% de CV

***Le Rank Payé est basé sur le Rank Payé des commissions de UniLevel du mois précédent.**

- Les nouveaux Distributeurs ne sont pas admissibles à la Launch Bonus pour les ventes effectuées dans le mois de leur inscription puisqu'ils n'ont pas encore obtenu un rank payé.
- L'ensemble acheté peut également générer des commissions de ventes dans la Smart Start Bonus selon le montant payé précédemment de commissions de volume personnel par l'entremise de la Smart Start Bonus pour le mois de l'inscription.
- Les Distributeurs peuvent acheter des ensembles avec 250 PV et 850 PV. Les Clients peuvent également acheter des ensembles de produits avec des quantités raisonnables de produits.
- Les commissions des ventes de la Launch Bonus sont calculées avec le VP multiplié par le taux de conversion de la devise, puis multipliées par le pourcentage de commission. Par exemple, un ensemble de 850 VP au niveau 1 est multiplié par un taux théorique de conversion de la devise de 1,30, puis est multiplié par 5 % pour un total de 55,25 \$CAD.

4. COMMISSIONS DE UNILEVEL (prime mensuelle)

Les commissions de UniLevel offrent aux Distributeurs une occasion de revenus bonifiés sur les ventes de produits aux Clients et/ou Distributeurs de la lignée descendante de votre organisation de marketing après leur premier mois ou après le premier 1 000 VP de ventes des Clients et/ou Distributeurs durant leur premier mois. LiveVantage paie des commissions de UniLevel allant jusqu'à 43 % du VP de chaque produit vendu, pour les neuf (9) Premiers Distributeurs qualifiés de la lignée ascendante comprimés dynamiquement. (Après la compression du volume du Distributeur ou du Client non qualifié, les neuf (9) premiers Distributeurs qualifiés existants reçoivent les commissions de UniLevel applicables).

Un Distributeur peut gagner des commissions sur la vente/l'achat de produits dans la lignée descendante de son organisation de marketing pour jusqu'à neuf (9) niveaux dynamiquement comprimés, selon le « rank payé » mensuel du Distributeur qualifié.

- Au fur et à mesure que les ventes de produits augmentent dans l'organisation de marketing du Distributeur, un Distributeur qualifié peut avancer de rank et donc se qualifier pour gagner sur d'autres niveaux existants dynamiquement comprimés de la lignée descendante.
- Le VP requis est dérivé de l'ensemble (1) des commandes de produits du Client personnellement inscrit directement auprès de LiveVantage et/ou (2) les commandes de volume personnel du Distributeur qui totalisent au moins 100 ou 200 VP durant le mois selon ce tableau:

Commissions de UniLevel (dynamiquement comprimé)		Premier			Élite			Master					
RANK PAYÉ	Distributeur	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	EXECUTIVE	PRESIDENTIAL
Ventes Mensuelles Minimales en VP	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Achat Personnel Mensuel Minimum en VP	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Minimum Mensuel en VO	0	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
Nombre Minimum de Secteurs	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
% Maximum Compté par Secteur(s) Supérieur(s)		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
Min VP de Secteur Combiné			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000
PRIME MENSUELLE POURCENTAGE PAYÉ PAR NIVEAU ↓	1 ^{er}	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2 ^e		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3 ^e			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	4 ^e			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	5 ^e				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	6 ^e					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	7 ^e						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	8 ^e							5%	5%	5%	5%	5%	5%
	9 ^e								2%	2%	2%	2%	2%

* Tous les Ranks Master doivent conserver un Rank Payé pour trois (3) mois consécutifs pour obtenir le Rank Master

+ Voir les Exigences de Volume du Secteur dans les définitions de L'obtention d'un Rank ci-dessus

- Les Commissions de UniLevel sont calculées en prenant chaque niveau de VP accumulé multiplié par le pourcentage de commission des ventes. Par exemple : Si le 1er niveau a 2,500 VP x 1,30 (taux de conversion théorique de la devise) X 2 % = 65,00 \$CAD; et le 2e niveau a 3,000 VP x 1,30 (taux de conversion théorique de la devise) x 5 % = 195,00 \$CAD et le 3e niveau a 2,000 VP x 1,30 (taux de conversion théorique de la devise) x 9 % = 234,00 \$CAD pour un total de commissions de UniLevel de 494,00 \$CAD pour tous les Distributeurs qualifiés de rank Pro 2 ou d'un rank de niveau supérieur.

Page 6 de 11

Les revenus de vente divulgués du Distributeur sont des revenus bruts potentiels et non nets d'autres dépenses d'entreprise et ne sont pas nécessairement représentatifs des revenus réels, le cas échéant, qu'un Distributeur peut ou pourra gagner par l'entremise du régime de rémunération des ventes LifeVantage. Les revenus d'un Distributeur dépendront de l'assiduité personnelle, des efforts mis au travail et des conditions du marché. LifeVantage ne garantit aucun revenu ou obtention de rank. Consultez la [Déclaration des Revenus Typiques Pour Obtenir](#) les informations détaillées selon le rank.

5. GENERATIONAL MATCHING BONUS (prime mensuelle)

Dans un mois où un Distributeur a atteint un rank **payé de Pro 3 ou un rank supérieur**, le Distributeur **qualifié peut gagner une contrepartie de 10 % pour toutes les commissions de UniLevel des Distributeurs qualifiés que le Distributeur a personnellement inscrit**. Chaque Distributeur Pro 3 qualifié pour une Generational Matching Bonus **peut également gagner un 5 % supplémentaire** sur les commissions de UniLevel des 2e, 3e, 4e et 5e générations non comprimées.

Pour gagner une Generational Matching Bonus complète, chaque Distributeur doit :

- Se qualifier pour un rank Pro 3 ou un rank supérieur.
- Générer le VP requis de 200 VP durant le mois durant lequel les commandes de produit des Clients personnellement inscrits et/ou le volume personnel du Distributeur pour ses achats effectués directement auprès de LifeVantage*.
- De plus, les ranks payés Pro 3 jusqu'à Pro 6 doivent également générer 100 VP en **Nouveau Volume Personnel**** des nouveaux Clients personnellement inscrits et/ou des Distributeurs durant chaque mois de qualification pour la Generational Matching Bonus .

* **Les Distributeurs qualifiés ayant un VP entre 100 VP et 199 VP gagneront la moitié de la Generational Matching Bonus .**

** **Le Nouveau Volume Personnel de ventes signifie que le VP génère chaque mois par les nouveaux Clients personnellement inscrits et/ou les Distributeurs durant leur premier mois.**

La Generational Matching Bonus est payée mensuellement et n'est pas comprimée dynamiquement. Elle est payée sur les générations inférieures :

1^{re} génération : tous les Distributeurs inscrits personnellement

2^e génération : tous les Distributeurs inscrits personnellement qui sont inscrits par vos Distributeurs de 1^{re} génération

3^e génération : tous les Distributeurs inscrits personnellement qui sont inscrits par vos Distributeurs de 2^e génération

4^e génération : tous les Distributeurs inscrits personnellement qui sont inscrits par vos Distributeurs de 3^e génération

5^e génération : tous les Distributeurs inscrits personnellement qui sont inscrits par vos Distributeurs de 4^e génération

- Les primes de correspondance générationnelle sont calculées en déterminant le montant total des commissions de UniLevel payées au(x) Distributeur(s) dans la lignée descendante du parrain multiplié par le pourcentage de commission de la Generational Matching Bonus . Par exemple : Si un Distributeur de 1^{re} génération a gagné 2,000 \$ CAD en commissions de UniLevel, le parrain du Distributeur qualifié ayant au moins 200 VP et un rank payé Pro 3 ou supérieur (avec 100 VP en nouveau volume de Client et/ou Distributeur pour les Distributeurs ayant un rank payé de Pro 3 à Pro 6) gagne 10 % (2,000 \$ CAD x 10 %) pour une Generational Matching Bonus de 200 \$ CAD et un Distributeur de 2^e génération ayant gagné 1,500 \$ CAD en Generational Matching Bonus génère 5 % (1,500 \$ CAD x 5 %) pour une Generational Matching Bonus de 75 \$ CAD à ce même parrain du Distributeur qualifié pour un total de 275 \$ CAD en Generational Matching Bonus .

GÉNÉRATION	% CORRESPONDANT EN UNILEVEL
1^{re} GÉN	10%
2^e GÉN	5%
3^e GÉN	5%
4^e GÉN	5%
5^e GÉN	5%

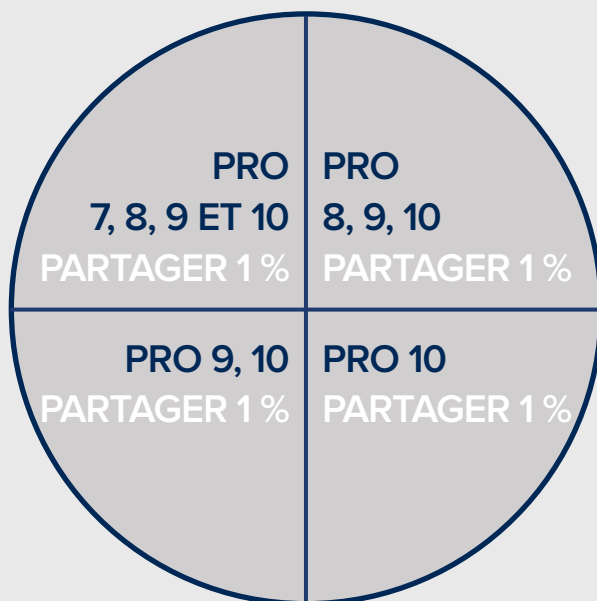
Page 7 de 11

Les revenus de vente divulgués du Distributeur sont des revenus bruts potentiels et non nets d'autres dépenses d'entreprise et ne sont pas nécessairement représentatifs des revenus réels, le cas échéant, qu'un Distributeur peut ou pourra gagner par l'entremise du régime de rémunération des ventes LifeVantage. Les revenus d'un Distributeur dépendront de l'assiduité personnelle, des efforts mis au travail et des conditions du marché. LifeVantage ne garantit aucun revenu ou obtention de rank. Consultez la [Déclaration des Revenus Typiques Pour Obtenir](#) les informations détaillées selon le rank.

6. MISE COLLECTIVE DES PRIMES ÉLITE (prime mensuelle)

Tous les Distributeurs qualifiés qui atteignent ou conservent le rank Élite pour lequel ils sont payés sont admissibles à participer à la mise collective des primes Élite. LifeVantage prend 4 % du volume personnel total généré par les ventes à tous les Clients et Distributeurs chaque mois et le divise en quatre parties pour effectuer le paiement mensuel aux Distributeurs qualifiés de niveau Élite comme suit :

- Le premier un pour cent (1 %) sera divisé en parts égales aux Distributeurs qualifiés qui sont admissibles aux ranks Élite Pro 7, Élite Pro 8 et Élite Pro 9 et Master Pro 10;
 - Le deuxième un pour cent (1 %) sera divisé en parts égales aux Distributeurs qualifiés qui sont admissibles aux ranks Élite Pro 8 et Élite Pro 9 et Master Pro 10;
 - Le troisième un pour cent (1 %) sera également divisé en parts égales aux Distributeurs qualifiés qui sont admissibles aux ranks Élite Pro 9 et Master Pro 10; et
 - Le quatrième et dernier un pour cent (1 %) sera divisé en parts égales aux Distributeurs qualifiés qui sont admissibles au rank Master Pro 10.
- À titre d'exemple théorique, si le VP global d'un mois est de 6 000 000 VP, celui-ci est multiplié par 4 % pour générer 240 000 \$ USD dans le cadre de la mise collective des primes Élite; qui est ensuite également divisé en quatre parts de 1 % de 60 000 \$ USD chaque. Le montant de 60 000 \$ USD est ensuite réparti à tous les Distributeurs qualifiés Élite qui gagnent une partie de chacune des quatre (4) parts apparaissant ci-dessous :



7. PRIME UNIQUE POUR RANK ATTEINT (payée dans le mois où elle est atteinte, qui est réussi dans le troisième mois consécutif d'obtention et de maintien des qualifications requises de rank Pro 10, qui est la prime totale payée en montants mensuels sur une période de 12 ou 24 mois)

Lorsqu'un Distributeur a atteint les exigences de ventes du volume collectif nécessaire pour atteindre les ranks Master Pro 10, Executive Master Pro 10 et Presidential Master Pro 10, le Distributeur qualifié est admissible à recevoir une prime unique pour rank atteint dans chacun des ranks Pro 10 atteints comme suit :

Master Pro 10	-	100 000 \$ USD ⁽¹⁾⁽³⁾
Executive Master Pro 10	-	250 000 \$ USD ⁽²⁾⁽³⁾
Presidential Master Pro 10	-	500 000 \$ USD ⁽²⁾⁽³⁾

⁽¹⁾ Payé sur 12 mois – Le Distributeur doit rester un Distributeur LifeVantage activement engagé et en règle au sein de l'entreprise, et être reconnu sur scène lors d'un événement majeur.

⁽²⁾ Payé sur 24 mois – Le Distributeur doit rester un Distributeur LifeVantage activement engagé et en règle au sein de l'entreprise, et être reconnu sur scène lors d'un événement majeur.

⁽³⁾ Des paiements équitables sont versés mensuellement en monnaie locale lorsque le distributeur est un Paid Rank Master Pro 10 qualifié. Executive Master Pro 10 ou Presidential Master Pro 10. Si le Distributeur n'est plus qualifié comme étant au rank payé Master Pro 10, Executive Master Pro 10 ou Presidential Master Pro 10 durant un mois de la période de paiement de 12 ou 24 mois, aucun paiement n'est gagné ou dû durant ce mois. Un Distributeur peut être admissible à recevoir des paiements de prime unique pour rank atteint s'il se qualifie à la période de paiements mensuels de 12 ou 24 mois pour des ranks Master Pro encore plus élevés.

8. CENTRES D'AFFAIRES MULTIPLES (prime mensuelle)

Une fois qu'un Distributeur a atteint les exigences et les volumes organisationnels collectifs nécessaires pour atteindre le rank Premier Pro 4, le Distributeur est admissible à demander l'ajout d'une position de Distributeur supplémentaire appelé un centre d'affaires. Les centres d'affaires permettent aux Distributeurs qualifiés de développer d'autres secteurs et/ou volume de ventes dans l'organisation marketing de leur lignée descendante et de gagner des primes et des commissions de ventes supplémentaires au-delà de ce que les Distributeurs gagnent uniquement avec leur position première en tant que Distributeur.

Chaque Distributeur peut également demander un deuxième centre d'affaires une fois que le Distributeur qualifié a atteint les exigences ainsi que le volume de ventes au sein de son organisation pour atteindre le rank Premier Pro 6, et un troisième ou dernier Centres d'affaires une fois que le Distributeur a atteint le rank Elite Pro 9.

8. CENTRES D'AFFAIRES MULTIPLES (suite)

Les commissions de ventes et les primes du centre d'affaires sont toutes payées au(x) propriétaire(s) du Distributeur Premier (original) et ces commissions sont rapportées au numéro d'identification fiscal du Distributeur Premier (original).

Chaque centre d'affaires du Distributeur qualifié Pro 4 doit être placé directement sous le Distributeur Premier (original) du Distributeur. Le placement du 2^e centre d'affaires doit se faire directement sous la position du Distributeur Premier (original) Pro 6 ou directement sous son 1^{er} centre d'affaires. Le placement du 3^e centre d'affaires doit être directement sous le Distributeur Premier (original) Elite Pro 9 ou directement sous son 1^{er} ou 2^e centre d'affaires selon ce qui apparaît dans les tableaux suivants :



Avantages d'avoir plusieurs centres d'affaires :

- Pouvoir être admissible à recevoir des commissions de UniLevel et des mises collectives des primes Élite lorsque le centre d'affaires rencontre toutes les exigences VO de par lui-même.
- Possibilité de créer un autre secteur supérieur dans la lignée descendante de l'organisation du Distributeur.
- Chaque centre d'affaires est admissible à l'avancement de ranks lorsqu'il satisfait au volume personnel et organisationnel requis ainsi qu'aux autres exigences de rank de par lui-même.
- Les Distributeurs qualifiés Master Pro 10 ayant le VO requis pour le rank Executive Master Pro 10 (2 000 000 VO) et/ou Presidential Master Pro 10 (5 000 000 VO) peuvent utiliser leurs positions de centre d'affaires pour être admissibles à un ou des secteurs supérieurs afin de satisfaire aux exigences minimums du secteur uniquement pour passer aux ranks Executive Master Pro 10 (4 secteurs requis) et/ou Presidential Master Pro 10 (5 secteurs requis). Le VP de n'importe quel secteur du centre d'affaires ne peut pas être compté en double comme VP d'un autre centre d'affaires et/ou de n'importe quel secteur supérieur et/ou secteur combiné.
- **Les Centres d'affaires qui atteignent les niveaux Pro 4, Pro 6 et Pro 9 ne sont pas éligibles et sont spécifiquement exclus de tout paiement ou avantage du Smart Start Bonus, la Launch Bonus et/ou la Generational Matching Bonus qui sont uniquement offertes au Distributeur Premier (original).**
- **La prime unique pour rank atteint est payée une seule fois au Distributeur qu'elle soit gagnée en Premier par le Distributeur Premier (original) ou par un des centres d'affaires admissibles du Distributeur.**
- **Les Distributeurs LifeVantage peuvent désigner leur poste de distributeur principal par CA 1, le Centre d'affaires Pro 4 par CA 2, le Centre d'affaires Pro 6 par CA 3 et le Centre d'affaires Pro 9 par CA 4, même si les primes disponibles pour leur poste de distributeur principal (désigné par CA 1) sont différentes de celles disponibles pour tous les autres Centres d'affaires conformément au présent régime de rémunération pour les ventes LifeVantage.**

Page 10 de 11

Les revenus de vente divulgués du Distributeur sont des revenus bruts potentiels et non nets d'autres dépenses d'entreprise et ne sont pas nécessairement représentatifs des revenus réels, le cas échéant, qu'un Distributeur peut ou pourra gagner par l'entremise du régime de rémunération des ventes LifeVantage. Les revenus d'un Distributeur dépendront de l'assiduité personnelle, des efforts mis au travail et des conditions du marché. LifeVantage ne garantit aucun revenu ou obtention de rank. Consultez la [Déclaration des Revenus Typiques Pour Obtenir](#) les informations détaillées selon le rank.

SMART START BONUS⁽²⁾

Prime quotidienne ⁽¹⁾	Distributeur qualifié	Volume personnel (VP*) Exigence minimum de ventes mensuelles ⁽³⁾	Pourcentage de commission
	Parrain	100-199 VP	30% de VP des ventes aux nouveaux Clients et aux Distributeurs personnellement inscrits
Parrain	200 ou plus de VP	40% de VP des ventes aux nouveaux Clients et aux Distributeurs personnellement inscrits	

LAUNCH BONUS

Prime quotidienne ⁽¹⁾	Les Distributeurs qualifiés ayant un « rank payé » ⁽⁴⁾ Pro 3 ou un rank supérieur sont admissibles à recevoir une Launch Bonus en fonction des achats d'ensembles de produit qui génèrent des commissions dans la hiérarchie d'affiliation.			
	Lignée ascendante de la hiérarchie	Rank payé du parrain ⁽⁴⁾	Exigences de ventes mensuelles minimales de VP pour le parrain ⁽³⁾	Pourcentage de commission
	Niveau 1	Pro 3/Pro 4	200 VP	5% de PV
	Niveau 2	Pro 5/Pro 6	200 VP	5% de PV
	Niveau 3	Pro 7/Pro 8/Pro 9	200 VP	5% de PV
	Niveau 4	Pro 10	200 VP	2.5% de PV
	Niveau 5	Executive Pro 10	200 VP	1.5% de PV
Niveau 6	Presidential Pro 10	200 VP	1% de PV	

COMMISSIONS DE UNILEVEL (dynamiquement comprimées)					PREMIER			ÉLITE			MASTER		
RANK PAYÉ ⁽⁴⁾	Distributeur	Pro 1	Pro 2	Pro 3	Pro 4	Pro 5	Pro 6	Pro 7	Pro 8	Pro 9	Pro 10	Executive	Presidential
Minimum mensuel en VP ⁽³⁾	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Achat personnel mensuel minimum en VP ⁽³⁾	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Minimum mensuel en VO	0	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
Nombre minimum de secteurs	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
% maximum compté par secteur(s) supérieur(s)		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
MIN VP DE SECTEUR COMBINÉ ⁽⁵⁾			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000
PRIME MENSUELLE POURCENTAGE PAYÉ PAR NIVEAU	1 ^{er}	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2 ^e		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3 ^e			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	4 ^e			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	5 ^e				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	6 ^e					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	7 ^e						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	8 ^e							5%	5%	5%	5%	5%	5%
	9 ^e								2%	2%	2%	2%	2%

PRIME DE CORRESPONDANCE GÉNÉRATIONNELLE (JUSQU'À 30%)^{(3) (6)}

VOUS (Parrain) Pro 3 +

Gén 1 vous gagnez 10%

Gén 2 vous gagnez 5%

Gén 3 vous gagnez 5%

Gén 4 vous gagnez 5%

Gén 5 vous gagnez 5%

PRIME POUR RANK ATTEINT 100 000 \$ USD jusqu'à 500 000 \$ USD payé en devise locale lors de l'obtention des ranks Master Pro.

MISE COLLECTIVE DE PRIMES ÉLITE Montant de 4 % des VP des ventes offrant une commission payé aux Distributeurs Pro 7 jusqu'à Master.

Pro 7, 8, 9 ET 10 partager 1%
Pro 8, 9 ET 10 partager 1%
Pro 9 ET 10 partager 1%
Pro 10 Executive Presidential partager 1%

* PV = Volume personnel. Les commissions sont calculées en prenant les montants du VP multipliés par le facteur actuel de conversion de devise LifeVantage (1,30 au Canada au 1er novembre 2021), puis en les multipliant par le pourcentage de la commission ou de la prime applicable. À titre d'exemple théorique, 1,000 VP en ventes multipliées par 1,30 (taux de conversion en devise locale) multipliées par la prime de 30 % = 390 \$CAD.

(1) Toutes les primes sont détaillées dans le Régime de rémunération de LifeVantage se trouvant sur le lien suivant : <https://www.lifevantage.com/legal/ca-fr/sales-and-compensation-plan>.

(2) Recevez jusqu'à 40 % du montant des produits vendus aux nouveaux Clients et Distributeurs inscrits dans la Smart Start Bonus dans le premier mois des Distributeurs/Clients, allant jusqu'à 1,000 VP. Des limites aux achats du Client peuvent s'appliquer.

(3) Au moins 40 VP doivent provenir d'achats personnels et le restant des VP provenant des achats effectués par des Clients personnellement inscrits durant la période de qualification, qui est de 49 jours civils (mesurés en utilisant le fuseau horaire de l'Utah aux États-Unis) immédiatement avant la date du calcul (jours ouvrables aux États-Unis suivant immédiatement la date de la transaction).

(4) Le RANK PAYÉ est défini comme étant le rang atteint durant la dernière période terminée la plus récente des commissions de UniLevel.

(5) L'exigence en matière de VP pour chaque rank doit venir du secteur combiné.

(6) Les Distributeurs entièrement qualifiés pour le rank Pro 3 ou un rank supérieur avec au moins 200 VP gagnent jusqu'à 10 % des commissions de UniLevel payées pour leurs 5 premières générations de Distributeurs personnellement inscrits. Les Distributeurs du rank Pro 3 jusqu'à rank Pro 6 doivent également avoir au moins 100 VP en nouvelles ventes chaque mois. Si le VP est entre 100 et 199, le Distributeur de rank Pro 3 ou supérieur gagnera uniquement la moitié de la Generational Matching Bonus.

Les revenus de vente divulgués du Distributeur sont des revenus bruts potentiels et non nets d'autres dépenses d'entreprise et ne sont pas nécessairement représentatifs des revenus réels, le cas échéant, qu'un Distributeur peut ou pourra gagner par l'entremise du régime de rémunération des ventes LifeVantage. Les revenus d'un Distributeur dépendront de l'assiduité personnelle, des efforts mis au travail et des conditions du marché. LifeVantage ne garantit aucun revenu ou obtention de rank. Consultez la [Déclaration des Revenus Typiques Pour Obtenir](#) les informations détaillées selon le rank.