

LifeVantage®

GUIDE DU RÉGIME DE RÉMUNÉRATION POUR LES  
CONSULTANTS INDÉPENDANTS DE LIFEVANTAGE  
CANADA

En vigueur le 1er février 2024

Evolve



# Bienvenue

# à life *activated*

**IL EST TEMPS DE VIVRE AVEC UN OBJECTIF. IL EST TEMPS D'INSPIRER DES INITIATIVES REMARQUABLES. IL EST TEMPS DE VIVRE ACTIVATED.**

La vie. C'est compliqué. Désordonné. Magnifique. Le temps passe vite, et vous voulez profiter pleinement de la vie. Mais les responsabilités quotidiennes, les peurs ou les limitations peuvent vous en empêcher. Vous méritez de vous en affranchir. Vous méritez d'être à votre meilleur et de mener une vie saine et heureuse comme bon vous semble.

LifeVantage est là pour vous. Nos produits sont spécialement conçus pour activer la capacité de votre corps à créer une santé dynamique, en commençant au niveau cellulaire. Et lorsque vous aurez belle allure et que vous vous sentirez en pleine forme, vous

aurez envie d'aider les autres à faire de même. LifeVantage active le bien-être financier avec la possibilité de faire croître une entreprise qui peut changer la vie des gens pour le mieux.

C'est à ce niveau qu'Evolve crée des opportunités. Evolve est un régime de rémunération qui vous permet de travailler à temps partiel ou à temps plein.\* Que vous cherchiez simplement à partager des produits révolutionnaires ou que vous souhaitiez travailler et grandir en tant que mentor et leader professionnel, être un consultant indépendant LifeVantage® vous mettra au défi et vous récompensera.

\*LifeVantage s'attend à ce que le participant type gagne de 0 \$ à 15 \$ en commissions et primes, à l'exclusion des profits de détail.

# Table des matières

<b>BIENVENUE</b>	2
<b>KEY TERMS</b>	4-5
<b>THE CONSULTANT PATH</b>	6-7
<b>PARTAGER</b>	
3-Tier Pricing	8
Bénéfice sur les ventes aux clients	9
Prime sur les ventes personnelles	11
<b>PRIMES DE SUIVI ACCÉLÉRÉ</b>	
Suivi client	12
Suivi des consultants	12
Suivi d'avancement de rang	13
Enroller Track	14
Prime de mentorat	15
<b>Bâtir et Développer</b>	
Niveau des Commissions	16-17
<b>DIRIGER</b>	
Prime de dirigeants	18-19
Capital des dirigeant	20
<b>REMARQUES</b>	21

# Key Terms

## ACTIF

Vous êtes considéré comme un consultant actif lorsque votre compte est en règle et que vous avez satisfait à l'exigence de volume de 150 ventes au cours de ce mois, qui ne peut être réalisé que par le biais de commandes client.

## VOLUME À COMMISSION (VC)

Le volume à commission est la mesure sur laquelle la plupart des bonus et des commissions sont payés. Lorsque vous gagnez un pourcentage de volume, vous gagnez un pourcentage du VC d'un produit. La valeur numérique du VC est généralement obtenue lorsque le volume des ventes est multiplié par le taux PEG, sauf dans les cas où le VC a été actualisé pour une raison quelconque.

## COMPRESSION

Processus par lequel le VC pour les commissions de niveau ignore les consultants inactifs et passe au consultant actif suivant.

## VOLUME DES VENTES AUX CLIENTS (VVC)

Le volume des ventes provenant des commandes de vos clients.

## LIGNE DESCENDANTE

Tous les consultants commandités dans votre généalogie sont considérés comme faisant partie de votre ligne descendante.

## ENRÔLEUR

Le consultant LifeVantage qui inscrit un nouveau client ou consultant. Également connu sous le nom de commanditaire d'inscription.

## ARBRE D'INSCRIPTION

La ligne de consultants est consécutivement liée par l'inscription des consultants et non par le placement. L'arbre d'inscription ne comprend pas de parrains de placement.

## PÉRIODE DE SUIVI ACCÉLÉRÉ

Votre période de suivi accéléré comprend le mois d'inscription et les 3 mois civils complets suivants.

## GÉNÉRATION

Les consultants de votre arbre d'inscription avec le rang rémunéré de consultant en gestion de génération 1 ou supérieur sont vos générations. Un consultant de génération 1 est le premier consultant de toute ligne descendante avec un rang rémunéré de consultant en gestion de génération 1 ou supérieur. Une génération 2 est le consultant suivant dans cette branche avec un rang rémunéré de consultant en gestion de génération 1 ou plus, et ainsi de suite.

## EN RÈGLE

Être en règle signifie que vous êtes en conformité avec l'accord de consultant.

## VOLUME DES VENTES DE GROUPE (VVG)

Le volume des ventes de groupe est le volume total des ventes réalisées par vous et par tous les clients et consultants de votre équipe.

## BRANCHE

Une branche commence avec un consultant de niveau 1 et comprend tous les consultants qui lui sont subordonnés. Il existe autant de branches que de consultants de niveau 1.

## NIVEAU

La place qu'occupe un consultant dans votre ligne descendante par rapport à vous. Tous les consultants directement en dessous de vous dans votre arbre de placement sont de niveau 1. Les consultants placés directement en dessous de vos consultants de niveau 1 sont votre niveau 2, et ainsi de suite.

## RÈGLE RÉGISSANT LE VOLUME MAXIMAL (RRVM)

Le montant maximum de RRVM d'une branche ou de votre propre volume de ventes personnel et volume de ventes de vos clients qui peut compter pour votre qualification mensuelle de classement.

## RANG RÉMUNÉRÉ

Votre rang rémunéré est le rang auquel vous vous qualifiez chaque mois. Votre rang rémunéré détermine une grande partie de vos primes. Votre rang rémunéré peut être identique ou inférieur à votre classement Pin en fonction de vos qualifications mensuelles.

## TAUX PEG

Le facteur de conversion des devises étrangères LifeVantage. Pour établir le taux PEG, LifeVantage examine périodiquement les taux de change récents et les taux de change projetés reçus de ses banques afin de définir un facteur de conversion des devises étrangères qui normalise les paiements aux consultants.

## VOLUME DES VENTES PERSONNELLES (VVP)

Le volume des ventes provenant de votre compte personnel.

## PLAFOND DE VOLUME DES VENTES PERSONNELLES (PVVP)

À des fins de qualification uniquement, vous pouvez compter jusqu'à 150 volumes de ventes personnelles dans vos qualifications mensuelles de classement. L'ensemble de vos besoins en volume de ventes peut être satisfait par les achats de vos clients.

## RANG PIN

Votre rang Pin est votre rang de reconnaissance et est le rang le plus élevé que vous avez atteint le long du parcours de consultant. Votre rang Pin peut être reclassé une fois par an en fonction des exigences de maintenance de ce rang.

## COMMANDITAIRE DE PLACEMENT

Si vous placez un nouveau consultant directement en dessous de vous dans votre ligne descendante, vous êtes le commanditaire d'inscription et de placement. Toutefois, si vous placez un nouveau consultant en dessous d'un consultant ligne descendante dans l'arbre de placement, ce dernier devient le commanditaire de placement de votre nouvel inscrit.

## ARBRE DE PLACEMENT

Si vous avez inscrit un nouveau consultant, vous pouvez le placer directement en dessous de vous dans la ligne descendante ou sous tout autre poste de consultant dans la ligne descendante. Ceci est considéré comme votre arbre de placement, également appelé votre ligne descendante ou équipe.

## VOLUME DES VENTES ADMISSIBLES (VVA)

Le volume de ventes comptant pour votre qualification mensuelle au rang. Vous pouvez comptabiliser jusqu'à 150 VVP dans le cadre de votre exigence mensuelle de volume de ventes.

## PROGRESSION DU RANG

Lorsque vous remplissez les conditions requises pour être payé à un rang supérieur à votre rang Pin actuel, vous « avancerez » à ce rang supérieur, et votre rang Pin sera mis à jour pour refléter ce nouveau jalon.

## VOLUME DES VENTES (VV)

Valeur numérique attribuée par LifeVantage à chaque produit à commission vendu et/ou acheté.

## VOLUME DES VENTES REQUIS (VVR)

L'accumulation du volume des ventes de vos clients et de votre volume de ventes personnelles pour répondre à votre exigence mensuelle de rang rémunéré.

## LIGNE ASCENDANTE

Tous les consultants au-dessus de vous dans votre arbre d'inscription et/ou de placement.



# Evolve.

## Partager. Bâtir et Développer. Diriger.

Votre parcours en tant que consultant indépendant LifeVantage peut mener à un univers de possibilités. Commencez par partager les produits LifeVantage que vous aimez avec vos clients pour les aider à activer le bien-être et à améliorer leur santé. Plus vous partagerez, plus vous vous développerez, car vous trouverez d'autres personnes qui voudront se joindre à vous pour créer leur propre entreprise.

Au fur et à mesure que vous progresserez sur le chemin de consultant, votre attention se portera sur la création et la direction d'une entreprise.

Les consultants de votre équipe qui sont prêts à passer à l'étape suivante de la réussite. À chaque étape, vous ferez évoluer vos revenus, votre personne et votre vie.

### COMMENT ÇA MARCHE

Vous devez répondre à certaines exigences de volume pour rester actif et gagner des primes et des commissions.

Ces exigences changeront, ainsi que les primes et les commissions auxquelles vous pouvez vous qualifier, au fur et à mesure que vous avancerez dans votre parcours et gagnerez des avancements de rang.

Au fur et à mesure que vous atteignez les qualifications pour un rang spécifique, vous obtenez votre « rang Pin » à ce niveau aussi longtemps que vous resterez actif. Cependant, votre « rang rémunéré » fluctuera en fonction de vos qualifications d'un mois à l'autre.

Evolve est spécialement conçu pour aider les consultants LifeVantage à développer la confiance, le sens de la communauté et le leadership. Chaque avancement de rang offre la possibilité de célébrer avec des opportunités de gains accrues.

## Le parcours de consultant

**PARTAGER** Pour les consommateurs, nos produits sont trop beaux pour ne pas être partagés! Au début de votre activité, mettez l'accent sur le partage de nos produits de bien-être en les vendant aux clients. Ces ventes sont le moyen le plus rapide de développer votre entreprise et de réaliser rapidement des bénéfices.

**BÂTIR ET SE DÉVELOPPER** Au moment où vous atteignez Consultant principal 1, vous devriez commencer à passer plus de temps à trouver de nouvelles personnes à ajouter à votre équipe de vente. Équilibrez vos efforts entre la vente et le parrainage, ce qui est essentiel à votre croissance continue. Plus votre équipe de vente est grande, plus vous passerez de temps à développer votre entreprise et à aider vos consultants à atteindre leurs propres objectifs.

**DIRIGER** Le leadership, bien plus que le rang accolé à votre nom Enseignez par l'exemple comment bâtir une entreprise LifeVantage prospère. Valorisez, encouragez et stimulez les membres de votre équipe, et ensemble, vous pourrez profiter des récompenses de votre succès commun!

	CONSULTANT	CONSULTANT 1	CONSULTANT 2	CONSULTANT 3	CONSULTANT PRINCIPAL 1	CONSULTANT PRINCIPAL 2	CONSULTANT PRINCIPAL 3	CONSULTANT PRINCIPAL 1	CONSULTANT PRINCIPAL 2	CONSULTANT PRINCIPAL 3	CONSULTANT EXÉCUTIF 1	CONSULTANT EXÉCUTIF 2	CONSULTANT EXÉCUTIF 3	CONSULTANT EXÉCUTIF 4	CONSULTANT PRÉSIDENTIEL
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
<b>PLAFOND DU VOLUME DES VENTES PERSONNELLES</b>	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
<b>EXIGENCES DE VENTE DE VOLUME</b>		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
<b>VOLUME DES VENTES DU GROUPE</b>			500	1000	2000	3500	6000	10000	20 000	40 000	80 000	150 000	300 000	600 000	1 000 000
<b>RÈGLE RÉGIS-SANT LE VOLUME MAXIMAL</b>				750	1500	2500	4000	6000	10 000	20 000	40 000	67 500	135 000	270 000	450 000



## Prix des produits

CHAQUE PRODUIT  
LIFEVANTAGE A 4 PRIX.

### 01. VENTE AU DÉTAIL UNIQUE

Le prix annoncé par le client pour tous les produits, qu'ils soient achetés en ligne ou directement auprès de vous.

### 02. ABONNEMENT

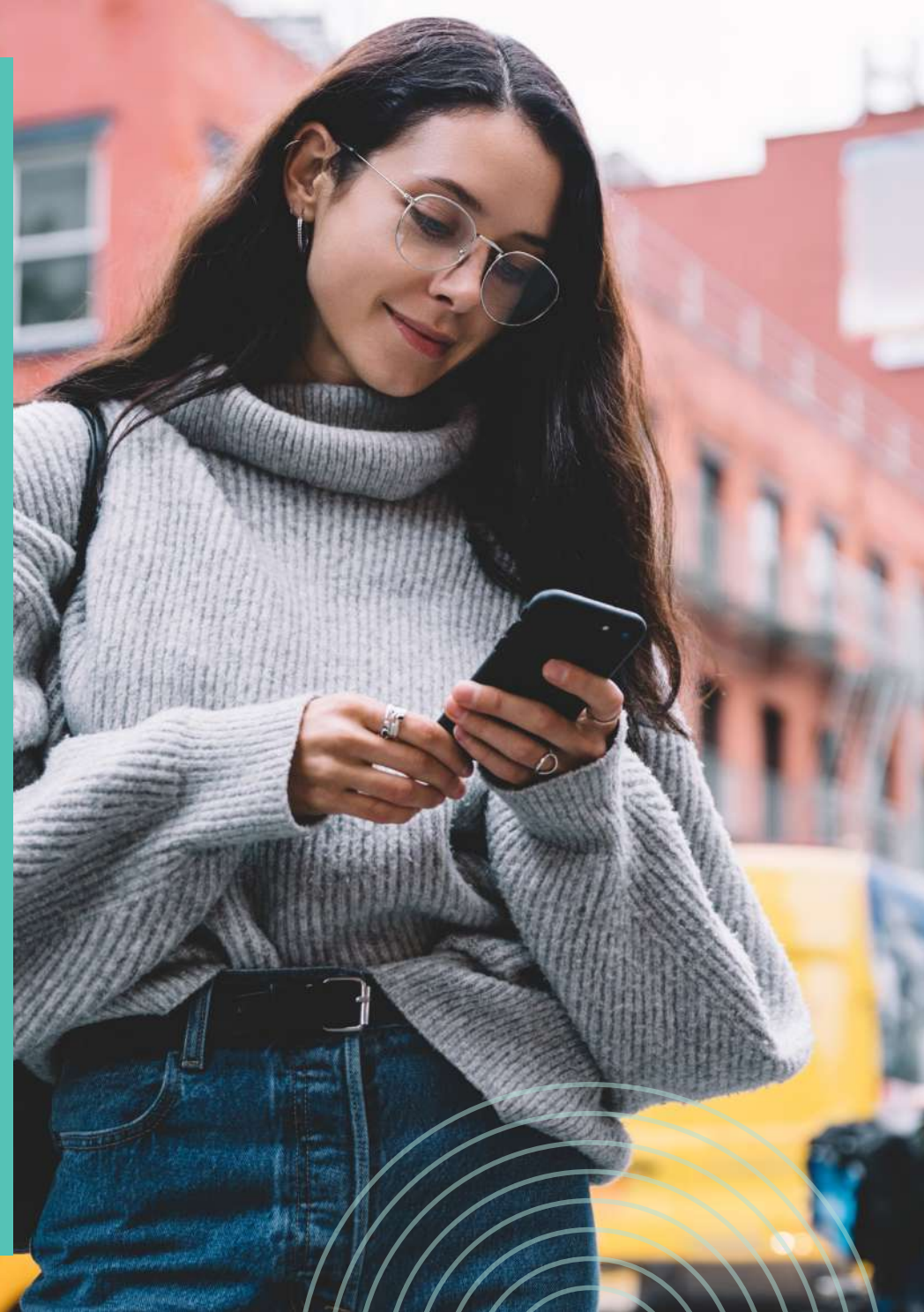
Le prix d'abonnement est une réduction par rapport au prix de détail unique. Les produits achetés par les clients sur abonnement peuvent bénéficier d'une réduction.

### 03. PRIX DE BASE DU CONSULTANT

As a LifeVantage Consultant, you will always pay the lowest price — approximately 20% off the One Time Retail price, regardless of the order type.

### 04. CONSULTANT

Le prix du consultant est inférieur au prix de base du consultant, quel que soit le type de commande et représente le prix le plus bas disponible. Pour débloquer ce prix, vous devez atteindre 500 VVC une fois tous les 6 mois. Le Prix Consultant sera disponible pour vous le mois suivant immédiatement le mois au cours duquel vous vous êtes qualifié



# Partager.

Partager votre enthousiasme pour LifeVantage et vendre des produits aux clients est au centre du métier de consultant. En plus du profit sur les ventes aux clients, vous pouvez gagner sur le total des ventes mensuelles de produits grâce au bonus sur les ventes personnelles.

## Bénéfice sur les ventes aux clients

Bénéfice sur les ventes aux clients vous permet de gagner des commissions sur chaque commande. Voici le principe de fonctionnement : Lorsque vos clients commandent des produits LifeVantage, vous gagnez la différence entre le prix payé par le client et le prix du consultant auquel vous avez droit. En tant que consultant, vous bénéficiez du prix de base du consultant jusqu'à ce que vous débloquent le prix du consultant en atteignant 500 VVC tous les 6 mois.

### EN PRATIQUE

Dans ces exemples, deux clients commandent le même ensemble de produits. Le client de gauche achète les produits au prix de détail unique de 130 \$ CA. Si vous n'avez pas débloquent le prix du consultant, votre prix pour cette commande est le prix de base du consultant, soit 110,50 \$ CA. Ainsi, vous gagnez un profit de vente client de 19,50 \$ CA. Si vous avez débloquent le prix du consultant, votre prix pour cette commande alors de 104 \$ CA. Ainsi, vous gagnez un profit de vente client de 26 \$ CA.

Le client de droite commande les mêmes produits dans le cadre d'une commande d'abonnement au prix d'abonnement de 117 \$ CA. Si vous n'avez pas débloquent le prix du consultant, votre prix pour cette commande est le prix de base du consultant, soit 110,50 \$ CA. Ainsi, vous gagnez un profit de vente client de 6,50 \$ CA. Si vous avez débloquent le prix du consultant, votre prix pour cette commande alors de 104 \$ CA. Ainsi, vous gagnez un profit de vente client de 13 \$ CA.

LE BÉNÉFICE DES VENTES DES CLIENTS EST CALCULÉ QUOTIDIENNEMENT\*.

\*Peut être versé trois jours ouvrables après la date de calcul de la prime aux consultants qualifiés qui sont dans un marché éligible et qui ont atteint le rang Pin du consultant principal 1 ou supérieur. Les consultants qui ne sont pas qualifiés pour un décaissement quotidien recevront leurs primes de façon hebdomadaire.

VENTE AU  
DÉTAIL

PRIX D'ACHAT  
DE 130 \$ CA

Soustraire

PRIX DU CONSULTANT  
104 \$ CA

26 \$ CA DE  
BÉNÉFICE SUR  
LES VENTES

CLIENTS

PRIX D'ACHAT  
DE 117 \$ CA

Soustraire

PRIX DU CONSULTANT  
110,50 \$ CA

6,50 \$ CA DE  
BÉNÉFICE SUR  
LES VENTES

Doit être actif pour être éligible.



### 3 Avantages de l'abonnement client

1. Facilite l'obtention de commandes répétées pour un volume de ventes récurrentes. Facilite la livraison des produits de bien-être directement à la porte du client tous les mois.
2. Vous offre des avantages intéressants dont vous pourrez parler à votre client potentiel, y compris de meilleurs prix sur ses produits préférés et un accès automatique au programme de fidélisation LifeVantage® Rewards Circle.
3. Simplifie la gestion des relations avec les clients, car ils seront ajoutés aux communications LifeVantage et nous pouvons collaborer avec vous pour les informer des nouveaux produits et promotions.

Les clients peuvent annuler leur abonnement pour se retirer du programme à tout moment.

# Partager.

## Prime sur les ventes personnelles

La prime sur les ventes personnelles vous récompense sur vos ventes personnelles aux clients. Lorsque vos ventes personnelles aux clients atteignent 500 VV ou plus au cours d'un même mois, vous pouvez bénéficier d'une prime supplémentaire sur les ventes personnelles. La prime est versée sur un pourcentage de VC.

Lorsque vous atteignez 500 volumes de ventes clients en un seul mois, vous serez récompensé avec un titre spécial avant votre rang, en commençant par Onyx à 500 VV puis en passant à Émeraude à 1000 VV, Saphir à 2000 VV et Diamant à 4000 VV et plus.

#### EN PRATIQUE

Par exemple, si vos clients commandent 2200 VV de produits au cours du mois, vous êtes éligible au niveau prime de 15 %. Cette prime est payée sur le VC qui prend en compte les promotions ou les réductions que les clients ont pu échangées. This bonus is paid on CV which takes into account promos or discounts Customers may have redeemed.

VV CLIENT	NIVEAU DE PRIME	TITRE DE RECONNAISSANCE
500 – 999,99	5%	ONYX
1000 – 1 999,99	10%	ÉMERAUDE
2000 – 3,999.99	15%	SAPHIR
4000+	20%	DIAMANT



**2200 VV**

Vous obtenez

**15%**  
du VC

**429 \$ CA**  
**PRIME SUR LES VENTES PERSONNELLES**

Et le titre de

**SAPHIR**

Doit être actif pour être éligible

LA PRIME SUR LES VENTES PERSONNELLES EST CALCULÉE PAR MOIS



# Primes de suivi accéléré

## Consultant



### 01 Suivi client

Vous gagnez 65 \$ CA pour chaque groupe de 3 clients éligibles que vous inscrivez pendant votre période de suivi accéléré. Un client devient éligible lorsqu'il achète au moins 100 VV de produits au cours du même mois civil où il devient client. Pour bénéficier de cette prime, vous devez être actif pendant chacun des mois au cours desquels vos clients effectuent leur premier achat. Calcul basé sur 50 \$ US X 1,30 (taux théorique CA PEG) = 65 \$ CA.

VOUS

**VOUS AVEZ GAGNÉ 65 \$ CA**



Pour chaque groupe de 3 consultants actifs au cours de leur mois

LE SUIVI DES CONSULTANTS EST CALCULÉ CHAQUE **SEMAINE**

### 02 Suivi des consultants

Vous gagnez 65 \$ CA pour chaque groupe de 3 consultants que vous inscrivez pendant votre période de suivi accéléré. Pour bénéficier de cette prime, vous devez être actif chaque mois où vos consultants s'inscrivent, et chaque consultant doit être actif le mois de son inscription. Calcul basé sur 50 \$ US X 1,30 (taux théorique CA PEG) = 65 \$ CA.

VOUS

**VOUS AVEZ GAGNÉ 65 \$ CA**



Pour chaque groupe de 3 consultants actifs au cours de leur mois

LE SUIVI DES CONSULTANTS EST CALCULÉ CHAQUE **SEMAINE**

### 03 Suivi d'avancement de rang

Lorsque vous atteignez le rang de consultant principal 1 pour la première fois au cours de votre période de suivi accéléré, vous recevez une prime d'avancement de rang de 130 \$ CA. Calcul basé sur 100 \$ US X 1,30 (taux théorique CA PEG) = 130 \$ CA.

YOU

**VOUS AVEZ GAGNÉ 130 \$ CA**

Lorsque vous passez au rang de

**CONSULTANT PRINCIPAL 1** au cours de votre période de suivi accéléré

LE SUIVI DES CONSULTANTS EST CALCULÉ CHAQUE **SEMAINE**

### 04 Suivi accélérateur

Lorsque vous obtenez l'une des primes du suivi accéléré avant la fin de votre premier mois civil complet en tant que consultant, vous gagnerez une prime de 65 \$ CA. Calcul basé sur 50 \$ US X 1,30 (taux théorique CA PEG) = 65 \$ CA.

YOU

**VOUS AVEZ GAGNÉ 65 \$ CA**

Lorsque vous obtenez une prime du suivi accéléré avant la fin de votre premier mois civil complet

LE SUIVI DE L'ACCÉLÉRATEUR EST CALCULÉ **MENSUELLEMENT**

# Enrôleur

## 01 Suivi d'avancement de rang

Si vous êtes rémunéré en tant que consultant principal 1 ou plus, vous pouvez obtenir une prime d'inscription unique de 65 \$ CA chaque fois que votre consultant nouvellement inscrit obtient une prime d'avancement de grade. Calcul basé sur 50 \$ US X 1,30 (taux théorique CA PEG) = 65 \$ CA.



### L'ENRÔLEUR GAGNE 65 \$ CA

L'enrôleur de ligne ascendante gagne la Prime d'avancement de rang

LE SUIVI D'AVANCEMENT DE RANG EST CALCULÉ **MENSUELLEMENT**

## 02 Suivi accélérateur

Si vous êtes actif au cours du mois où un consultant que vous inscrivez gagne une prime de suivi accéléré, vous pouvez gagner une prime de 32,50 \$ CA en tant qu'enrôleur. Calcul basé sur 25 \$ US X 1,30 (taux théorique CA PEG) = 32,50 \$ CA.



### L'ENRÔLEUR GAGNE 32.50 \$ CA

L'enrôleur de ligne ascendante gagne la Prime de suivi d'accélération

LE SUIVI DE L'ACCÉLÉRATEUR EST CALCULÉ **MENSUELLEMENT**

# Gagnez en aidant les autres à gagner sur le suivi accéléré

Les premiers mois de l'entreprise d'un nouveau consultant sont essentiels pour le préparer à un avenir de succès. En tant qu'enrôleur, travaillez en étroite collaboration avec lui pendant sa période de suivi accéléré pour l'aider à bien démarrer et vous pourriez également gagner des primes.

## Prime de mentorat

Pour recevoir une prime de mentorat, vous devez être actif dans le mois où votre nouveau consultant est éligible. Gagnez 15 % de tous les VC de votre nouveau consultant grâce à leurs ventes clients pendant leur période de suivi accéléré.



Votre nouveau consultant inscrit



**VEND 500 VV**

Vous gagnez

**15 % DU VC**

**PRIME DE MENTORAT DE 97,50 \$ CA**

LA PRIME DE MENTORAT EST CALCULÉE **MENSUELLEMENT**

### EN PRATIQUE

Dans cet exemple, si votre consultant nouvellement inscrit vend 500 VV pendant sa période de suivi accéléré, vous gagnez une prime de 15 %. À titre d'illustration uniquement, si le taux PEG théorique pour le Canada au moment du calcul de cette prime était de 1,30, le montant de la prime en devise locale serait calculé comme suit :

- VV est multiplié par le taux PEG théorique pour obtenir le VC. Le VC est ensuite multiplié par le pourcentage de prime applicable.
- 500 VV X 1,30 (taux PEG théorique au Canada) X 15 % = 97,50 \$ CA.

Doit être actif pour être éligible



# Bâtir et Développer

## Niveau des commissions

Vous gagnez des commissions de niveau en construisant votre équipe et en enseignant à ceux que vous parrainez à créer leurs propres équipes. En tant que consultant actif, vous recevez un pourcentage de commissions sur le VC des ventes de votre équipe. Votre rang rémunéré détermine les pourcentages que vous gagnez et le nombre de niveaux sur lesquels vous êtes éligible pour recevoir une commission.

### FONCTIONNEMENT DES NIVEAUX

Tous les consultants directement en dessous de vous dans votre arbre de placement sont votre niveau 1. Les consultants reçoivent le bénéfice des ventes des clients et la prime de vente personnelle sur les achats des clients inscrits personnellement. Les enrôleurs n'ont pas droit à une commission de niveau sur leurs clients personnels. **LES COMMISSIONS DE NIVEAU SONT CALCULÉES MENSUELLEMENT.**

	CONSULTANT	CONSULTANT 1	CONSULTANT 2	CONSULTANT 3	CONSULTANT PRINCIPAL 1	CONSULTANT PRINCIPAL 2	CONSULTANT PRINCIPAL 3	CONSULTANT PRINCIPAL 1	MANAGING CONSULTANT 2	CONSULTANT PRINCIPAL 3	CONSULTANT EXÉCUTIF 1	CONSULTANT EXÉCUTIF 2	CONSULTANT EXÉCUTIF 3	CONSULTANT EXÉCUTIF 4	CONSULTANT PRÉSIDENTIEL
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
PVVP	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
VVR		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
VVG			500	1000	2,000	3500	6000	10 000	20 000	40 000	80 000	150 000	300 000	600 000	1 000 000
RRVM				750	1,500	2500	4000	6000	10 000	20 000	40 000	67 500	135 000	270 000	450 000
NIVEAU 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
NIVEAU 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
NIVEAU 3						3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
NIVEAU 4							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEAU 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEAU 6									3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
NIVEAU 7									3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
NIVEAU 8										3%	3%	3%	3%	3%	3%
NIVEAU 9											3%	3%	3%	3%	3%

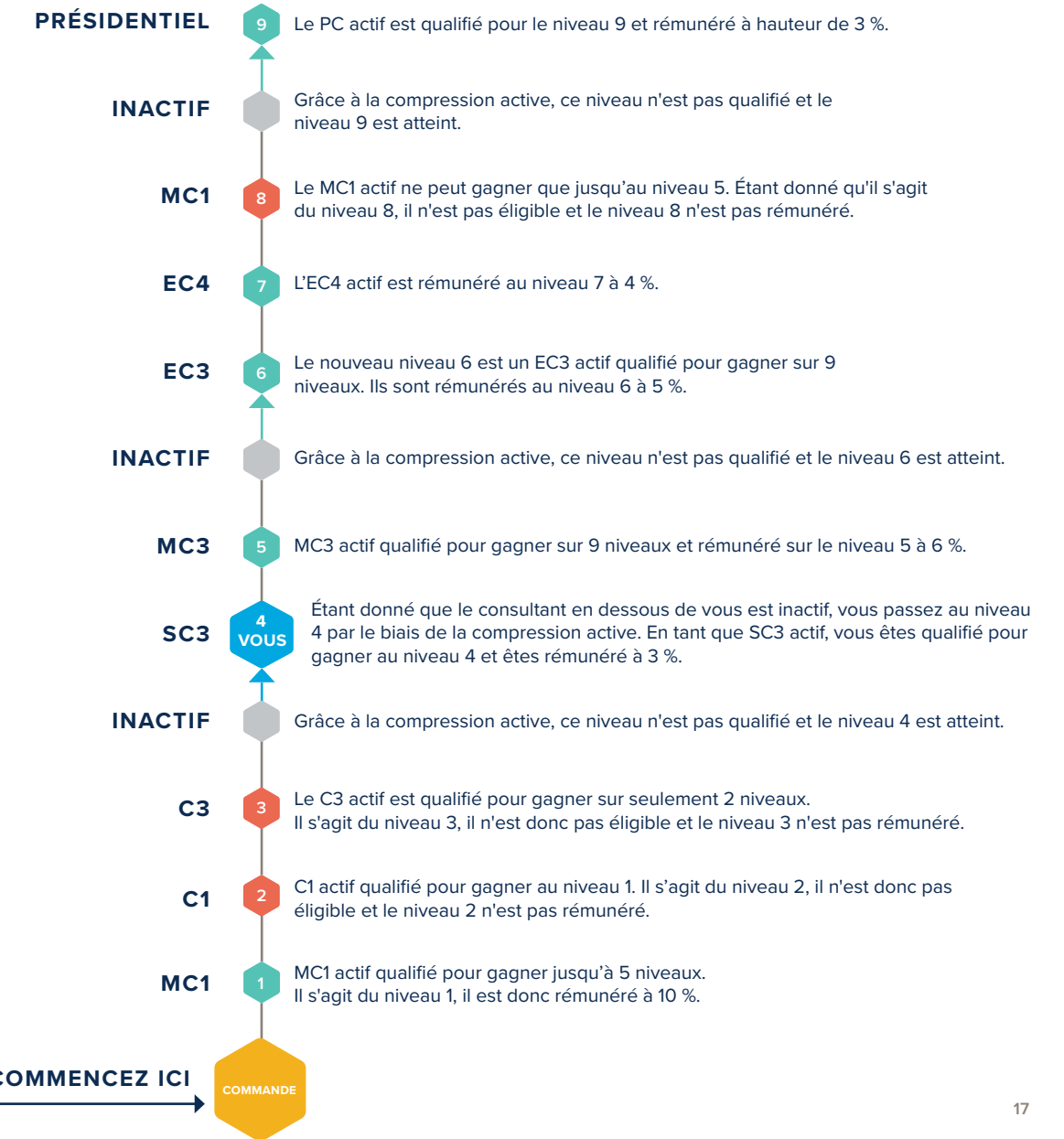
## Compression active

### EN PRATIQUE

Cet exemple montre comment le volume peut s'accumuler dans une branche d'une équipe. Vous êtes un consultant principal 3 au niveau 5 au-dessus du consultant qui a gagné le volume. En partant du bas du graphique, vous voyez comment le VC remonte et ce qui se passe en dessous et au-dessus de vous.

### KEY

- Qualified (Paid)
- Not Qualified (Not Paid)
- Inactif (Rolls Up)



# Diriger.

## Prime de dirigeants

Lorsque vous êtes rémunéré en tant que consultant principal 2 ou rang supérieur au cours du mois, vous pouvez bénéficier d'une prime de dirigeants sur les générations qualifiées.

La prime de dirigeant est versée sur vos commissions qualifiées au niveau des générations.

### COMMENT FONCTIONNENT LES GÉNÉRATIONS

Votre génération 1 est le premier consultant dans n'importe quelle branche de votre équipe avec un rang rémunéré de consultant gestionnaire 1 ou supérieur. Une génération 2 est le consultant suivant dans cette branche avec un rang rémunéré de consultant en gestion de génération 1 ou plus, et ainsi de suite.

LA PRIME DE DIRIGEANT EST CALCULÉE **MENSUELLEMENT**. LA PRIME DE DIRIGEANT MENSUELLE PEUT RAPPORTER JUSQU'À UN MAXIMUM DE 9 % DU VC GLOBAL MENSUEL.

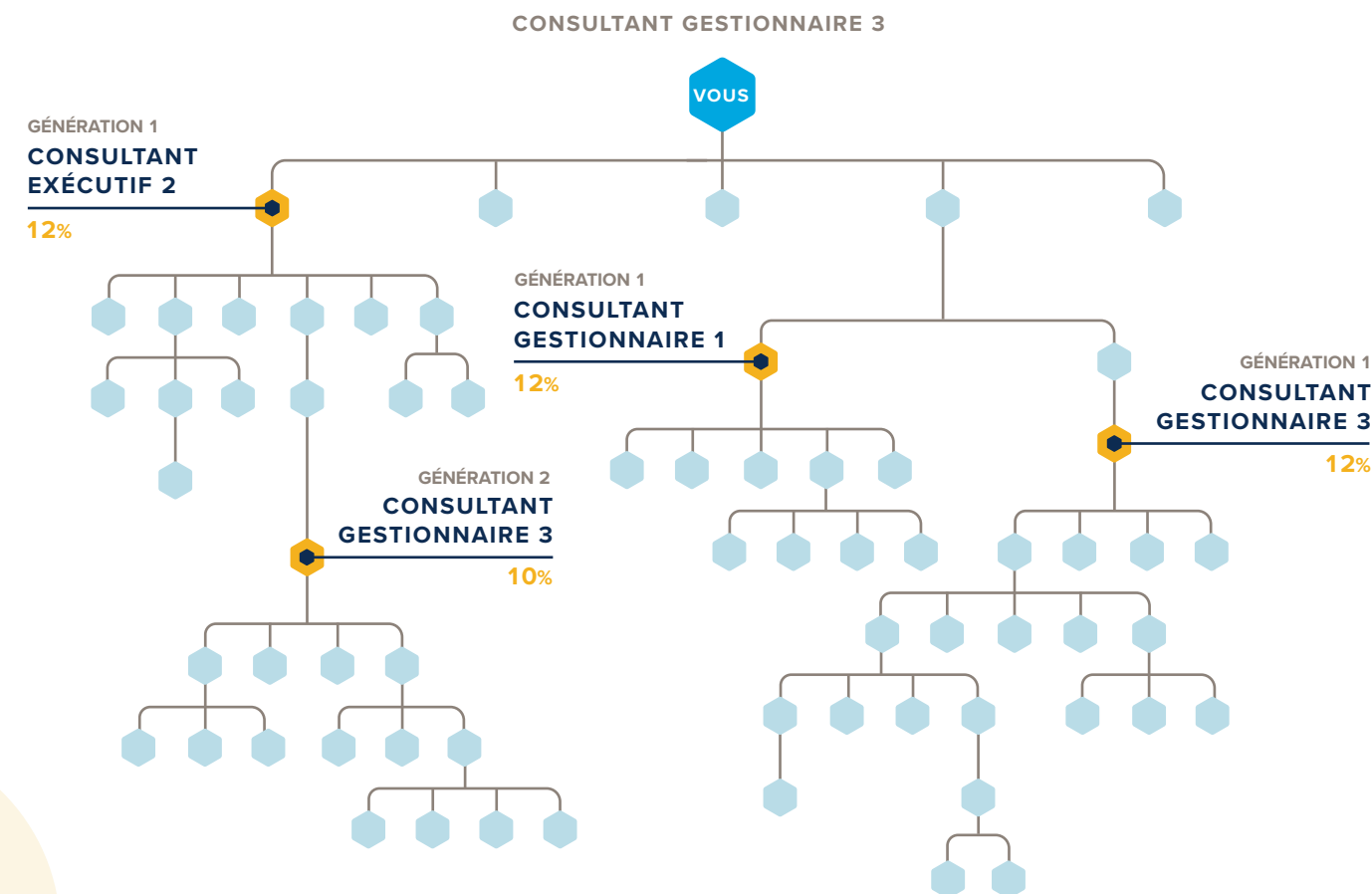
Lorsque vous atteignez le niveau Dirigeant, vous avez montré que vous savez vraiment ce qu'il faut faire pour réussir et que vous avez les compétences nécessaires pour aider à encadrer et à motiver les autres. Continuez à cultiver vos futurs dirigeants et à les aider à se développer et vous pourrez obtenir des primes substantielles pour avoir constitué une équipe aussi solide.

	CONSULTANT GESTIONNAIRE 2	CONSULTANT GESTIONNAIRE 3	CONSULTANT EXÉCUTIF 1	CONSULTANT EXÉCUTIF 2	CONSULTANT EXÉCUTIF 3	CONSULTANT EXÉCUTIF 4	CONSULTANT PRÉSIDENTIEL
GÉNÉRATION 1	7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
GÉNÉRATION 2		10%	12%	15%	20%	20%	20%
GÉNÉRATION 3			10%	12%	15%	20%	20%
GÉNÉRATION 4				10%	12%	15%	20%
GÉNÉRATION 5					10%	12%	15%
GÉNÉRATION 6						10%	12%
GÉNÉRATION 7							12%
PLAFOND PAR PRIME	\$1000	\$2500	\$5000	\$7500	\$10 000	\$15 000	\$15 000

### EN PRATIQUE

Dans cet exemple, en tant que consultant gestionnaire 3, vous bénéficiez d'une prime de dirigeant de 12 % sur vos consultants de génération 1 et une prime de 10 % sur vos consultants de génération 2.

Les générations qualifiées sont basées sur les rangs rémunérés. Vous pouvez avoir plusieurs consultants de la génération 1 au sein d'une branche. La prime de dirigeant est versée outre les autres primes et commissions que vous pourriez déjà percevoir.





# Diriger.

## Capital des dirigeants

Lorsque vous êtes rémunéré en tant que consultant exécutif 1 ou plus, vous gagnez des parts de notre capital des dirigeants mensuel. Ce capital est constitué de 4 % du VC mensuel global. Vous recevez des actions en fonction de votre rang rémunéré.

Le montant total du capital est divisé à parts égales par le nombre total d'actions mensuelles gagnées par les consultants.

	ACTIONS
CONSULTANT EXÉCUTIF 1	1
CONSULTANT EXÉCUTIF 2	3
CONSULTANT EXÉCUTIF 3	5
CONSULTANT EXÉCUTIF 4	10
CONSULTANT PRÉSIDENTIEL	20

LE CAPITAL DES DIRIGEANTS EST CALCULÉ **MENSUELLEMENT**



## Remarques

1. LifeVantage Canada Ltd. est une entreprise de vente directe et de marketing de réseau dotée d'un régime de rémunération en marketing à paliers multiples qui offre aux particuliers la souplesse et la possibilité de gagner un revenu supplémentaire en vendant des produits aux clients.
2. L'objectif du régime de rémunération LifeVantage est de verser des primes et des commissions aux consultants LifeVantage en fonction de leurs ventes de produits et des ventes de produits des consultants LifeVantage dans leur équipe de commercialisation personnelle auprès des clients finaux.
3. Chaque commission et/ou exigence de qualification de rémunération dans le cadre du présent régime de rémunération LifeVantage peut être atteinte par la vente de produits aux clients grâce aux efforts personnels d'un consultant et aux efforts des consultants au sein de leur ligne descendante.
4. Les produits LifeVantage ne sont pas vendus dans les magasins de détail et seuls les consultants agréés en règle sont autorisés à vendre des produits LifeVantage directement à partir de leur propre réserve ou indirectement par l'intermédiaire du panier d'achat en ligne de l'entreprise à [www.lifevantage.com](http://www.lifevantage.com).
5. Le contrat de consultant se compose du régime de rémunération de LifeVantage, de la demande et du contrat de consultant de LifeVantage, des politiques et procédures de LifeVantage, du contrat de bureau virtuel de LifeVantage (contrat de services de soutien), ainsi que de la

politique de confidentialité de LifeVantage et du contrat d'utilisation du site Internet. Le contrat de consultant régit la relation contractuelle et les obligations de chaque consultant de LifeVantage envers LifeVantage.

6. Un consultant de LifeVantage ne peut pas acheter personnellement pour lui-même ni encourager des clients ou d'autres consultants à acheter plus de stocks que ce qu'ils peuvent consommer personnellement et/ou vendre à leurs clients personnels chaque mois. En outre, chaque consultant de LifeVantage accepte personnellement de ne pas passer de nouvelle commande au cours d'un mois donné à moins que 70 % de toutes les commandes des mois précédents n'aient été vendues ou consommées dans le cadre d'une utilisation personnelle/familiale.
7. Un consultant de LifeVantage est tenu de divulguer les informations sur les revenus typiques (Typical Earning Disclosure - TED) lorsqu'il fait état de ses revenus ou de son mode de vie, que l'on peut trouver sur le lien suivant: [www.lifevantage.com/ca-fr.earn](http://www.lifevantage.com/ca-fr.earn).
8. Pour ce qui est de la prime de dirigeants, si, après application des plafonds individuels par prime, le paiement mensuel de la prime de dirigeants dépasse 9 % du VC global mensuel, tous les gains mensuels de la prime de dirigeants seront ajustés à la baisse d'un pourcentage égal afin de garantir que la prime mensuelle de dirigeants ne dépasse pas 9 % du VC global mensuel.

# Notes

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



© 2023 LifeVantage Corporation. All rights reserved. 101223.01

body vitality wellness  
soul  
mind purpose  
Fun business Fun  
activate wellness  
energy health  
Fun passion soul  
ess energy vitality business

