

# Régime de rémunération

---

Profiter de l'abondance

---

# Création d'une base

Le régime de rémunération de Young Living a été conçu pour vous permettre de vivre dans l'abondance.

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ	ASSOCIATE		STAR	SENIOR STAR	EXECUTIVE
PV	50	100	100	100	100
OGV			500	2 000	4 000
PGV					
OGV DE BRANCHE (VOLUME POUR CHAQUE BRANCHE)					2 @ 1 000

RÉMUNÉRATION	POURCENTAGES DE COMMISSIONS « UNILEVEL » (UNI-NIVEAU)				
NIVEAU 1		8 %	8 %	8 %	8 %
NIVEAU 2		5 %	5 %	5 %	5 %
NIVEAU 3			4 %	4 %	4 %
NIVEAU 4				4 %	4 %
NIVEAU 5					4 %

## Possibilités de revenus supplémentaires

### PRIME FAST START

Recevez une prime de 25 % sur les commandes des nouveaux Partenaires de la marque que vous avez personnellement recrutés pendant leurs trois premiers mois calendaires. Condition requise de 50 PV pour se qualifier.

Les Recruteurs de deuxième niveau gagnent 10 % sur les commandes des Partenaires de la marque nouvellement recrutés pendant leurs trois premiers mois calendaires. Condition requise de 50 PV pour se qualifier.

### STARTER KIT BONUS

Percevez une prime en espèces de 21,25 € environ lorsqu'un Partenaire de la marque nouvellement recruté par vos soins commande un kit de démarrage Premium ! Pour être admissible, le Partenaire de la marque doit acheter un kit de démarrage Premium le mois de son recrutement.

### REVENUS DE LA VENTE AU DÉTAIL

Lorsque vous parrainez personnellement des clients au détail, vous pouvez percevoir la différence entre le prix de vente au détail et le prix de vente en gros (24 %) correspondant à leur commande.

# Développement de vos activités

Une fois que vous avez bâti une base solide, vous pouvez aider les autres Partenaires de la marque à réussir.

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ	SILVER	GOLD	PLATINUM
PV	100	100	100
OGV	10 000	35 000	100 000
PGV	1 000	1 000	1 000
LEG @ OGV	2 @ 4 000	3 @ 6 000	4 @ 8 000

RÉMUNÉRATION	POURCENTAGES DE COMMISSIONS « UNILEVEL » (UNI-NIVEAU)		
NIVEAU 1	8 %	8 %	8 %
NIVEAU 2	5 %	5 %	5 %
NIVEAU 3	4 %	4 %	4 %
NIVEAU 4	4 %	4 %	4 %
NIVEAU 5	4 %	4 %	4 %

POURCENTAGES DE COMMISSIONS DE LA STRUCTURE GÉNÉRATRICE			
STRUCTURE GÉNÉRATRICE INDIVIDUELLE	2,5 %	2,5 %	2,5 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 2	3 %	3 %	3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 3	3 %	3 %	3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 4		3 %	3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 5			3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 6			
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 7			
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 8			



## GENERATION LEADERSHIP BONUS

6,25 % de l'ensemble de ventes commissionables mensuelles de Young Living sont versés en parts en fonction du niveau que vous avez atteint pendant le mois en cours, et en fonction des leaders de votre structure qui vous permettent de percevoir des commissions de structure génératrice.

# Développement des leaders

Partagez la joie de vivre et l'abondance en menant les autres au succès en accomplissant la mission de Young Living dans le monde.

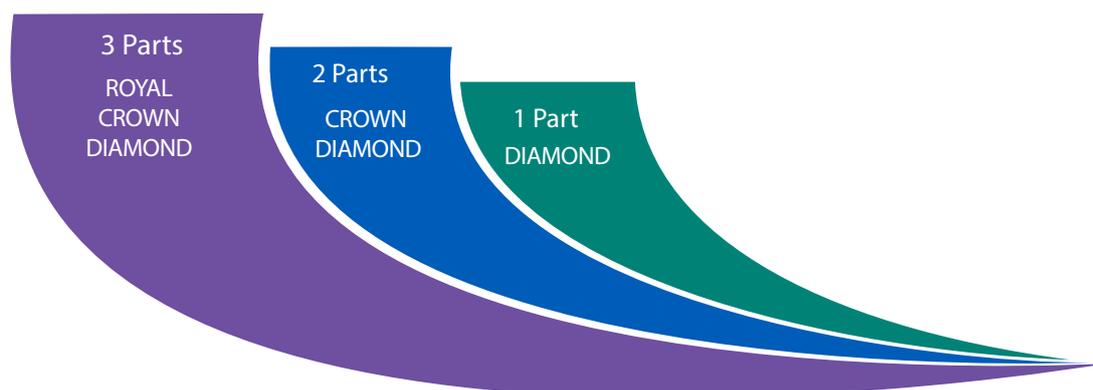
CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ	DIAMOND	CROWN DIAMOND	ROYAL CROWN DIAMOND
PV	100	100	100
OGV	250 000	750 000	1 500 000
PGV	1 000	1 000	1 000
LEG @ OGV	5 @ 15 000	6 @ 20 000	6 @ 35 000

RÉMUNÉRATION	POURCENTAGES DE COMMISSIONS « UNILEVEL » (UNI-NIVEAU)		
NIVEAU 1	8 %	8 %	8 %
NIVEAU 2	5 %	5 %	5 %
NIVEAU 3	4 %	4 %	4 %
NIVEAU 4	4 %	4 %	4 %
NIVEAU 5	4 %	4 %	4 %

POURCENTAGES DE COMMISSIONS DE LA STRUCTURE GÉNÉRATRICE			
STRUCTURE GÉNÉRATRICE INDIVIDUELLE	2,5 %	2,5 %	2,5 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 2	3 %	3 %	3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 3	3 %	3 %	3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 4	3 %	3 %	3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 5	3 %	3 %	3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 6	3 %	3 %	3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 7		3 %	3 %
STRUCTURE GÉNÉRATRICE 8			1 %

## DIAMOND LEADERSHIP BONUS

Young Living reverse 0,5 % des ventes commissionables mensuelles en parts pour récompenser les leaders Diamond qui participent au développement de Young Living dans le monde entier.



# Définitions

**Recruteur :** personne responsable de la présentation d'un nouveau Partenaire de la marque à Young Living. Les recruteurs sont admissibles à des primes financières.

**Parrain :** principal soutien d'un nouveau Partenaire de la marque et personne directement en amont dans la structure de ce dernier. Le parrain peut également être le recruteur.

**Volume personnel (PV) :** la valeur des points ou la valeur produit totale attribuée aux achats personnels d'un Partenaire de la marque.

**OGV (Volume Groupe Structure) :** volume mensuel de l'ensemble de votre structure.

**PGV (Volume Groupe personnel) :** volume mensuel d'une structure, sauf volume Silver ou de niveau supérieur et tout volume de branche(s) qualifiante(s).

**Branche :** chaque Partenaire de la marque parrainé personnellement est considéré comme un premier niveau et une branche distincte au sein d'une structure.

**LV (Volume de branche) @ OGV :** nombre de branches et d'OGV mensuels requis pour chaque branche pour être admissible à chaque niveau.

**Niveau :** position d'un Partenaire de la marque au sein d'une structure. Les Partenaires de la marque parrainés directement par un autre Partenaire de la marque sont considérés comme le premier niveau du parrain. Les Partenaires de la marque parrainés par un premier niveau de Partenaire de la marque sont considérés comme le second niveau de ce Partenaire de la marque et ainsi de suite.

**Compression :** si un Partenaire de la marque n'est pas admissible à des commissions, ou si un client n'a pas un PV de 100, son volume est combiné ou « compressé » avec tous les volumes des individus YL jusqu'au prochain Partenaire de la marque admissible à des commissions (y compris celui-ci) ou client ayant un PV de 100.

**Unilevel (uni-niveau) :** Unilevel est un terme utilisé pour définir le pourcentage de commission gagnée pour chaque niveau. Les Partenaires de la marque admissibles avec un PV de 100 perçoivent 8 % du PV de chaque Partenaire de la marque du premier niveau au sein de leur structure, 5 % pour le deuxième niveau, et 4 % pour les niveaux trois à cinq en fonction du niveau atteint au cours du mois.

**Commissions de la structure génératrice individuelle :** des commissions supplémentaires sont versées aux Partenaires de la marque qui atteignent le niveau Silver ou supérieur sur tous les volumes de chaque branche de la structure, jusqu'au prochain Partenaire de la marque de niveau Silver ou supérieur (sans l'inclure) sur cette branche.

**Structure génératrice :** Partenaire de la marque de niveau Silver ou supérieur et toute sa structure.

**Commissions de la structure génératrice :** en fonction du niveau mensuel d'un Partenaire de la marque Silver ou supérieur, une commission supplémentaire de 3 % est versée sur l'OGV de chaque Partenaire de la marque Silver ou supérieur dans la structure du Partenaire de la marque. Cette commission est versée au prochain Partenaire de la marque Silver ou supérieur et jusqu'à huit structures génératrices dans chaque branche.

# Veillez contacter :



Pour de plus amples informations, veuillez consulter la section Termes et définitions intégrée dans le régime de rémunération. Young Living ne peut être tenu responsable des revenus tirés de commissions et de la croissance structurelle. Les Partenaires de la marque de Young Living doivent fournir l'avertissement clair et visible suivant décrivant les résultats typiques pour cette audience :  
« La plupart des Partenaires de la marque ne gagnent qu'un modeste revenu supplémentaire. Les revenus et les bénéfices d'un Partenaire de la marque dépendent de son assiduité, de son travail, de ses efforts et des conditions du marché. Young Living ne peut pas garantir la progression de rang d'un Partenaire de la marque ni la rentrée de gains ni de revenus. »