

Régime de rémunération des ventes de Young Living pour l'Europe



En vigueur le 1^{er} mars 2024

Information importante relative au Régime de rémunération des ventes de Young Living (« Régime de rémunération des ventes »).

I. Ce Régime de rémunération des ventes est spécifiquement conçu et axé sur le paiement des commissions de ventes aux Partenaires de la marque Young Living fondé sur leurs ventes de produits Young Living et les ventes de produits des Partenaires de la marque au sein de leur Organisation commerciale en Europe.

II. La prime Fast Start est versée au Partenaire de la marque Recruteur en se fondant sur le point de vente du produit et sur le Régime de rémunération des ventes de Young Living spécifique en vigueur sur le marché où le produit a été acheté, et non en se fondant sur le lieu de résidence du Partenaire de la marque. Toutes les autres primes de commissions de ventes sont versées en se fondant sur l'éligibilité du Partenaire de la marque sur son marché et sur le Régime de rémunération des ventes en vigueur dans le marché du lieu de résidence du Partenaire de la marque.

III. Tout Partenaire de la marque, en règle, peut recevoir les 25 % de commission de prime Fast Start sur la valeur de produit (PV) des ventes de produits de tout Partenaire de la marque personnellement recruté pendant son premier mois calendaire.

IV. La société Young Living ne vend pas de produits en magasins de détail. Seuls les Partenaires de la marque autorisés et en règle peuvent vendre les produits directement de leur propre stock. Les Partenaires de la marque peuvent afficher les produits Young Living dans des établissements commerciaux où les services professionnels sont la source principale de revenus et la vente de produits une source secondaire, tels que les établissements axés sur les services, incluant sans s'y limiter les spas et les salons de beauté mais pas les cliniques ou cabinets de médecins généralistes, ou indirectement via le panier de Young Living en ligne sur www.youngliving.com.

V. Sans condition ni obligation, les Partenaires de la marque peuvent choisir de commander leurs produits selon un accord de commande répétée, le programme Récompenses de fidélité, qui comprend des avantages et des réductions supplémentaires, quand ils acceptent de passer une commande mensuelle avec les produits de leur choix du programme et dont ils peuvent annuler leur participation facilement à tout moment. La participation au programme Récompenses de fidélité n'est pas requise pour recevoir des revenus via le Régime de rémunération des ventes.

VI. Le Régime de rémunération des ventes est intégré dans le Contrat de Partenaire de la marque (le « Contrat »), dans les Politiques et procédures de Young Living, les conditions générales d'utilisation du site web de Young Living et dans la Politique de confidentialité de Young Living, contrat qui régit les obligations et la relation contractuelle de chaque Partenaire de la marque avec Young Living afin de respecter la conformité juridique en Europe.

VII. Les Partenaires de la marque ne peuvent pas acheter personnellement ni encourager les autres à acheter plus de produits Young Living que ce que chaque acheteur peut consommer personnellement ni vendre à leurs clients personnels au détail chaque mois, et chaque Partenaire de la marque accepte de ne pas passer de nouvelle commande dans un mois calendaire sauf si 70 % des produits de toutes les commandes précédentes des mois précédents ont été vendus ou consommés.

VIII. 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. »

Points importants du Régime de rémunération des ventes

Ce Régime de rémunération des ventes est conçu pour autoriser les Partenaires de la marque à gagner des commissions/rémunérations de ventes des multiples façons cumulées suivantes :

1. Revenus des ventes au détail : (Voir page 5 pour plus de précisions)

Obtenus quand un Partenaire de la marque vend un produit de son stock personnel à ses clients personnels au détail au prix de son choix. Séparément, Young Living verse des revenus des ventes au détail au Partenaire de la marque quand son client parrainé, situé en dehors de son propre marché, achète des produits au prix de vente au détail sur le site web Young Living.

2. Prime Fast Start : (Voir pages 5 et 6 pour plus de précisions)

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.

3. Commission unilevel : (Voir page 6 pour plus de précisions)

Le pourcentage payé aux cinq premiers niveaux de l'Organisation commerciale d'un Partenaire de la marque : 8 % au premier niveau ; 5 % au deuxième niveau et 4 % au troisième, quatrième et cinquième niveaux.

4. Commission « Génération » : (Voir page 7 pour plus de précisions)

Fondée sur le rang mensuel d'un Partenaire de la marque Silver ou supérieur, une commission de maximum 3 % est versée au Volume groupé de l'organisation (OGV) de chaque Partenaire de la marque Silver ou de rang supérieur de l'Organisation commerciale du Partenaire de la marque, jusqu'au Partenaire de la marque Silver ou de rang supérieur suivant, jusqu'à huit générations.

5. Prime « Génération Leadership » : (Voir pages 7 et 8 pour plus de précisions)

6,25 % du volume commissionable total Young Living, excepté le volume réduit de la prime Fast Start, provenant des ventes mondiales est divisé en parts et versé chaque mois aux Partenaires de la marque éligibles qui atteignent les rangs de leader Silver jusqu'à Royal Crown Diamond.

6. Prime Diamond Leadership : (Voir page 10 pour plus de précisions)

0,5 % du volume commissionable total Young Living (excepté le volume réduit de la prime Fast Start) provenant des ventes mondiales est divisé en parts et versé chaque mois aux Partenaires de la marque éligibles des rangs de leader Diamond, Crown Diamond et Royal Crown Diamond.

Détails du Régime de rémunération des ventes

Définitions des termes :

Partenaire de la marque : Personne ou société qui a signé un Accord de Partenaire de la marque avec Young Living. Les Partenaires de la marque ont le droit de monter leur entreprise en achetant et en revendant des produits Young Living et en recrutant d'autres Partenaires de la marque et Clients et, ainsi, recevoir une rémunération sur la vente de produits Young Living en vertu du Régime de rémunération des ventes.

Organisation commerciale : Les Clients et Partenaires de la marque parrainés collectivement par un Partenaire de la marque.

Période de commission : La période commençant à minuit (heure des Rocheuses) le premier jour d'un mois calendaire et terminant à 23 h 59 (heure des Rocheuses), le dernier jour d'un mois calendaire. Seules les commandes reçues au cours d'une période de commission seront prises en compte dans le calcul des commissions pour cette période. Tous les volumes des ventes et l'éligibilité d'un Partenaire de la marque sont réinitialisés au début de chaque période de commission.

Compression Unilevel : Les Commissions Unilevel sont versées jusqu'à cinq niveaux en aval d'un Partenaire de la marque. Chaque niveau est défini par un Client ou un Partenaire de la marque possédant au moins 100 PV. Tout volume de Client ou de Partenaire de la marque inférieur à 100 PV est combiné et versé au niveau suivant en aval.

Compression – Prime Fast Start : Tous les Partenaires de la marque Recruteurs en règle recevront la commission de 25 % de la prime Fast Start sur le PV des produits achetés par les nouveaux Partenaires de la marque pendant le mois de leur inscription. Les commissions de la prime Fast Start générées pendant la période de la prime Fast Start seront compressées dans l'organigramme des Recruteurs pour payer le premier Partenaire de la marque Recruteur éligible 25 % et pour payer le deuxième Partenaire de la marque Recruteur éligible 10 %.

Client : Un Client est une personne ou une société inscrite avec un compte Client sur le site web de Young Living qui est autorisée à acheter des produits pour son usage personnel au prix au détail publié. Les Clients ne sont pas autorisés à recevoir des commissions en revendant des produits Young Living. Un Client peut choisir de devenir un Partenaire de la marque en envoyant un Accord de Partenaire de la marque.

Recruteur : La personne qui recrute et place un nouveau Partenaire de la marque Young Living dans une Organisation commerciale. Les Partenaires de la marque Recruteurs sont éligibles à recevoir la prime Fast Start. Les Recruteurs peuvent aussi être des parrains.

Mois du recrutement : Le mois calendaire pendant lequel un Partenaire de la marque ou un Client s'inscrit, peu importe le jour auquel à lieu le recrutement.

Génération : Un Partenaire de la marque Silver ou de rang supérieur et toute son Organisation commerciale jusqu'à un autre Partenaire de la marque Silver ou de rang supérieur.

Branche : Un Partenaire de la marque ou un Client qui est parrainé par un Partenaire de la marque et placé au premier niveau d'un Partenaire de la marque forme une branche.

Volume groupé de l'organisation de branche : Le PV collectif de tous les Clients et tous les Partenaires de la marque dans une branche.

Niveau : La place d'un Partenaire de la marque ou d'un Client dans une Organisation commerciale. Les Clients et les Partenaires de la marque parrainés par un Partenaire de la marque sont au premier niveau de ce Partenaire de la marque. Les Clients et les Partenaires de la marque parrainés par les Partenaires de la marque du premier niveau d'un Partenaire de la marque sont au deuxième niveau de ce Partenaire de la marque, et ainsi de suite.

Volume groupé de l'organisation (OGV) : Le PV collectif des Clients et des Partenaires de la marque dans une Organisation commerciale spécifique d'un Partenaire de la marque.

Volume personnel groupé (PGV) : La somme de PV hors des branches permettant l'admissibilité d'un Partenaire de la marque ou de toute branche de Partenaire de la marque de rang Silver ou supérieur.

PV (valeur d'un produit) : La plupart des produits Young Living ont un PV, qui est une valeur en points attribuée, et qui n'est pas forcément égale à un montant en devise. Le PV d'un Partenaire de la marque est le montant total des points de valeur produit des achats personnels d'un Partenaire de la marque. Les Partenaires de la marque de rang Associate ou supérieur ont pour condition mensuelle de rang et de commission d'acheter personnellement pour 100 PV.

Partenaire de la marque éligible : Un Partenaire de la marque qui répond aux exigences d'éligibilité de PV et/ou d'OGV afin de recevoir des commissions pour certaines primes ou à son rang pendant la période de commission applicable.

Branche permettant l'admissibilité : Toute branche parrainée de premier niveau en aval possédant le volume requis est une branche permettant l'admissibilité.

Parrain : Le Partenaire de la marque situé un niveau au-dessus d'un Client ou d'un Partenaire de la marque. Un Partenaire de la marque parrain peut aussi être le Recruteur de tout nouveau Client ou Partenaire de la marque.

Équipe de soutien/comptes en amont : Tout Partenaire de la marque dans une lignée de parrainage directe en amont d'un autre Partenaire de la marque.

Commissions unilevel : Les Partenaires de la marque éligibles gagnent un pourcentage de PV commandé par leur Organisation commerciale à certains niveaux pendant la période de commission applicable.

Définitions d'admissibilité aux rangs

Associate : Le rang Associate est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 50 PV personnel de ses propres achats personnels de produits. Les Partenaires de la marque éligibles possédant un PV personnel de 50 à 99 PV peuvent se qualifier pour la Prime Fast Start pendant une période de commission. Les Partenaires de la marque éligibles possédant un PV personnel d'au moins 100 PV peuvent se qualifier pendant une période de commission pour la Prime Fast Start et toutes les autres commissions applicables disponibles au rang Associate.

Star : Le rang Star est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 100 PV de ses propres achats de produits individuels et au moins 500 points de volume groupé de l'organisation (OGV).

Senior Star : Le rang Senior Star est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 100 PV de ses propres achats de produits individuels et au moins 2 000 points de volume groupé de l'organisation (OGV).

Executive : Le rang Executive est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 100 PV de ses propres achats de produits individuels, au moins 4 000 points de volume groupé de l'organisation (OGV) et deux (2) branches permettant l'admissibilité ayant chacune 1 000 d'OGV.

Silver : Le rang Silver est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 100 PV de ses propres achats de produits individuels, au moins 1 000 points de volume personnel groupé (PGV), au moins 10 000 points de volume groupé de l'organisation (OGV) et deux (2) branches permettant l'admissibilité ayant chacune 4 000 d'OGV.

Gold : Le rang Gold est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 100 PV de ses propres achats de produits individuels, au moins 1 000 points de volume personnel groupé (PGV), au moins 35 000 points de volume groupé de l'organisation (OGV) et trois (3) branches permettant l'admissibilité ayant chacune 6 000 d'OGV.

Platinum : Le rang Platinum est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 100 PV de ses propres achats de produits individuels, au moins 1 000 points de volume personnel groupé (PGV), au moins 100 000 points de volume groupé de l'organisation (OGV) et quatre (4) branches permettant l'admissibilité ayant chacune 8 000 d'OGV.

Diamond : Le rang Diamond est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 100 PV de ses propres achats de produits individuels, au moins 1 000 points de volume personnel groupé (PGV), au moins 250 000 points de volume groupé de l'organisation (OGV) et cinq (5) branches permettant l'admissibilité ayant chacune 15 000 d'OGV.

Crown Diamond : Le rang Crown Diamond est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 100 PV de ses propres achats de produits individuels, au moins 1 000 points de volume personnel groupé (PGV), au moins 750 000 points de volume groupé de l'organisation (OGV) et six (6) branches permettant l'admissibilité ayant chacune 20 000 d'OGV.

Royal Crown Diamond : Le rang Royal Crown Diamond est atteint pendant une période de commission quand le Partenaire de la marque devient un Partenaire de la marque éligible en atteignant au moins 100 PV personnel de ses propres achats de produits individuels, au moins 1 000 points de volume personnel groupé (PGV), au moins 1 500 000 points de volume groupé de l'organisation (OGV) et six (6) branches permettant l'admissibilité ayant chacune 35 000 d'OGV.

Explication détaillée du Régime de rémunération des ventes

1. Revenus des ventes au détail

A. Les Partenaires de la marque peuvent acheter des produits Young Living et vendre directement des produits à leurs clients personnels au détail afin d'obtenir des revenus de leurs ventes au détail. La différence entre le prix que le Partenaire de la marque paie et le montant que le Partenaire de la marque reçoit de ses clients personnels au détail est le revenu des ventes au détail. Par exemple : un Partenaire de la marque qui achète l'huile essentielle X de Young Living pour 40 € et vend cette huile essentielle à son client personnel au détail pour 60 € fait un revenu de vente au détail brut de 20 €. (Parce que le Partenaire de la marque a choisi de faire la vente au détail à son client personnel au détail de son inventaire de produits personnellement achetés, le Partenaire de la marque n'a pas le droit de recevoir des commissions de vente supplémentaires de Young Living dans ce cas.)

B. Les Partenaires de la marque qui vendent à des Clients résidant en dehors de leur marché et qui achètent des produits Young Living au prix au détail sur le site web Young Living recevront des revenus des ventes au détail de Young Living, ce qui est la différence entre le prix au détail payé par le Client et le prix de vente en gros du produit.

2. Prime Fast Start

Les Partenaires de la marque ont le droit de recevoir la Prime Fast Start pour tous les nouveaux Partenaires de la marque qu'ils recrutent personnellement. Cette prime verse 25 % du montant du volume des commandes de chaque Partenaire de la marque recruté personnellement pendant les trois premiers mois calendaires, en plus des commissions de base.

Le Recruteur reçoit chaque mois la prime de 25 % et 10 % du même volume peut être versé au Recruteur de second rang si celui-ci est éligible.

Quand la Prime Fast Start est versée, le PV pris en compte pour calculer la prime est réduit de 70 % pour tous les autres versements commissionables.

PARTENAIRE(S) DE LA MARQUE RECRUTEUR(S)	POURCENTAGES DE LA PRIME FAST START AU PREMIER, DEUXIÈME ET TROISIÈME MOIS CALENDRAIRE (Versés aux Recruteurs éligibles de premier et second niveaux, voir Compression - Prime Fast Start)
Recruteur de niveau 1	25 %
Recruteur de niveau 2	10 %

Note : Quand la prime Fast Start est versée à un niveau, le PV utilisé pour calculer la prime sera réduit pour tous les autres versements commissionables sur le même PV. Quand le versement de 25 % ou de 10 % se produit, le PV utilisé pour calculer la prime est réduit à 70 %. Par exemple, si un nouveau Partenaire de la marque achète des produits qui ont un total de 100 PV pendant le premier mois calendaire et que la prime Fast Start de 25 % et de 10 % est versée, les 100 PV du Partenaire de la marque seront réduits à 30 PV pour le calcul de toute autre commission applicable, prime ou versement, comme les commissions Unilevel.

3. Commissions unilevel

Tous les Partenaires de la marque éligibles peuvent participer à cette opportunité de revenus pour recevoir des commissions fondées sur les ventes de produits aux Clients et aux Partenaires de la marque au sein de leur Organisation commerciale en se basant sur le parrainage jusqu'à cinq niveaux au sein de leur Organisation commerciale.

PARTENAIRE DE LA MARQUE RANGS	CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ	CONDITIONS REQUISES D'OGV DE BRANCHE* PAR RANG	POURCENTAGES DE COMMISSION UNILEVEL PAYÉE PAR NIVEAU	NIVEAU				
				1	2	3	4	5
ASSOCIATE	100 PV			8 %	5 %			
STAR	100 PV OGV de 500			8 %	5 %	4 %		
SENIOR STAR	100 PV OGV de 2 000			8 %	5 %	4 %	4 %	
EXECUTIVE	100 PV OGV de 4 000	2 à 1 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
SILVER	100 PV OGV de 10 000 PGV de 1 000	2 à 4 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
GOLD	100 PV OGV de 35 000 PGV de 1 000	3 à 6 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
PLATINUM	100 PV OGV de 100 000 PGV de 1 000	4 à 8 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
DIAMOND	100 PV OGV de 250 000 PGV de 1 000	5 à 15 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 750 000 PGV de 1 000	6 à 20 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 1 500 000 PGV de 1 000	6 à 35 000		8 %	5 %	4 %	4 %	4 %

*Volume par branche

4. Commissions de génération

Les Partenaires de la marque éligibles qui se qualifient aux rangs de leader Silver ou supérieur pendant la période de commission sont éligibles pour recevoir des commissions sur certaines générations au sein de leur Organisation commerciale. Les commissions de génération sont un pourcentage du PV collectif des ventes de produits à tous les Clients et Partenaires de la marque au sein d'une Organisation commerciale d'un Partenaire de la marque éligible jusqu'à huit générations définies au sein de son Organisation commerciale.

RANG DE PARTENAIRE DE LA MARQUE	CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ	CONDITIONS REQUISES D'OGV DE BRANCHE* PAR RANG	NIVEAUX DE COMMISSION GÉNÉRATION VERSEE PAR GÉNÉRATION	GÉNÉRATION								
				GÉNÉRATION PERSONNELLE	2	3	4	5	6	7	8	
SILVER	100 PV OGV de 10 000 PGV de 1 000	2 à 4 000		2,5 %	3 %	3 %						
GOLD	100 PV OGV de 35 000 PGV de 1 000	3 à 6 000		2,5 %	3 %	3 %	3 %					
PLATINUM	100 PV OGV de 100 000 PGV de 1 000	4 à 8 000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %				
DIAMOND	100 PV OGV de 250 000 PGV de 1 000	5 à 15 000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %			
CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 750 000 PGV de 1 000	6 à 20 000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %		
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 1 500 000 PGV de 1 000	6 à 35 000		2,5 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	1 %

*Volume par branche

5. Prime « Génération Leadership (GLB) »

Tous les Partenaires de la marque éligibles qui se qualifient au rang Silver ou supérieur pendant la période de commission peuvent recevoir des parts de la prime de groupe Génération Leadership, ce qui représente 6,25 % du volume commissionnable mondial de Young Living, excepté les réductions de volume commissionnable de la prime Fast Start, pendant cette période de commission. Chaque part est calculée en divisant la prime de groupe GLB par le nombre total des parts admissibles obtenues par chaque Partenaire de la marque éligible pendant la période de commission applicable. Les parts sont allouées comme suit :

Silver : le Partenaire de la marque de rang Silver gagne une (1) part pour lui et une (1) part supplémentaire pour chaque Partenaire de la marque Silver ou de rang supérieur de ses générations 2 et 3.

Gold : le Partenaire de la marque de rang Gold gagne deux (2) parts pour lui ; deux (2) parts supplémentaires pour chaque Partenaire de la marque Gold ou de rang supérieur de ses générations 2 à 4 ; et une (1) part pour chaque Partenaire de la marque de rang Silver de ses générations 2 à 4.

Platinum : le Partenaire de la marque de rang Platinum gagne trois (3) parts pour lui ; trois (3) parts supplémentaires pour chaque Partenaire de la marque Platinum ou de rang supérieur de ses générations 2 à 5 ; deux (2) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Gold de ses générations 2 à 5 ; et une (1) part pour chaque Partenaire de la marque de rang Silver de ses générations 2 à 5.

Diamond : le Partenaire de la marque de rang Diamond gagne quatre (4) parts pour lui ; quatre (4) parts supplémentaires pour chaque Partenaire de la marque Diamond ou de rang supérieur de ses générations 2 à 6 ; trois (3) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Platinum de ses générations 2 à 6 ; deux (2) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Gold de ses générations 2 à 6 ; et une (1) part pour chaque Partenaire de la marque de rang Silver de ses générations 2 à 6.

Crown Diamond : le Partenaire de la marque de rang Crown Diamond gagne cinq (5) parts pour lui ; cinq (5) parts supplémentaires pour chaque Partenaire de la marque Crown Diamond ou de rang supérieur de ses générations 2 à 7 ; quatre (4) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Diamond de ses générations 2 à 7 ; trois (3) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Platinum de ses générations 2 à 7 ; deux (2) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Gold de ses générations 2 à 7 ; et une (1) part pour chaque Partenaire de la marque de rang Silver de ses générations 2 à 7.

Royal Crown Diamond : le Partenaire de la marque de rang Royal Crown Diamond gagne six (6) parts pour lui ; six (6) parts supplémentaires pour chaque Partenaire de la marque Royal Crown Diamond de ses générations 2 à 8 ; cinq (5) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Crown Diamond de ses générations 2 à 8 ; quatre (4) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Diamond de ses générations 2 à 8 ; trois (3) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Platinum de ses générations 2 à 8 ; deux (2) parts pour chaque Partenaire de la marque de rang Gold de ses générations 2 à 8 ; et une (1) part pour chaque Partenaire de la marque de rang Silver de ses générations 2 à 8.

Parts de la prime de génération leadership

RANG DE PARTENAIRE DE LA MARQUE	CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ	CONDITIONS REQUISES D'OGV DE BRANCHE* PAR RANG	PARTS DE LA PRIME DE GÉNÉRATION LEADERSHIP PAR RANG À CHAQUE GÉNÉRATION	PLUS GÉNÉRATION				
				PARTS PERSONNELLES	2	3	4	5
SILVER	100 PV OGV de 10 000 PGV de 1 000	2 à 4 000		1	Silver – 1	Silver – 1		
GOLD	100 PV OGV de 35 000 PGV de 1 000	3 à 6 000		2	Gold – 2 Silver – 1	Gold – 2 Silver – 1	Gold – 2 Silver – 1	
PLATINUM	100 PV OGV de 100 000 PGV de 1 000	4 à 8 000		3	Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1			
DIAMOND	100 PV OGV de 250 000 PGV de 1 000	5 à 15 000		4	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1
CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 750 000 PGV de 1 000	6 à 20 000		5	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 1 500 000 PGV de 1 000	6 à 35 000		6	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1

*Volume par branche

Parts de la prime de génération Leadership (suite)

RANG DE PARTENAIRE DE LA MARQUE	CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ	CONDITIONS REQUISES D'OGV DE BRANCHE* PAR RANG	PARTS DE LA PRIME DE GÉNÉRATION LEADERSHIP PAR RANG À CHAQUE GÉNÉRATION	PLUS GÉNÉRATION			
				PARTS PERSONNELLES	6	7	8
SILVER	100 PV OGV de 10 000 PGV de 1 000	2 à 4 000		1			
GOLD	100 PV OGV de 35 000 PGV de 1 000	3 à 6 000		2			
PLATINUM	100 PV OGV de 100 000 PGV de 1 000	4 à 8 000		3			
DIAMOND	100 PV OGV de 250 000 PGV de 1 000	5 à 15 000		4	Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1		
CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 750 000 PGV de 1 000	6 à 20 000		5	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 1 500 000 PGV de 1 000	6 à 35 000		6	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1	Royal Crown Diamond – 6 Crown Diamond – 5 Diamond – 4 Platinum – 3 Gold – 2 Silver – 1

*Volume par branche

6. Prime Diamond Leadership (DLB)

Tous les Partenaires de la marque éligibles qui se qualifient au rang de leader Diamond ou supérieur pendant la période de commission selon ces conditions peuvent recevoir des parts de la prime de groupe Diamond Leadership, ce qui représente 0,5 % du volume commissionnable mondial total de Young Living, excepté les réductions de volume commissionnable de la prime Fast Start, pendant cette période de commission. Chaque part est calculée en divisant la prime de groupe DLB par le nombre total de parts admissibles obtenues par chaque Partenaire de la marque pendant la période de commission applicable.

Chaque Partenaire de la marque Diamond ou de rang supérieur peut recevoir la prime DLB à chacun des 12 premiers mois suivants le mois calendaire d'admissibilité pendant lequel le Partenaire de la marque est éligible au rang Diamond ou à un rang supérieur.

Ces Partenaires de la marque Diamond ou de rang supérieur qui restent éligibles à leur rang Diamond ou supérieur après la période initiale des 12 mois de la DLB peuvent se qualifier également pour des parts DLB à chaque période de commission en effectuant l'une des activités de vente suivantes sur une base annuelle :

- Participer à au moins une session entière du congrès annuel, OU
- Participer pendant une semaine entière à l'un de nos événements annuels « Harvest » (récolte) d'hiver ou de printemps ET à la retraite Diamond Retreat dans son intégralité.

Les parts obtenues de la prime Diamond Leadership sont allouées comme suit :

Diamond : Le Partenaire de la marque de rang Diamond reçoit : une (1) part

Crown Diamond : Le Partenaire de la marque de rang Crown Diamond reçoit : deux (2) parts

Royal Crown Diamond : Le Partenaire de la marque de rang Royal Crown Diamond reçoit : trois (3) parts

RANGS DE PARTENAIRE DE LA MARQUE	CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ	CONDITIONS REQUISES D'OGV DE BRANCHE* PAR RANG	PARTS DE LA PRIME DIAMOND LEADERSHIP
DIAMOND	100 PV OGV de 250 000 PGV de 1 000	5 à 15 000	1
CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 750 000 PGV de 1 000	6 à 20 000	2
ROYAL CROWN DIAMOND	100 PV OGV de 1 500 000 PGV de 1 000	6 à 35 000	3

*Volume par branche