amare

PLAN DE RÉMUNÉRATION

EUROPE

Valable à partir du 1er octobre 2026



*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

BIENVENUE DANS LE PLAN DE RÉMUNÉRATION AMARE EUROPE

Qu’est-ce qui rend notre plan différent ?

- Simple à comprendre
- Des étapes claires et atteignables
- Facile à dupliquer
- Conçu pour la stabilité

PARTAGER
Commencez avec des clients qui aiment les produits

FIDÉLISER
Créez un revenu récurrent, mois après mois

DÉVELOPPER
Aidez les autres à faire de même et grandissez ensemble

Un système. Chaque étape récompensée. Conçu pour durer.



amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

DEUX VOIES, VOTRE CHOIX

Chaque Partner commence avec des clients. Bâtir une équipe est une option, pas une obligation.

VOIE 1

PRIORITÉ CLIENTS

Partagez des produits que vous aimez et fidélisez vos clients. Aucune équipe nécessaire.

Rémunéré par : First Order Bonus, bonus client jusqu'à 38 %, Focus on 5 et Power of 1.

VOIE 2

DÉVELOPPER SON ÉQUIPE

Tout ce qu'offre la voie 1, en aidant d'autres à bâtir leur propre clientèle.

En plus : bonus d'équipe, Unilevel, Fast Track, Rise & Reward et pools de bonus.



Tous les clients n'ont pas à devenir Partner, et tous les Partners n'ont pas à devenir Leader. Les deux voies ont de la valeur.

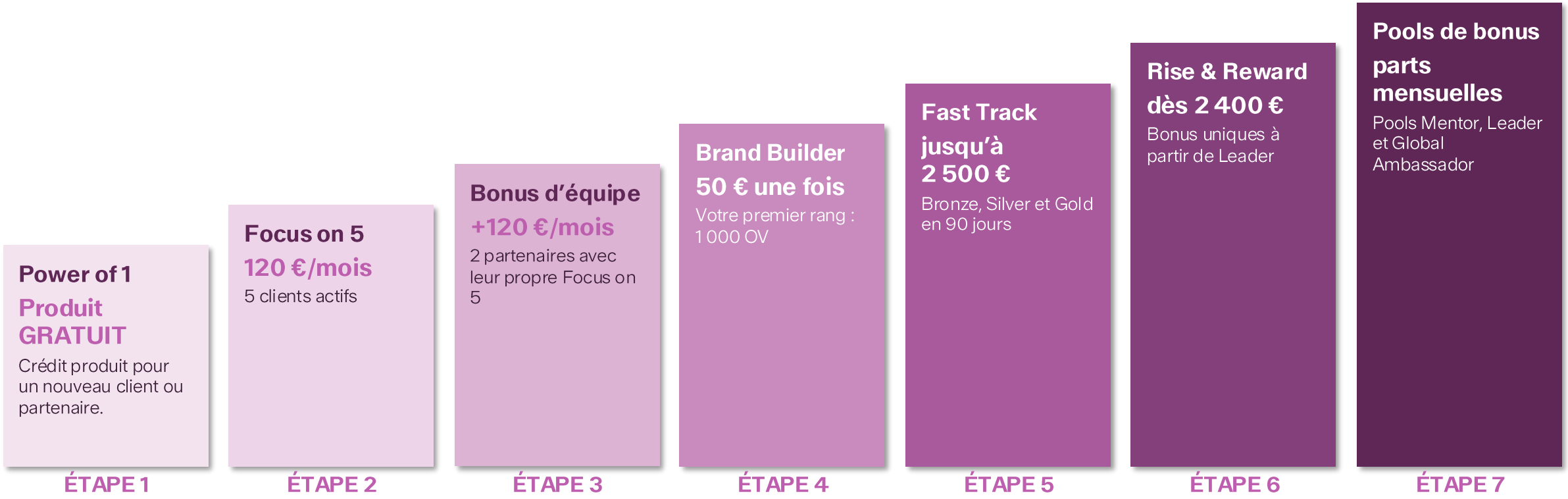
amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

CHAQUE ÉTAPE RÉCOMPENSÉE

Un parcours, une récompense à chaque étape.



Chaque mois en plus : commissions sur les commandes clients (10–38 %) et d'équipe (Unilevel 35 %). Path to Paradise vous récompense en chemin.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

APERÇU DES COMMISSIONS AMARE

				Rangs Mentor			Rangs Leader			Rangs Global Ambassador				
	Brand Partner	Brand Builder	Bronze	Silver	Gold	Platinum	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1-Star Diamond	2-Star Diamond	3-Star Diamond	Presidential Diamond
Bonus Brand Builder		50 €												
Bonus Fast Track[1]			150 €	500 €	1 850 €									
Rise & Reward							2 400 €	4 000 €	6 000 €	8 000 €	10 000 €	12 400 €	14 000 €	16 000 €
PV	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PCV ou OV (Placement Tree)		1 000	3 000	5 000	10 000	15 000	25 000	50 000	75 000	125 000	250 000	500 000	750 000	1 000 000
Volume hors jambe principale[2]			600	1 500	3 000	4 500	7 500	15 000	22 500	37 500	75 000	150 000	225 000	300 000
Exigence de jambes[2] **(Enrollment Tree)**							3 Bronze	3 Bronze	3 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver
Niveau 1	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Niveau 2		5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Niveau 3			5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Niveau 4				5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Niveau 5					4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
Niveau 6						4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
Niveau 7							3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Niveau 8										1 %	1 %	2 %	2 %	2 %
Niveau 9											1 %	1 %	1 %	1 %
Niveau 10												1 %	1 %	1 %
Mentor Pool (2 % du CV)				1	3	5								
Leader Pool (2 % du CV)							2	3	5	7	9	11	13	15
Global Ambassador Pool (4 % du CV)										1	2	3	4	5

[1] Unique, pour les Brand Partners nouvellement inscrits (à partir du 1er octobre 2026) atteignant Bronze, Silver ou Gold dans les périodes Fast Track. [2] Les exigences de VOLL et de jambes sont levées si le seuil PCV du rang est atteint. Les commissions sont calculées sur le CV. Les rangs ne représentent pas un revenu typique ; Amare ne garantit aucun niveau de revenu.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

VOCABULAIRE & DÉFINITIONS

Comprendre un plan de rémunération commence par comprendre son vocabulaire.

Sigle	Terme	Signification dans cette présentation
BP	Brand Partner	Recommande les produits Amare et est rémunéré sur les ventes générées.
C	Client	Achète via votre lien pour son usage personnel. Les clients ne revendent pas et ne créent pas d'équipe.
S&S	Subscribe & Save	Une commande mensuelle : env. 10 % moins chère, donne des points SSR et se renouvelle automatiquement.
PV	Volume personnel	Vos propres commandes plus celles de vos clients inscrits personnellement.
PCV	Volume clients personnel	Le volume des clients que vous avez inscrits. Vos propres commandes ne comptent pas.
PTV	Volume d'équipe personnel	Votre PV plus le PV des Brand Partners que vous avez inscrits.
OV	Volume d'organisation	Votre PV plus le PV de toute votre downline dans le Placement Tree.
CV	Volume commissionnable	Le volume utilisé pour calculer les commissions. Pas toujours égal au montant en euros.
VOLL	Volume hors jambe principale	OV en dehors de votre jambe principale.
× 0,8	Facteur de conversion	Facteur de conversion utilisé dans tous les exemples basés sur le CV.
	Volume européen	Focus on 5, Fast Track, promotions et Road to HQ ne comptent que le volume des marchés européens d'Amare.



amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

VOIE 1 · PRIORITÉ CLIENTS

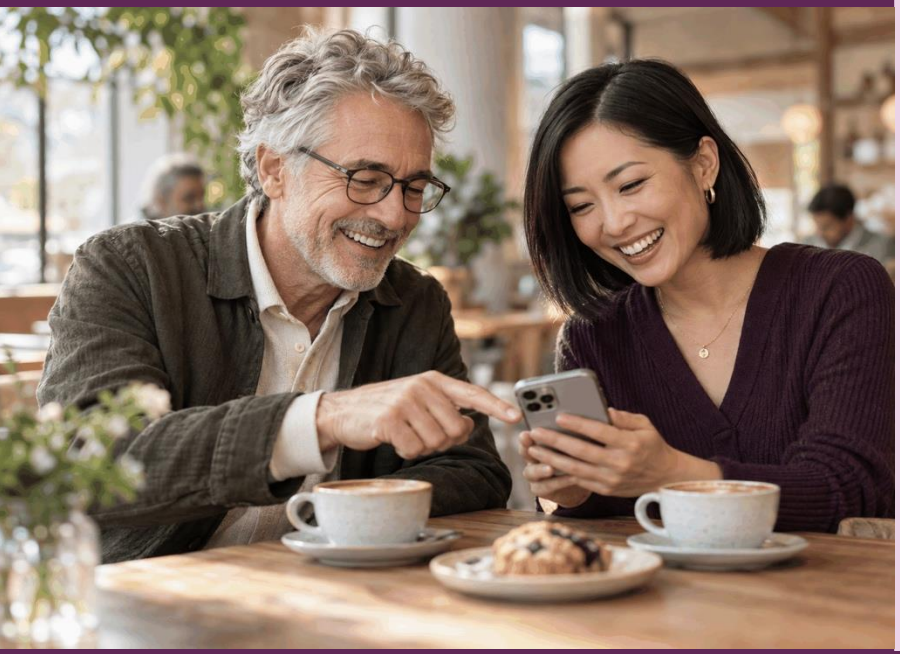
PARTAGER & FIDÉLISER

Gagner et garder vos clients



Power of 1

Inscrivez 1 personne entre le 1er et le 15 du mois et **gagnez votre crédit produit GRATUIT !**



Inscrivez un nouveau client ou Brand Partner avant le 15 du mois.

La nouvelle inscription doit être finalisée avec une commande Subscribe & Save qualifiante d'au moins 100 PV.

Le mois suivant, vous recevez un crédit produit, à échanger le mois d'après contre un produit gratuit.

Conditions

- ✓ « **Nouveau** » signifie que le nouveau client **n'a jamais acheté** chez Amare et que le nouveau Brand Partner **n'a jamais été inscrit** comme Brand Partner chez Amare.
- ✓ Un **passage** d'un compte client à un compte Brand Partner ne compte pas.
- ✓ Vous pouvez gagner **1 crédit produit maximum** par mois avec Power of 1.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

GAGNEZ AVEC VOS CLIENTS

Partager et fidéliser : revecez chaque mois sur le volume total de vos clients, de 10 % à 38 %[1].

Gagnez jusqu'à 38 %

NOUVEAU

Volume clients personnel (PCV)	1 – 499	500 – 2 999	3 000 – 4 999	5 000 – 6 999	7 000 – 8 999	9 000+
Première commande	20 %	20 %	25 %	28 %	31 %	38 %
Commande répétée	10 %	**20 %**	25 %	28 %	31 %	38 %



20 %

sur chaque première commande – dès votre tout premier client

20 %

sur les commandes répétées dès 500 PCV – env. 5 clients actifs

38 %

sur chaque commande dès 9 000+ PCV

1. Le pourcentage dépend du volume clients personnel (PCV) total du mois civil. Le volume personnel ne compte pas comme PCV. Les achats personnels ne sont pas payés dans ce bonus.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

CLIENT : FIRST ORDER BONUS

Gagnez sur la toute première commande de chaque nouveau client.

Quand vous présentez un nouveau client, sa première commande est partagée avec trois niveaux d'upline. Payé chaque semaine.

Niveau	Commission en %
Niveau 1 (parrain)	20 %
Niveau 2	10 %
Niveau 3	5 %

Calcul : CV × % × 0,8. Le First Order Bonus n'est pas payé sur les commandes de passage client → BP.

BRAND PARTNER : FIRST ORDER BONUS

Pour les nouveaux Partenaires inscrits.

Niveau	Commission en %
Parrain	20,0 %
Silver	1,0 %
Gold	1,0 %
Platinum	1,5 %
Leader	2,5 %
Senior Leader	2,0 %
Executive Leader	2,0 %
Diamond	1,0 %
1-Star Diamond	1,0 %
2-Star Diamond	1,0 %
3-Star Diamond	1,0 %
Presidential Diamond	1,0 %

BONUS UNILEVEL

Gagnez en construisant une organisation saine.

Après la première commande, vous êtes payé chaque mois sur les commandes répétées, jusqu'à 10 niveaux.

Niveau	Commission en %
Niveau 1	5 %
Niveau 2	5 %
Niveau 3	5 %
Niveau 4	5 %
Niveau 5	4 %
Niveau 6	4 %
Niveau 7	3 %
Niveau 8	2 %
Niveau 9	1 %
Niveau 10	1 %

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

COMMENT UNE VENTE EST PAYÉE

Exemple : un client commande 100 CV. Chaque montant = CV × % × 0,8.

LA PREMIÈRE COMMANDE DU CLIENT

FIRST ORDER BONUS : 20 %

100 CV × 20 % × 0,8 = 16 €

16 € une fois

Payé chaque semaine. Votre parrain et le sien gagnent aussi 10 % et 5 % sur cette commande.

CHAQUE COMMANDE SUIVANTE

UNILEVEL 5 % + BONUS CLIENT 5 %

100 CV × 10 % × 0,8 = 8 €

8 € / mois

Payé chaque mois, tant que le client continue de commander (sous 500 PCV).



Exemple hypothétique, sans garantie de revenu. Les valeurs CV peuvent varier selon le produit, les promotions et les codes promo utilisés. PCV = le volume des clients que vous avez inscrits.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.



SUBSCRIBE & SAVE REWARDS

La régularité est la clé : plus de régularité = plus de récompenses !

Commandez via Subscribe & Save et économisez environ 10 % par rapport aux achats ponctuels. En plus, vous gagnez des **points SSR** à échanger contre des **produits Amare**. Plus vous restez, plus vous gagnez.

Mois sur S&S	Points SSR gagnés
0–4 mois	10 % de la valeur nette
5–8 mois	15 % de la valeur nette
9–12 mois	20 % de la valeur nette
13+ mois	25 % de la valeur nette

1 point = 0,80 € net

COMMENT ÇA MARCHE

- **Qualification :** une commande S&S d'au moins 40 € net par mois. Toutes vos commandes du mois donnent alors des points.
- **Échange :** frais de 8 € net par tranche de 100 points. Ajoutez d'autres produits et payez normalement.
- **Points :** 1 point = 0,80 € net, sans TVA
- **Expiration :** les points expirent après 12 mois, ou s'il n'y a pas de commande S&S valable dans un mois. Un mois de tolérance par 12 mois.
- Des frais de livraison s'appliquent à chaque commande. Les points ne sont pas transférables.

EXEMPLE Mary commande via S&S depuis 13 mois (niveau 25 %). Sa prochaine commande de 200 € net rapporte **62,5 points SSR** (200 × 25 % × 1,25). Les frais de port rapportent aussi des points ; la TVA non.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

PROGRAMME AMARE
REFER-A-FRIEND POUR CLIENTS



Les clients amènent des clients.

Vos clients partagent leur lien personnel et offrent à leurs amis **8 € de réduction sur leur première commande**.

Votre client gagne des **produits GRATUITS** et chaque ami parrainé compte dans votre volume inscrit personnellement pour les commissions.

1 ami = 1 produit GRATUIT

Recommandez Amare !

CLIENTS UNIQUEMENT

- 1 crédit produit par ami avec commande S&S d'au moins 160 € (HT).
- Crédit reçu le mois après l'inscription, utilisable le mois suivant.
- Maximum 3 crédits par mois.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

FOCUS ON 5

Le cœur du système



FOCUS ON 5 : VOTRE SYSTÈME POUR UNE ACTIVITÉ STABLE

L’acquisition de clients lance le processus. La fidélisation le rend reproductible.

ÉTAPE 1

GET 5

Trouvez et fidélisez 5 clients actifs.

ÉTAPE 2

HELP 2

Aidez 2 partenaires parrainés personnellement à se qualifier pour Focus on 5.

ÉTAPE 3

BUILD 2

Formez 2 bâtisseurs d’équipe capables d’enseigner et de répéter le système.

ÉTAPE 4

REPEAT

Continuez à servir vos clients et aidez les partenaires suivants à faire de même.

Il s’agit d’un cadre pour développer votre activité. Chaque bonus a ses propres conditions.

Seul le volume de ventes éligible des 13 marchés européens d’Amare compte pour ce bonus. Toutes les ventes et volumes qualifiants doivent respecter le Plan de rémunération Amare, le Policy Manual et les conditions de promotion applicables.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

ÉTAPE 1 · GET 5

BONUS FOCUS ON 5

Gardez 5 clients actifs et recevez 120 € chaque mois.

Leurs commandes S&S, nouvelles et récurrentes, doivent totaliser au moins 500 PCV par mois civil.

- Commandes clients uniquement, pas celles des partenaires.
- Au moins 600 PTV au total.
- Il faut 5 clients actifs : si l'un arrête, ajoutez-en un nouveau pour garder les 120 €.

120 € chaque mois



Seul le volume de ventes éligible des 13 marchés européens d'Amare compte pour ce bonus. Toutes les ventes et volumes qualifiants doivent respecter le Plan de rémunération Amare, le Policy Manual et les conditions de promotion applicables.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

GARDEZ 5, GAGNEZ CHAQUE MOIS

Exemple : vos 5 clients actifs (re)commandent le Triangle of Wellness chaque mois.

MOIS 1 · LEURS PREMIÈRES COMMANDES

Bonus Focus on 5	**120 €**
First Order Bonus (20 %) 500 CV × 20 % × 0,8	**80 €**
TOTAL	**200 €**

CHAQUE MOIS ENSUITE · COMMANDES RÉPÉTÉES

Bonus Focus on 5	**120 €**
Commandes répétées à 500 PCV (20 %) 500 CV × 20 % × 0,8	**80 €**
TOTAL	**200 € / mois**



Les 5 doivent rester actifs !

Étape suivante : aidez 2 partenaires à bâtir leur propre Focus on 5 et gagnez 120 € de bonus d'équipe en plus chaque mois.

Commandes clients uniquement. Exige au total 600 PTV ; toutes les conditions Focus on 5 s'appliquent. Par simplicité, CV = PV. Les valeurs CV peuvent varier selon le produit, les promotions et les codes promo utilisés. Exemple hypothétique, sans garantie de revenu. Seul le volume de ventes éligible des 13 marchés européens d'Amare compte pour ce bonus. Toutes les ventes et volumes qualifiants doivent respecter le Plan de rémunération Amare, le Policy Manual et les conditions de promotion applicables.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.



VOIE 2 · DÉVELOPPER SON ÉQUIPE

DÉVELOPPER

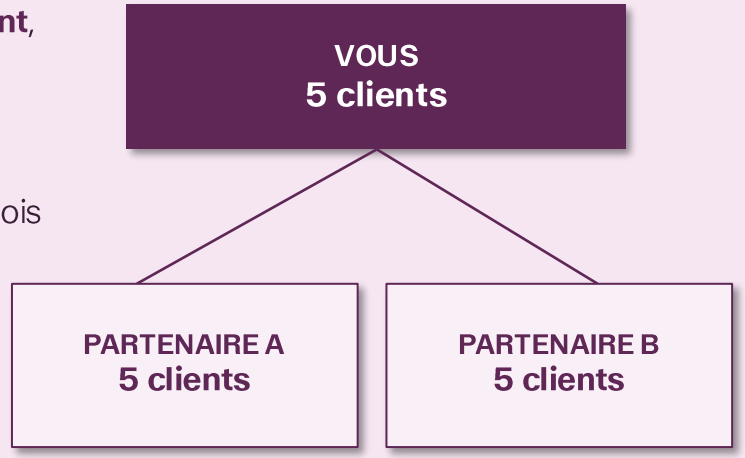
Aidez les autres à faire de même

ÉTAPE 2 · HELP 2

BONUS D'ÉQUIPE FOCUS ON 5

Aidez 2 partenaires parrainés personnellement à atteindre Focus on 5 le même mois civil : 120 € de bonus d'équipe

- **2 partenaires parrainés personnellement**, inscrits par vous.
- **Les deux se qualifient pour Focus on 5** avec leurs 5 clients.
- **Au moins 1 800 PTV** au total le même mois civil.
- **Maximum 3× :** aidez 6 partenaires à atteindre leur propre Focus on 5.



Max. 3 × 120 € bonus d'équipe
par mois civil

Vos 120 € + équipe 360 €
= max. 480 €



Seul le volume de ventes éligible des 13 marchés européens d'Amare compte pour ce bonus. Toutes les ventes et volumes qualifiants doivent respecter le Plan de rémunération Amare, le Policy Manual et les conditions de promotion applicables.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

BUILD 2 & REBUILD

Aidez deux partenaires à devenir bâtisseurs d’équipe, puis apprenez-leur à répéter le processus.

BUILD 2

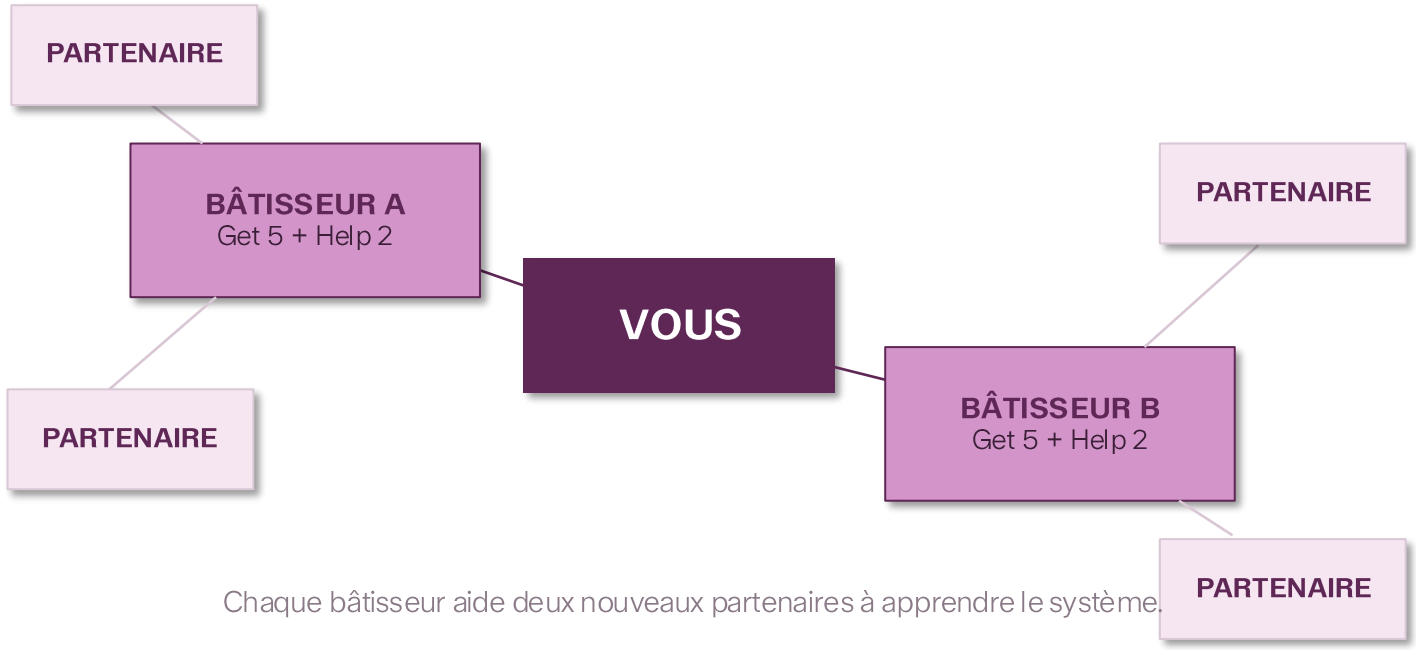
Faites des deux partenaires que vous accompagnez des bâtisseurs d’équipe.

Enseignez le service client, Get 5 et Help 2.

REBUILD

Chaque bâtisseur aide deux partenaires parrainés personnellement à faire de même.

Fidéliser, soutenir l’équipe, répéter.



Chaque bâtisseur aide deux nouveaux partenaires à apprendre le système.

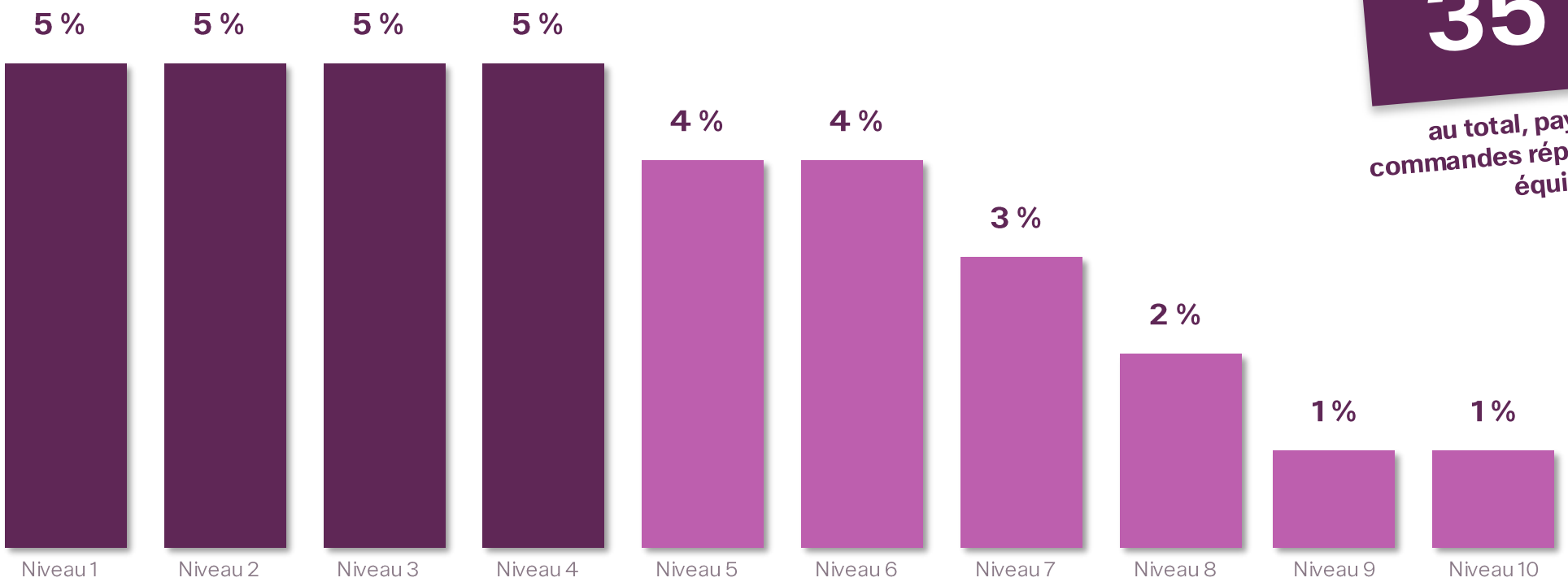
Build 2 et Rebuild décrivent le système de développement. Ils ne créent pas de bonus distinct et ne garantissent aucun revenu.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

DÉVELOPPEZ VOTRE ÉQUIPE : BONUS UNILEVEL

Gagnez chaque mois sur les commandes répétées de votre équipe, jusqu'à 10 niveaux



35 %

au total, payé sur les commandes répétées de votre équipe.

Dual Compression : le système Dual Compression d'Amare combine Standard et Dynamic Compression et compresse les Brand Partners inactifs ou non qualifiés ainsi que ceux qui ne se qualifient pas pour un niveau de commission donné, pour que vous soyez payé plus en profondeur dans votre organisation.
Standard Compression : si quelqu'un n'est pas qualifié (100 PV), la downline est compressée avant le paiement. 10 niveaux est la LIMITE de paiement possible
Dynamic Compression : garantit que la totalité des 35 % du volume Unilevel est versée au RANG de l'upline qualifié à chaque niveau où il y a du volume !

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

VOTRE CHEMIN VERS BRAND BUILDER ET LE BONUS DE 50 €

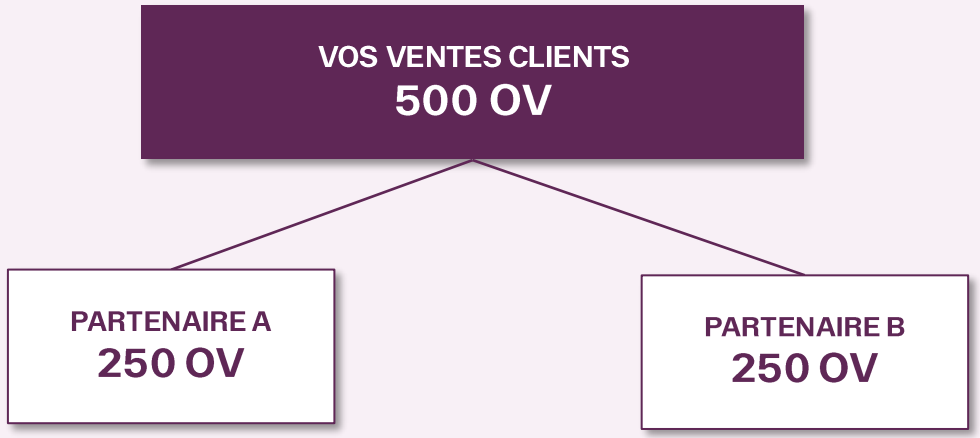
Construisez votre base de clients et aidez votre équipe à faire de même.

1 **Atteignez 1 000 PCV ou OV**
Qualifiez-vous par la vente clients ou le volume d'équipe.

2 **Ayez 100 PV**
100 PV issus de vos commandes et/ou de celles de vos clients.

3 **Utilisez Get 5 + Help 2**
Les groupes de clients peuvent apporter le volume nécessaire.

EXEMPLE : DÉVELOPPER À PARTIR DE VOS CLIENTS



500 + 250 + 250 = 1 000 OV

50 € bonus unique pour votre premier rang Brand Builder

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

GRANDIR

Votre parcours de carrière



QUALIFICATION DES RANGS

Il y a 14 rangs. Chaque rang exige 100 PV dans le mois.

Rang	PCV ou OV	VOLL*	Jambes qualifiées*	Niveaux Unilevel
Brand Partner	—	—	—	1
Brand Builder	1 000	—	—	1–2
Bronze	3 000	600	—	1–3
Silver	5 000	1 500	—	1–4
Gold	10 000	3 000	—	1–5
Platinum	15 000	4 500	—	1–6
Leader	25 000	7 500	3 Bronze	1–7
Senior Leader	50 000	15 000	3 Bronze	1–7
Executive Leader	75 000	22 500	3 Silver	1–7
Diamond	125 000	37 500	4 Silver	1–8
1-Star Diamond	250 000	75 000	4 Silver	1–9
2-Star Diamond	500 000	150 000	4 Silver	1–10
3-Star Diamond	750 000	225 000	4 Silver	1–10
Presidential Diamond	1 000 000	300 000	4 Silver	1–10

Rangs Mentor
Silver · Gold · Platinum

Rangs Leader
De Leader à Executive Leader

Global Ambassadors
De Diamond à Presidential Diamond

* Les exigences de VOLL et de jambes qualifiées sont levées si le seuil PCV du rang est atteint. Les conditions propres aux programmes restent applicables.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

FAST TRACK : 90 JOURS

Pour les nouveaux Brand Partners : bonus uniques en atteignant Bronze, Silver et Gold pour la 1re fois.

MOIS 0/1

BRONZE

1re promotion de rang

Dans les 30 jours suivant l'inscription (mois 0), ou dans le premier mois civil complet après l'inscription (mois 1).

VOTRE BONUS
150 €

MOIS 2

SILVER

1re promotion de rang

Dans le mois d'inscription et les deux (2) mois civils suivants.

VOTRE BONUS
500 €

MOIS 3

GOLD

1re promotion de rang

Dans le mois d'inscription et les trois (3) mois civils suivants.

VOTRE BONUS
1 850 €

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

EXEMPLES FAST TRACK

Nouveaux partenaires : octobre = mois 0, novembre = mois 1, décembre = mois 2, janvier = mois 3.

Cas	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Résultat du bonus
A	Bronze	Silver	Gold	Pas de nouveau rang	150 € + 500 € + 1 850 € = 2 500 €
B	Pas de rang	Pas de rang	Pas de rang	Gold	Bonus Gold 1 850 € en janvier
C	Pas de rang	Bronze	Pas de Silver	Pas de Gold	Seulement bonus Bronze 150 € en novembre

Visez le Gold !

Chaque bonus est payé une fois ; une qualification antérieure ne donne pas de second paiement. Le cas C suppose que Bronze est qualifié via la règle des 30 jours ou du premier mois complet.

Bronze ou Silver manqué ? Vous pouvez encore gagner le bonus Gold Fast Track en atteignant Gold dans la période de qualification.

Le jour 1 est votre date d'inscription ; les 30 jours restent dans votre mois d'inscription et le suivant. Pour les Brand Partners inscrits à partir du 1er octobre 2026. Seul le volume de ventes éligible des 13 marchés européens d'Amare compte pour la promotion Fast Track. Les ventes et volumes réalisés hors de ces marchés européens participants ne sont pas pris en compte pour les promotions de rang ni la qualification aux bonus. Toutes les ventes et volumes qualifiants doivent respecter le Plan de rémunération Amare, le Policy Manual et les conditions de promotion applicables. Les conditions détaillées figurent dans le document Fast Track Promotion.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

BONUS RISE & REWARD

Bonus uniques en accédant aux rangs de leadership.

Rang	Récompense	ou Consistency Bonus
Leader	2 400 €	—
Senior Leader	4 000 €	—
Executive Leader	6 000 €	—
Diamond	8 000 €	300 €/mois × 36
1-Star Diamond	10 000 €	400 €/mois × 36
2-Star Diamond	12 400 €	500 €/mois × 36
3-Star Diamond	14 000 €	600 €/mois × 36
Presidential Diamond	16 000 €	700 €/mois × 36

Condition : atteindre le rang 3 mois sur 12 (pas forcément consécutifs), avec 100 PV le mois de qualification.

Plus des récompenses spéciales pour plusieurs nouvelles promotions à partir de Diamond.



amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

POOLS DE BONUS MENTOR, LEADER & GLOBAL AMBASSADOR

Votre rang fixe vos parts mensuelles de base. Les 1res promotions de vos partenaires ajoutent des parts.

MENTOR POOL

40 €/part*

Rang	Silver	Gold	Platinum
Parts	1	3	5

+1 part une fois pour chaque nouveau Brand Builder inscrit personnellement.

2 %
du CV d'Amare Global Europe

LEADER POOL

240 €/part*

Rang	Leader	Senior	Exec.	Diam.	1-Star	2-Star	3-Star	Pres.
Parts	2	3	5	7	9	11	13	15

+1 part une fois pour chaque nouveau Silver inscrit personnellement.

2 %
du CV d'Amare Global Europe

GLOBAL AMBASSADOR POOL

2 000 €/part*

Rang	Diamond	1-Star	2-Star	3-Star	Pres.
Parts	1	2	3	4	5

+1 part une fois pour chaque nouveau Gold inscrit personnellement.

4 %
du CV d'Amare Global Europe

*Valeur de part indicative. Chaque part supplémentaire n'est payée que le premier mois de promotion. Conditions d'éligibilité aux pools applicables ; revenus non garantis.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

INCENTIVES & PROMOTIONS

26/27



PROMOTION FAST TRACK

Sept. 2026 – janv. 2027, pour les Brand Partners existants n’ayant jamais atteint Bronze.

ÉTAPE 1

BRONZE

ÉTAPE 2

SILVER

ÉTAPE 3

GOLD

LES 3 EN 90 JOURS

2 500 €

- Atteindre les trois rangs et le volume en 90 jours.
- Seul le volume des 13 marchés européens d’Amare compte
- 2 500 € en un seul montant à la fin des 90 jours, après confirmation du volume.
- Dernier mois d’entrée : janvier 2027.
- Les conditions de la promotion fixent l’échéance finale.

Volume européen uniquement. Seul le volume de ventes éligible des 13 marchés européens d’Amare compte pour la promotion Fast Track. Les ventes et volumes réalisés hors de ces marchés européens participants ne sont pas pris en compte pour les promotions de rang ni pour le bonus de 2 500 €. Toutes les ventes et volumes qualifiants doivent respecter le Plan de rémunération Amare, le Policy Manual et les conditions de promotion applicables.
Les conditions détaillées figurent dans le document Fast Track Promotion.
Les nouveaux partenaires inscrits touchent à la place les bonus Fast Track par rang (150 € / 500 € / 1 850 €).

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

ROAD TO HEADQUARTERS

Amare Global Headquarters, Mahwah, New Jersey

Point de départ : Grade rémunérés d'août 2026. Période de qualification : septembre 2026 – janvier 2027.

Grades rémunérés août 2026	Voie de qualification	Voie alternative
Brand Builder	Atteindre GOLD + confirmer GOLD 1 mois de plus	–
Bronze / Silver	Atteindre GOLD + confirmer GOLD 2 mois de plus	–
Gold	Atteindre PLATINUM + confirmer PLATINUM 2 mois de plus	OU atteindre LEADER une fois
Platinum	Atteindre LEADER + confirmer LEADER 1 mois de plus	OU atteindre SENIOR LEADER une fois
Leader	Atteindre SENIOR LEADER + confirmer SENIOR LEADER 1 mois de plus	OU atteindre EXECUTIVE LEADER une fois
Senior Leader	Atteindre EXECUTIVE LEADER + confirmer EXECUTIVE LEADER 1 mois de plus	OU atteindre DIAMOND une fois
Executive Leader	Atteindre DIAMOND + confirmer DIAMOND 1 mois de plus	OU atteindre 1-STAR DIAMOND une fois

Rendez-vous à Mahwah !

Confirmer = atteindre à nouveau le même rang le mois suivant.

Les bonus Fast Track en espèces et la qualification au voyage au siège ont des conditions distinctes. Toutes les conditions : Road to Headquarters dans Amare Hub. Seul le volume de ventes éligible des 13 marchés européens d'Amare compte pour ce bonus. Toutes les ventes et volumes qualifiants doivent respecter le Plan de rémunération Amare, le Policy Manual et les conditions de promotion applicables.

amare

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

PATH TO PARADISE

Aventure et récompenses vous attendent sur votre Path to Paradise !

Sur votre Path to Paradise, vous gagnez des points et des récompenses pour l'inscription de clients et de Brand Partners et pour l'atteinte et le maintien de certains rangs, tout en aidant les autres sur leur propre chemin vers le bien-être mental, physique et financier.

La récompense ultime ? Un voyage GRATUIT vers une destination de rêve pour célébrer vos réussites avec votre communauté Amare !

Soyez célébré à chaque étape de l'un de nos programmes de récompenses préférés. Êtes-vous prêt ?

Êtes-vous prêt ?



*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

CONDITIONS GÉNÉRALES

Plan de rémunération Europe

INTRODUCTION ET DÉFINITIONS

Le Plan de rémunération Amare récompense les Brand Partners qui partagent Amare et font découvrir Amare Global à d'autres. À mesure qu'ils progressent dans les rangs, les revenus peuvent augmenter, tout comme la possibilité d'accompagner d'autres Brand Partners. Les Brand Partners n'ont pas l'obligation d'acheter des produits ni de participer à Subscribe & Save pour gagner des bonus ou commissions.

* Les revenus présentés sont hypothétiques et illustrent le fonctionnement du plan dans un scénario idéal ; ils ne représentent ni ne garantissent des revenus réels. Les revenus varient selon l'effort et le temps investis. Une solide base de clients est essentielle au succès.

1. Vocabulaire & définitions

- **Statut du compte. Actif :** un Brand Partner avec 100 PV issus de commandes personnelles (usage personnel ou revente) et/ou de commandes clients le mois civil en cours ou précédent est actif et peut se qualifier pour des commissions. **Suspendu :** les commissions peuvent être retenues, selon les Policies and Procedures. **Résilié :** les comptes résiliés ou clôturés ne peuvent plus percevoir de commissions.
- **Types de compte. Brand Partner (BP) :** entrepreneur indépendant inscrit chez Amare pour partager les produits, pouvant se qualifier pour des commissions et récompenses. **Client (C) :** achète des produits Amare pour son usage personnel, ne peut inscrire personne ni créer de downline et ne perçoit pas de commissions.
- **Passage :** un client peut passer à un compte Brand Partner en remplissant les conditions des Policies and Procedures.
- **Adhésion Brand Partner :** après l'inscription conformément aux Policies and Procedures et aux Application Agreement Terms and Conditions, le Brand Partner reçoit un compte et un identifiant Amare.
- **Périodes de bonus. Hebdomadaire :** du lundi 00:00 au dimanche 23:59:59 CET, payé au plus tard le vendredi suivant. **Mensuelle :** le mois civil (CET), payé au plus tard le 15 du mois suivant. Les échéances peuvent varier d'une heure là où l'heure d'été n'est pas appliquée.
- **Clawback :** les bonus, commissions et récompenses payés sur une commande peuvent être récupérés si cette commande est retournée.
- **Downline. Enrollment Downline Tree :** tous les Brand Partners et clients inscrits personnellement, leurs inscrits, etc., jusqu'au bout de l'arbre. **Placement Downline Tree :** les Brand Partners selon leur placement pour l'accompagnement ; utilisé pour le bonus Unilevel et l'OV.
- **Jambe / jambe principale :** un Brand Partner de première ligne et son équipe forment une jambe. La jambe avec le plus grand OV dans le Placement Downline Tree est la jambe principale.
- **Parrain :** le Brand Partner qui inscrit un nouveau Brand Partner ou client ; la première upline dans l'Enrollment Downline Tree.
- **Placement :** la position d'un Brand Partner sous un autre pour l'accompagnement ; détermine le bonus Unilevel et l'OV.
- **Commande / première commande :** chaque commande reçoit du PV et du CV pour la qualification et le paiement. La première commande est la première commande finalisée d'un nouveau Brand Partner ou client.
- **Types de prix :** prix d'achat ponctuel, ou prix Subscribe & Save pour un abonnement récurrent (génère du volume Subscribe & Save).
- **Rangs. Career Rank :** le rang le plus élevé jamais atteint ; les promotions se basent sur lui. **Recognition Rank :** le rang le plus élevé des 12 derniers mois. **Paid as Rank :** le rang qualifié et payé dans un mois, déterminé chaque mois.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

VOLUMES, PÉRIODES DE BONUS ET QUALIFICATION DES RANGS

2. Types de volume

Les volumes sont attribués à une commande pour déterminer la qualification. Ils sont universels et ne dépendent pas de la devise.

- **PV (volume personnel) :** les commandes du Brand Partner pour usage personnel ou revente, plus celles des clients inscrits personnellement.
- **CV (volume commissionnable) :** la valeur utilisée pour calculer les commissions.
- **OV (volume d'organisation) :** PV propre plus le PV de tous les Brand Partners de la downline dans le Placement Downline Tree.
- **VOLL (volume hors jambe principale) :** OV en dehors de la jambe principale (Placement Downline Tree).
- **PCV (volume clients personnel) :** le PV des commandes des clients inscrits personnellement. Les commandes propres ne comptent pas.
- **PTV (volume d'équipe personnel) :** PV propre plus le PV des Brand Partners inscrits personnellement (Enrollment Downline Tree).
- **SSV (volume Subscribe & Save) :** le volume des achats par abonnement.

3. Périodes de bonus

- **Hebdomadaire :** First Order Bonus.
- **Mensuelle :** régularisation du First Order Bonus, bonus client, bonus Focus on Five et bonus d'équipe, bonus Brand Builder, bonus Fast Track, bonus Unilevel, Rise & Reward et Road to Leader, pools Mentor, Leader et Global Ambassador, Go Forward Infinity Bonus.

4. Promotion de rang & qualification

Il y a 14 rangs (voir l'aperçu des rangs dans cette présentation). La qualification est déterminée à la fin de chaque période mensuelle et qualifie le Brand Partner pour les bonus du mois où il est payé à ce rang. Pour progresser, toutes les exigences du nouveau rang doivent être remplies dans une même période mensuelle.

Le Paid as Rank est réinitialisé au début de chaque période mensuelle. Le Career Rank est conservé et indique le rang le plus élevé jamais atteint. Les rangs supérieurs donnent accès à des bonus et commissions supplémentaires.

- **PV / OV :** le PV et l'OV minimum générés pendant la période mensuelle.
- **VOLL :** l'OV minimum hors jambe principale pendant la période (Placement Downline Tree).
- **Exigences de jambes :** le nombre de jambes ayant un Paid Rank minimum (Enrollment Downline Tree). En Europe, il n'y a pas d'exigence de jambes jusqu'à Platinum inclus.
- **Voie vente clients :** les exigences de VOLL et de jambes sont levées si le seuil PCV du rang est atteint.
- **Qualification aux bonus :** au moins 100 PV dans le mois pour percevoir des commissions.

* Les rangs ne représentent pas le revenu typique, s'il existe, qu'un Brand Partner peut ou va gagner. Le succès dépend de l'effort, des compétences et du temps investis. Amare ne garantit aucun niveau de revenu ou de succès.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

FIRST ORDER BONUS ET BONUS CLIENT

5. First Order Bonus

Le First Order Bonus est payé chaque semaine, avec régularisation mensuelle, sur le CV de la première commande de chaque nouveau client et Brand Partner.

First Order Bonus client, partagé avec les trois premiers parrains de l'upline :

Niveau	Commission en %
Niveau 1 (parrain)	20 %
Niveau 2	10 %
Niveau 3	5 %

First Order Bonus Brand Partner pour les nouvelles inscriptions :

Niveau	%	Niveau	%
Parrain	20,0 %	Executive Leader	2,0 %
Silver	1,0 %	Diamond	1,0 %
Gold	1,0 %	1-Star Diamond	1,0 %
Platinum	1,5 %	2-Star Diamond	1,0 %
Leader	2,5 %	3-Star Diamond	1,0 %
Senior Leader	2,0 %	Presidential Diamond	1,0 %

- Pour le bonus hebdomadaire, le Brand Partner doit être actif dans le mois en cours avant la période hebdomadaire, ou le mois précédent. S'il est inactif, le bonus est versé en régularisation dans la période mensuelle une fois actif.
- Le bonus Unilevel n'est pas payé sur les premières commandes. Une seule commande par compte peut générer un First Order Bonus. Les passages client → Brand Partner ne comptent pas. Les premières commandes de marchés hors de ce plan ne sont pas payées.

6. Bonus client

Le bonus client est payé chaque mois sur les commandes des clients inscrits personnellement. Le PCV mensuel détermine le pourcentage. Le PV propre du Brand Partner est exclu. Les commandes de marchés non couverts par ce plan ne sont pas payées.

Premières commandes des clients

PCV mensuel	First Order Bonus	Bonus client	Total
1 – 499	20 %	–	20 %
500 – 2 999	20 %	–	20 %
3 000 – 4 999	20 %	5 %	25 %
5 000 – 6 999	20 %	8 %	28 %
7 000 – 8 999	20 %	11 %	31 %
9 000+	20 %	18 %	38 %

Commandes répétées des clients

PCV mensuel	Bonus Unilevel	Bonus client	Total
1 – 499	5 %	5 %	10 %
500 – 2 999	5 %	15 %	20 %
3 000 – 4 999	5 %	20 %	25 %
5 000 – 6 999	5 %	23 %	28 %
7 000 – 8 999	5 %	26 %	31 %
9 000+	5 %	33 %	38 %

Toutes les valeurs sont calculées sur le CV.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

FOCUS ON FIVE, BONUS D'ÉQUIPE ET BONUS BRAND BUILDER

7. Bonus Focus on Five

Gagnez **120 € par mois** avec **cinq (5) clients actifs inscrits personnellement** dont les commandes S&S (nouvelles ou récurrentes) totalisent **au moins 500 PCV** dans le mois civil.

- Seules les commandes clients comptent. Les commandes des Brand Partners ne comptent pas pour ce bonus.
- Vous devez être actif avec au moins 100 PV dans le mois et atteindre au moins 600 PTV.
- Les achats ponctuels ne comptent pas. Les commandes ne peuvent en aucun cas être combinées.
- Chaque client doit avoir une adresse e-mail, de livraison et de facturation unique.
- Les commandes de clients passés Brand Partner ne comptent pas. Les comptes placés par Amare dans l'organisation ne comptent pas.

8. Bonus d'équipe Focus on Five

Gagnez **120 € de plus chaque mois** où **deux (2) Brand Partners inscrits personnellement** se qualifient chacun pour leur propre bonus Focus on Five le même mois civil, avec au moins 1 300 PTV au total.

9. Bonus Brand Builder

Gagnez un **bonus unique de 50 €** la première fois que vous atteignez le rang **Brand Builder** (1 000 PCV ou OV) et êtes payé comme Brand Builder. Ce bonus est payé une fois par compte.

10. Bonus Fast Track

Payé chaque mois aux Brand Partners nouvellement inscrits qui atteignent les rangs suivants dans les périodes de qualification. Éligibilité : Brand Partners inscrits à partir du 1er octobre 2026, dans les marchés désignés par Amare.

Rang	Bonus	Période de qualification
Bronze	150 €	Dans les 30 jours civils suivant l'inscription, ou dans le premier mois civil complet après l'inscription
Silver	500 €	Dans le mois d'inscription et les deux (2) mois civils suivants
Gold	1 850 €	Dans le mois d'inscription et les trois (3) mois civils suivants

- Le jour 1 est la date d'inscription. La période de 30 jours reste dans une fenêtre de deux mois ; sinon elle se termine le dernier jour du deuxième mois civil. Une inscription le dernier jour d'un mois compte comme mois d'inscription.
- Le Brand Partner doit être payé au rang concerné le mois en question. Manquer Bronze n'empêche pas Silver ou Gold. Un seul bonus Fast Track par mois de commission ; un rang supérieur dans un mois éligible ultérieur peut encore se qualifier. Les bonus non atteints à temps sont perdus et non payés rétroactivement.
- Exemple : inscription le 31 octobre 2026 → échéance Bronze 30 novembre, Silver 31 décembre 2026, Gold 31 janvier 2027.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

BONUS UNILEVEL ET RÉCOMPENSES DE RANG SUBSCRIBE & SAVE

11. Bonus Unilevel

Le bonus Unilevel est payé chaque mois sur les commandes répétées dans le Placement Downline Tree. Le Paid Rank mensuel détermine le nombre de niveaux payés (voir Développez votre équipe). Toutes les exigences du Paid Rank doivent être remplies pendant la période mensuelle. Les commandes de marchés hors de ce plan ne sont pas payées.

Niveau	%	Niveau	%
Niveau 1	5 %	Niveau 6	4 %
Niveau 2	5 %	Niveau 7	3 %
Niveau 3	5 %	Niveau 8	2 %
Niveau 4	5 %	Niveau 9	1 %
Niveau 5	4 %	Niveau 10	1 %

- **Dual Compression :** la Standard Compression ignore les Brand Partners non actifs avec 100 PV (dix niveaux de paiement maximum). La Dynamic Compression garantit que la totalité des 35 % du volume Unilevel est versée à l'upline qualifiée à chaque niveau où il y a du volume.

12. Points de rang Subscribe & Save

Des points Subscribe & Save Rewards (SSR) liés au rang sont attribués une seule fois, le mois de la promotion, lorsque le Brand Partner achète lui-même une commande de 100 SSV. Le SSV des clients inscrits personnellement ne compte pas.

Promotion de rang	Récompense
Brand Builder	75 points SSR
Bronze	200 points SSR
Silver	200 points SSR
Gold	200 points SSR
Platinum	200 points SSR

- Les points SSR sont attribués après la clôture de la période mensuelle et utilisables le mois civil suivant. Exemple : les points gagnés en septembre sont en attente le 15 octobre et utilisables dès le 1er novembre.
- Consultez le programme Subscribe & Save Rewards dans votre Back Office pour les règles d'échange.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

RISE & REWARD ET POOLS DE BONUS

13. Rise & Reward

Pendant la promotion Rise & Reward, le participant doit atteindre un nouveau Career Rank et être payé à ce rang pendant deux (2) périodes mensuelles supplémentaires, soit trois (3) mois au total durant le programme. Les récompenses sont gagnées une fois par compte. Détails dans les Rise & Reward Program Terms and Conditions.

14. Pools de bonus Mentor, Leader & Global Ambassador

Les pools de bonus sont gagnés et payés chaque mois et représentent ensemble 8 % du CV qualifié des marchés de ce plan : Mentor Pool 2 %, Leader Pool 2 %, Global Ambassador Pool 4 %. Valeur de la part = CV qualifié × % du pool ÷ total des parts du mois. Les parts sont réinitialisées chaque mois ; Amare peut fixer une valeur minimale.

Pool	Parts de base par rang	Part supplémentaire*
Mentor (2 %)	Silver 1 · Gold 3 · Platinum 5	nouveau Brand Builder
Leader (2 %)	Leader 2 · Senior Leader 3 · Executive Leader 5 · Diamond 7 · 1-Star 9 · 2-Star 11 · 3-Star 13 · Presidential 15	nouveau Silver
Global Ambassador (4 %)	Diamond 1 · 1-Star 2 · 2-Star 3 · 3-Star 4 · Presidential 5	nouveau Gold

* Part supplémentaire unique pour chaque Brand Partner inscrit personnellement qui atteint ce rang pour la première fois dans le mois. Le Brand Partner doit être qualifié pour le pool au moment de gagner la part.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

GO FORWARD INFINITY BONUS ET CONDITIONS GÉNÉRALES

15. Go Forward Infinity Bonus

À partir des rangs Diamond, un Brand Partner gagne un **bonus de 1%** sur le CV de toutes les nouvelles jambes et des organisations qui en découlent, à partir de la date du rang, sur une profondeur illimitée.

- Chaque compte porte un code Diamond. Si le parrain est Diamond ou plus, le nouveau Brand Partner ou client reçoit son code Diamond ; sinon il reçoit le même code que le parrain.
- Un Brand Partner qui atteint Diamond dans une période voit tous les nouveaux Brand Partners et clients inscrits dès le mois suivant rattachés à lui, même si le Paid Rank Diamond n'est pas maintenu. Exemple : Diamond en septembre → inscriptions dès octobre rattachées.
- Un code attribué ne change pas ; Amare peut le modifier à sa seule discrétion. Les commandes de pays non couverts par ce plan sont exclues.

16. Autres programmes et avertissements

- Amare crée en permanence des programmes non décrits dans ce Plan de rémunération, comme la Fast Track Promotion, Road to Headquarters et Path to Paradise. Ces programmes ont leurs propres conditions, qui complètent les présentes conditions du Plan de rémunération.
- Le volume généré dans un autre plan est d'abord payé selon le plan d'origine. Le volume des marchés hors de ce plan est exclu. Un facteur de volume s'applique en cas d'inscription ou de parrainage transfrontalier et affecte tous les calculs de volume, y compris OV, VOLL, PTV et tous les paiements de bonus.
- Les montants sont convertis en devise locale au Bonus Rate utilisé pour le calcul des commissions. Le Bonus Rate est fixé par Amare à sa seule discrétion et peut changer sans préavis.
- Amare peut fournir des traductions de ses documents marketing, commerciaux et de politique. En cas de divergence entre la version anglaise et une traduction, la version anglaise prévaut.
- Le Plan de rémunération est régi par les lois applicables à notre secteur, qui priment sur toute disposition de ce document.
- Les résultats, la participation aux voyages incentive et autres promotions ne sont ni typiques ni garantis et exigent du travail, des compétences et l'atteinte d'objectifs de vente précis. La plupart des personnes ne se qualifient pas. En recommandant des clients, les Brand Partners peuvent obtenir un revenu complémentaire significatif basé sur des ventes réelles. La plupart des personnes rejoignent Amare pour acheter des produits pour leur usage personnel et gagnent peu ou rien. Consultez notre Income Disclosure Statement sur www.amare.com.

Amare Europe B.V., Strawinskylaan 903, 1077XX Amsterdam, Pays-Bas. Version octobre 2026, valable à partir du 1er octobre 2026.

*Les exemples de revenus sont hypothétiques et basés sur un scénario idéal afin de montrer le fonctionnement du Plan de rémunération. Ils ne constituent PAS une promesse ou une garantie de revenus. Les revenus réels exigent du travail et les compétences que le Brand Partner consacre à son activité. Une solide base de clients est essentielle au succès du Brand Partner. Pour plus de détails, consultez notre Income Disclosure Statement sur amare.com.

Copyright © 2026 Amare Global. Tous droits réservés.

POUR EN SAVOIR PLUS

Consultez les conditions générales du Plan de rémunération Amare dans votre Back Office.

Le contenu de ce Plan de rémunération est soumis aux conditions générales du Plan de rémunération Amare.
En cas de divergence entre les traductions et la version anglaise, la version anglaise prévaut.