

Conditions générales du plan de compensation Amare – Europe

Le Plan de compensation Amare a été conçu pour récompenser vos efforts en encourageant les Brand Partners à partager Amare avec d'autres personnes et à les présenter à Amare Global. À mesure que les Brand Partners progressent en rang, leur revenu va augmenter, tout comme l'opportunité d'encadrer d'autres Brand Partners et de les encourager à emprunter le même chemin. Les plus hauts rangs Amare Global sont appelés Diamond. Ce que nous souhaitons, c'est que lorsqu'un Brand Partner atteint le rang Diamond, il dispose des ressources nécessaires pour créer un changement social et sensibiliser les gens au bien-être mental. Les Brand Partners ne sont pas obligés d'acheter des produits ou de prendre part au programme Subscribe & Save pour remporter des bonus ou des commissions.

*Les gains présentés sont hypothétiques et illustrent le mode de fonctionnement du plan de compensation dans un scénario idéal ; ils NE sauraient représenter ni garantir des gains réels. Les revenus individuels dépendent des efforts et du temps investis pour mener les activités. L'établissement d'une clientèle solide est essentiel pour connaître le succès.

1. Vocabulaire et définitions

- Statut du compte* : Il y a plusieurs statuts de compte différents :
 1. Actif : Un Brand Partner générant 100 PV de volume d'affaires en produits personnels grâce à des commandes de produits pour usage personnel ou revente et/ou les commandes de Clients pendant le mois calendaire actuel ou précédent est considéré comme actif pour recevoir des commissions et peut se qualifier pour en recevoir.
 2. Suspendu : Le compte du Brand Partner peut être suspendu pour différentes raisons évoquées dans les Politiques et procédures de Amare. Les commissions calculées sur le compte peuvent être retenues si le Brand Partner est suspendu.
 3. Résilié : La résiliation peut être aussi bien volontaire qu'involontaire. Un compte peut être résilié pour différentes raisons énoncées dans les Politiques et procédures et Conditions générales de l'Accord d'application de Amare. Les comptes résiliés et supprimés ne peuvent plus se qualifier pour remporter des commissions.
- *Cette liste n'est pas exhaustive. Pour toute référence ultérieure, veuillez consulter les Politiques et procédures ainsi que les Conditions générales de l'Accord d'application de Amare.
- Types de compte : On distingue deux (2) types de compte :
 1. Brand Partner (BP) : Personne s'inscrivant chez Amare et souhaitant partager les produits avec d'autres personnes. Les Brand Partners sont considérés comme des entrepreneurs indépendants. Les Brand Partners ont l'opportunité de se qualifier pour remporter des commissions et d'autres récompenses reflétant leurs efforts entrepris.
*La signification de Brand Partner doit être interprétée comme décrit dans les Politiques et procédures de Amare.
 2. Client (C) : Personne achetant des produits Amare pour son usage personnel. Les Clients ne sont pas autorisés à recruter d'autres Clients ou Brand Partners (autrement dit à constituer une ligne descendante) et ils n'ont pas l'opportunité de remporter des commissions.
- Mise à niveau : Un Client peut mettre à niveau son compte pour devenir Brand Partner en satisfaisant les exigences requises pour être Brand Partner énoncées dans les Politiques et procédures de Amare.
- Abonnement Brand Partner : Une fois qu'un Brand Partner a été recruté conformément aux Politiques et procédures et aux Conditions générales de l'Accord d'application de Amare, il se verra attribuer un compte et un numéro d'identifiant Amare.
- Bonus, commissions, incitations ou récompenses : Les Brand Partners peuvent prendre part au Plan de compensation et remporter des bonus, des commissions, des incitations et des récompenses en vertu de ce dernier, mais aussi d'autres activités promotionnelles proposées de temps à autre par Amare Global.
- Période de bonus : Une période de bonus correspond à la date de début et de fin de règlement des qualifications, bonus et commissions. Il existe deux types de périodes de bonus :
 1. Période de commissions hebdomadaire, à savoir du lundi minuit au dimanche 23:59:59 CET, en observant l'heure d'été. Règlement effectué le vendredi suivant la fin de cette période. La date butoir des commissions hebdomadaires peut varier d'une heure dans les régions n'observant pas le passage à l'heure d'été.
 2. Période de commissions mensuelle définie par mois calendaire, de minuit le premier (1er) jour du mois au dernier jour du mois à 23:59:59 CET, en observant l'heure d'été. Règlement effectué avant le 15 du mois calendaire suivant. La date butoir des commissions mensuelles peut varier d'une heure dans les régions n'observant pas le passage à l'heure d'été. Si le 15e jour tombe un week-end ou un jour férié, le paiement sera alors effectué le jour ouvrable suivant.

Remarque : lorsque la date de publication ou de règlement du bonus tombe un weekend ou un jour férié, l'activité se déroulera le jour ouvrable suivant.

- Récupération : Processus de récupération des bonus, commissions, récompenses et autres incitations versés au Brand Partner. Cela peut se produire lorsqu'une commande (ayant généré des bonus/commissions) est retournée.
- Ligne descendante : On distingue deux (2) organisations de ligne descendante :
 1. Arbre de recrutement en ligne descendante : Tous les Brand Partners et Clients de premier niveau (de premier plan) et leurs Brand Partners, Clients de premier niveau, et ainsi de suite, jusqu'à atteindre l'extrémité de l'arbre.
 2. Arbre de placement en ligne descendante : Il se compose de Brand Partners placés en fonction de la relation de Placement. Cet arbre est utilisé pour des objectifs Unilevel.
- Branche : L'intégralité de l'organisation du Brand Partner sur votre ligne de premier plan. Le Brand Partner et son équipe représentent une Branche dans votre réseau. Il peut y avoir des branches aussi bien dans les Arbres de recrutement que dans ceux de placement de ligne descendante.
- Branche la plus large : La plus grande quantité d'OV de l'Arbre de placement en ligne descendante d'une ligne particulière permet de définir la Branche la plus large.
- Recruteur : Brand Partner recrutant un autre Brand Partner ou Client lorsqu'il rejoint Amare Global. Le Recruteur est le premier Brand Partner de ligne ascendante d'un Brand Partner ou Client donné dans l'Arbre de recrutement en ligne descendante.
- Placement : Le Brand Partner est affecté à un autre Brand Partner pour que ce dernier lui serve de mentor et l'aide à développer son activité. Cette relation dépend du placement au sein de l'Arbre de placement en ligne descendante et impacte le Bonus Unilevel et le calcul du Volume organisationnel (OV).
- Commande : Une transaction de biens et services avec Amare, pour une rémunération de la part du Brand Partner ou du Client. Ils reçoivent des PV et des CV employés pour déterminer la qualification et le versement de bonus.
- Commande initiale : Première commande complétée par les Brand Partners ou Clients.
- Types de tarification : On distingue deux (2) types de tarification :
 1. Tarification pour les achats ponctuels : Prix attribué à un achat en l'absence d'abonnement récurrent.
 2. Tarification Subscribe and Save : Prix attribué à un achat en cas de création d'abonnement récurrent. Ce prix génère un Volume Subscribe & Save.
- Rang : Intitulé attribué à un Brand Partner reposant sur la satisfaction d'exigences propres à chaque rang. On distingue trois (3) types de rangs :
 1. Career Rank (Rang de carrière) : Plus haut rang atteint par un Brand Partner au cours de sa carrière Amare. Les Progressions de rangs dépendent du Career Rank d'un Brand Partner.
 2. Rang de reconnaissance : Plus haut rang atteint par un Brand Partner au cours des douze derniers mois. Ce rang est généralement utilisé à des fins de reconnaissance.
 3. Rang payé : Rang auquel un Brand Partner se qualifie et perçoit une rémunération au cours d'une période de commission spécifique. Le Rang payé est déterminé chaque mois.
- Types de volume : Les volumes correspondent à des valeurs attribuées à une commande pour déterminer une qualification à un bonus (Ces valeurs sont universelles et ne dépendent pas de la devise) :
- Personal Volume (Volume personnel) (PV) : Le Personal Volume correspond à la somme de Qualifying Volume (QV) :
 1. Des commandes personnelles du Brand Partner pour des produits à usage personnel ou destinés à la revente, plus
 2. Des commandes des Clients personnellement recrutés par le Brand Partner.
- Commissionable Volume (Volume commissionnable) (CV) : Valeur attribuée à une commande, à utiliser pour le calcul des commissions.
- Organizational Volume (Volume organisationnel) (OV) : Le OV d'un Brand Partner correspond à la somme des PV personnels du Brand Partner (basée sur les QV) et des PV de l'ensemble des Brand Partners en ligne descendante dans l'Arbre de placement en ligne descendante.
- Volume Outside Largest Leg (Volume hors de la branche la plus large) (OLL) : Le OLL d'un Brand Partner correspond à la somme de son Volume organisationnel (basée sur les QV) et des PV de l'ensemble des membres de ligne descendante dans l'Arbre de placement en ligne descendante.

- **Personal Customer Volume (Volume client personnel) (PCV) :** Le Volume Personal Customer correspond à la somme des PV (basées sur les QV) des commandes de clients personnellement recrutés par un Brand Partner. Le volume des commandes personnelles n'est pas éligible conformément à l'exigence de ce volume.
- **Personal Team Volume (Volume équipe personnel) (PTV) :** Le PTV d'un Brand Partner correspond à la somme des PV personnels du Brand Partner (basée sur les QV) et des PV des Brand Partners qu'il a personnellement recrutés. L'Arbre de recrutement en ligne descendante est utilisé pour calculer le PTV.
- **Subscribe & Save Volume (SSV) :** Valeur attribuée aux achats en cas d'abonnement à des produits.

2. Période de bonus

Le Plan de compensation Amare contient les bonus suivants dans chaque Période de bonus :

Type de bonus	Mensuel	Hebdomadaire
First Order Bonus (hebdomadaire)		X
First Order Bonus (mensuel)	X	
Customer Bonus	X	
Me And Three Bonus	X	
Me And Three Personal Retention Bonus	X	
Me And Three Team Group Bonus	X	
Unilevel Bonus	X	
Focus On Five Bonus	X	
Minimum Monthly Reward Bonus - (Sous réserve d'obtention du Bonus Focus On 5)	X	
Rise & Reward & Road to Leader Program	X	
Mentor Bonus Pool	X	
Leader Bonus Pool	X	
Global Ambassador Bonus Pool	X	
Go Forward Infinity Bonus	X	

3. Progression de rang et qualifications

Le Plan de compensation Amare Global compte 14 rangs à atteindre. Les qualifications de rang sont déterminées à la fin de la période de bonus mensuelle et qualifient le Brand Partner pour lui permettre d'obtenir des bonus le mois où il est rémunéré à ce rang spécifique. Les exigences de rang sont listées dans le tableau suivant :

				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
Rise & Reward & Road to Leader (valeur du prix)				400 €	800 €	1 600 €	2 400 €	4 000 €	6 000 €	8 000 €	10 000 €	12 400 €	14 000 €	16 000 €
Minimum Monthly Reward				640 €	1 200 €	1 600 €								
Récompenses produit gratuit**		60 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €	160 €
PV	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PCV ou OV (Arbre d'inscription)		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 Outside Largest Leg (Arbre d'inscription) ***			600	1 500	3 000	4 500	7 500	15 000	22 500	37 500	75 000	150 000	225 000	300 000
Leg Requirement (Arbre d'inscription) ***		1 Brand Partner		2 Brand Builders	3 Brand Builders	3 Brand Builders	3 Bronze	3 Bronze	3 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver	4 Silver

*La Récompense Produit gratuit n'est valable qu'une seule fois lors d'une progression de rang pour atteindre un nouveau rang.

*Le cas échéant, le Rang indiqué ne saurait représenter un revenu ou un profit type qu'un Brand Partner peut encaisser ou encaissera en prenant part au Plan de compensation Amare. La réussite d'un Brand Partner dépend des efforts personnels qu'il aura déployés, y compris, sans toutefois s'y limiter, ses aptitudes et le temps qu'il aura consacré au développement de son activité. Amare ne saurait garantir un quelconque niveau de revenu ou de réussite.

Pour atteindre un nouveau rang, le Brand Partner doit satisfaire les exigences du nouveau rang énoncées lors d'une période de bonus mensuelle. Le Rang payé de chaque Brand Partner est remis à zéro au début de chaque période de bonus mensuelle. Les Rangs de carrière sont sauvegardés et correspondent au plus haut rang atteint par le Brand Partner. En atteignant de plus hauts rangs, le Brand Partner peut accéder à des bonus et commissions supplémentaires. Pour les reconnaissances, le Rang de reconnaissance d'un Brand Partner correspond au Rang payé le plus haut atteint sur une période de 12 mois.

PV : PV minimum créé pendant la période du bonus mensuel.

OV : OV minimum créé pendant la période du bonus mensuel.

VOLL (Volume hors branche la plus forte) : OV minimum hors de votre branche la plus large pendant la période de bonus. Ceci repose sur l'Arbre de placement en ligne descendante.

Exigences relatives aux branches : Nombre de Branches dans l'organisation d'un Brand Partner, où la branche a un rang payé minimum ou supérieur pendant la période de bonus mensuelle. Ceci repose sur l'Arbre de recrutement en ligne descendante. Par exemple : Pour qu'un Brand Partner puisse obtenir une Branche Silver, il doit y avoir 2 branches Brand Builder dans le rang payé sous cette branche.

Qualification au bonus : Afin de pouvoir recevoir des commissions pour un mois éligible, un Brand Partner doit avoir au moins 100 PV au cours du mois de qualification.

4. Bonus First Order

Le Bonus First Order est versé chaque semaine ou mois aux Recruteurs de ligne ascendante de premier et second niveaux conformément au tableau ci-dessous. Le paiement sera effectué via CV (volume commissionnable).

Brand Partner First Order Bonus pour les nouveaux inscrits

Niveau	Pourcentage de commission
Enroller	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%
One Star Diamond	1,0%
Two Star Diamond	1,0%

Three Star Diamond	1,0%
Presidential Diamond	1,0%

Customer First Order Bonus

Niveau	Pourcentage de commission
Niveau 1	30%
Niveau 2	5%

Pour remporter le Bonus First Order pendant la période de bonus hebdomadaire, le Brand Partner doit être actif le mois en cours avant la période de bonus hebdomadaire ou actif le mois précédent.

Si un Brand Partner est inactif pendant la période de bonus hebdomadaire pour laquelle il aurait pu se qualifier pour obtenir un Bonus First Order, il ne recevra pas de bonus hebdomadaire. Cependant, si le Brand Partner est à nouveau actif pendant la période de bonus mensuelle, il bénéficiera d'un « True Up » (une correction) lui permettant de recevoir tous les Bonus First Order non versés et générés pendant le mois de qualification.

Le Bonus Unilevel n'est pas versé sur les premières commandes. Seule une commande par compte peut générer un Bonus First Order. Les commandes de mise à niveau de Client à Brand Partner ne sont pas éligibles pour ce bonus. Le Bonus First Order est versé en fonction du Volume commissionnable. Les commandes initiales passées dans d'autres marchés non couverts par le présent plan de compensation ne seront pas comptabilisées pour ce bonus.

5. Bonus Me and Three

Le Bonus Me And Three est versé mensuellement et s'articule autour de notre principal mode de fonctionnement : générez des ventes via trois Brand Partners ou Clients, puis apprenez-leur à en faire de même avec trois nouvelles personnes ! Le Brand Partner doit être actif et avoir 600 PTV pour le mois afin de remporter ce bonus. L'Arbre de recrutement en ligne descendante est utilisé pour calculer ce bonus.

- **Bonus Me and Three Personal** : Un Brand Partner doit être actif pour obtenir des commissions, avoir 600 PTV et recruter personnellement trois (3) nouveaux Clients ou Brand Partners passant chacun commande pour au moins 100 PV via le programme Subscribe and Save pour remporter 80 €. Un Brand Partner doit être actif pour obtenir des commissions, avoir 600 PTV et recruter personnellement trois (3) nouveaux Clients ou Brand Partners passant chacun commande pour au moins 100 PV via le programme Subscribe and Save pour remporter 40 €. La somme maximale du bonus est de 80 €.

La commande éligible doit être passée suite à l'approbation de l'inscription du Brand Partner par Amare. Les commandes de mise à niveau de Client à Brand Partner Amare ne peuvent être comptabilisées pour cette qualification de bonus. Les commandes ne peuvent en aucun cas être associées. Les commandes d'achat ponctuel ne sont pas éligibles. Les Recrues doivent avoir un numéro d'identification fiscale, un e-mail et des informations de facturation uniques pour être éligibles pour recevoir ce bonus. Les comptes placés par Amare dans l'organisation d'un Brand Partner ne peuvent être comptabilisés pour la qualification au bonus.

Par exemple :

- Si un Brand Partner existant recrute 3 nouveaux Clients et Brand Partners et qu'ils passent commande pour 100 PV en programme Subscribe and Save avec 600 PTV, il remporte le Bonus Me And Three Personal d'un montant de 80 €.
- Si un Brand Partner existant a 3 Clients et Brand Partners existants passant commande avec 100 PV en programme Subscribe and Save avec 600 PTV, il remporte le Bonus Me And Three Personal d'un montant de 40 €.
- Si un Brand Partner remporte le Bonus Enrollment, il ne remporte pas le Bonus Retention. Si un Brand Partner recrute 3 nouvelles personnes et qu'il a 3 autres Clients/Brand Partners existants, il remporte uniquement 80 € sur le total du Bonus Me and Three. Il ne remporte pas les 120 €. Le montant maximum du Bonus Me and Three Personal s'élève à 80 €.

- **Bonus Personal Retention** : Fidélisez trois Clients ou Brand Partners que vous avez préalablement recrutés en leur faisant passer une commande contenant au moins 100 SSV chacune et obtenez 600 PTV afin de remporter 40 €. Ce bonus n'est pas versé si un Bonus Me and Three est remporté.
- **Bonus Team Group** : Outre le fait de devoir être actif pour obtenir des commissions et d'avoir 600 PTV, un Brand Partner doit fidéliser au moins trois (3) Brand Partners personnellement recrutés ayant remporté leur propre Bonus Me & Three Personal pour remporter un Bonus Me and Three Team de 200 €. La ligne descendante qualifiée doit remporter au moins le Bonus Me and Three Personal Retention.

6. Bonus Focus on Five

Bonus Focus on Five : Recrutez personnellement un total de cinq (5) nouveaux Clients ou Brand Partners passant chacun une commande initiale représentant au moins 100 SSV pendant le mois de leur recrutement, obtenez un total de 600 PTV et remportez 240 €. La commande de qualification doit être passée au moment de l'inscription. Les commandes ne peuvent en aucun cas être associées. Les commandes d'achat ponctuel ne sont pas éligibles. Les Recrues doivent avoir un e-mail, une adresse d'expédition et des informations de facturation uniques pour être éligibles pour recevoir ce bonus. Les commandes de mise à niveau de Client à Brand Partner Amare ne peuvent être comptabilisées pour cette qualification de bonus. Les comptes placés par Amare dans l'organisation d'un Brand Partner ne peuvent être comptabilisés pour la qualification au bonus.

7. Bonus Customer

Le Bonus Customer est une des principales manières de remporter des commissions sur les achats de produits de la part de vos Clients personnellement recrutés. Chaque mois, le volume des achats des Clients que vous avez personnellement recrutés détermineront comment vous serez rémunéré, soit entre 5 et 33 % en Bonus Customer en fonction du tableau suivant. Les PV personnels d'un Brand Partner sont exclus du calcul du volume de Bonus Customer. Les commandes de Clients passées dans d'autres marchés non couverts par le présent plan de compensation ne seront pas comptabilisées pour ce bonus.

Personal Customer Bonus pour les Commandes avec First Order Bonus	Volume	First Order Bonus	Customer Bonus	Paiement total
	1 - 999	30%		30%
	1 000 - 2 999	30%		30%
	3 000 - 4 999	30%	5%	35%
	5 000 - 6 999	30%	8%	38%
	7 000 - 8 999	30%	11%	41%
	9 000+	30%	18%	48%

*Les valeurs reportées dans ce tableau ont été calculées en fonction du CV (Commissionable Volume ou volume commissionnable).

Les Commandes initiales sont rémunérées à hauteur de 5 à 18 % du Bonus Customer en fonction d'un plan de niveau de volume différent par rapport à des commandes ultérieures, comme indiqué dans le tableau suivant :

Personal Customer Bonus pour les Commandes Unilevel	Volume	Unilevel Bonus	Customer Bonus	Païement total
	1 - 999	5%	5%	10%
	1 000 - 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%

*Les valeurs reportées dans ce tableau ont été calculées en fonction du CV (Commissionable Volume ou volume commissionnable).

8. Points récompense Subscribe & Save et Bonus Minimum Monthly Reward

- Points récompense Subscribe & Save : Pour remporter les Points récompense Subscribe & Save en fonction du rang (points SSR), un Brand Partner doit personnellement passer une commande contenant 100 SSV et progresser au rang Silver, Gold et Platinum. Les points ne seront attribués qu'une seule fois. Les SSV achetés par des Clients personnellement recrutés ne comptent pas dans le cadre de cette qualification. Les points SSR seront attribués après la clôture de la période de bonus mensuelle et pourront être échangés le mois calendaire suivant. Par exemple, les points SSR remportés en septembre seront attribués et en attente le 15 octobre, et pourront être échangés le 1er novembre. Consultez le communiqué SSR sur votre BackOffice pour en savoir plus sur les points SSR et le Programme Récompenses Subscribe & Save.
- Récompense mensuelle minimale (MMR)* : La Récompense mensuelle minimale (MMR) définit le seuil minimum qu'un Brand Partner peut remporter lors d'un mois commissionnable pour jusqu'à six (6) périodes de bonus mensuelles et débute lorsque le Brand Partner progresse au rang Silver, Gold et Platinum et qu'il se qualifie pour le Bonus Focus on Five.

Rang	Récompenses
Brand Builder	75 Points SSR
Bronze	200 Points SSR
Silver	200 Points SSR et 640 € de Minimum Monthly Reward
Gold	200 Points SSR et 1 200 € de Minimum Monthly Reward
Platinum	200 Points SSR et 1 600 € de Minimum Monthly Reward

Voici ci-dessous les qualifications :

- Progressez pour atteindre le rang Brand Builder jusqu'au rang Platinum et gagnez des points SSR !
- Atteignez le rang Silver, Gold ou Platinum, remportez votre Bonus Focus on Five et votre Bonus MMR pour la première fois. Vous en serez au mois un (1) des qualifications MMR.
- Conservez votre rang de qualification Silver, Gold ou Platinum et continuez à remporter vos Bonus Me and Three Personal ou Personal Retention et remportez votre Bonus MMR pendant cinq (5) mois consécutifs supplémentaires.

- Conditions générales :

Le MMR est un bonus servant à vous verser la différence entre vos commissions Amare et les seuils minimums de 640 € pour le rang Silver, 1 200 € pour le rang Gold et 1 600 € pour le rang Platinum. Par exemple, si vous vous qualifiez pour le MMR rang Silver et que vous remportez 360 € de commissions, vous recevrez 280 € dans le Bonus MMR.

Vos commissions mensuelles sont calculées en ajoutant toutes les commissions hebdomadaires et mensuelles remportées lors d'une période de commissions basée sur la date de commencement des commissions hebdomadaires. Par exemple, les commissions hebdomadaires pour la semaine du lundi 25 septembre 2023 au dimanche 1er octobre 2023 seront groupées et calculées avec les gains de septembre du Brand Partner.

Ce Bonus vous sera versé pendant six (6) mois consécutifs.

La Récompense mensuelle minimale (MMR) définit le seuil minimum qu'un Brand Partner peut remporter lors d'un mois commissionnable pendant une période de bonus mensuelle pouvant aller jusqu'à six (6) mois. En cas de qualification, le Bonus MMR sera calculé en faisant la différence entre les gains mensuels totaux du Brand Partner et le seuil MMR au rang qualifié, selon le plus élevé. Le total des gains mensuels est calculé en faisant la somme des commissions hebdomadaires, de fin de mois et annuelles dans un mois commissionnable unique. En raison du chevauchement des semaines dans les commissions hebdomadaires, l'intégralité de la semaine sera groupée en fonction de la date de commencement de la semaine qualifiée. Par exemple, les commissions hebdomadaires pour la semaine du lundi 25 septembre 2023 au dimanche 1er octobre 2023 seront groupées et calculées avec les gains de septembre du Brand Partner.

Les points SSR correspondent uniquement au mois de progression au rang. Cela inclut les Silver, Gold et Platinum, qui seront différents de la période associée à la MMR.

La MMR débute le premier mois de la Progression de rang qualificative et le Brand Partner doit remporter le Bonus Focus on Five le même mois calendaire pour pouvoir remporter le bonus pour la première fois. Vous êtes au mois un (1) des qualifications MMR.

Une fois qualifié, le Brand Partner se verra attribuer le Bonus MMR qualifié pendant cinq (5) mois consécutifs supplémentaires tant qu'il continue à se qualifier pour recevoir le Bonus Me and Three Personal et à être rémunéré au rang Silver ou rang supérieur. Le Bonus MMR sera versé sur une période de bonus maximale de six (6) mois consécutifs. Même si un Brand Partner continue à se qualifier pour remporter les Bonus Me and Three Personal et Focus on Five, la MMR ne sera plus versée tant que le Brand Partner n'aura pas progressé pour atteindre le rang suivant.

Les périodes de bonus mensuelles pendant lesquelles un Bonus MMR n'est pas utilisé ou appliqué ne seront pas reportées à la prochaine période et expireront.

En mars, vous progressez pour atteindre le rang Silver et vous ne remportez pas le Bonus Focus on Five. Vous ne remportez par conséquent pas le Bonus MMR. En avril, vous atteignez le rang Silver et vous qualifiez pour obtenir le Bonus Focus on Five, vous vous qualifiez pour la première fois pour le Bonus MMR en avril. Votre période de qualification de six (6) mois s'étend d'avril à septembre. À n'importe quel mois entre avril et septembre, si vous vous qualifiez en tant que Silver et remportez le Bonus Me and Three Personal, vous vous qualifiez pour le Bonus MMR. À n'importe quel mois entre avril et septembre, si vous vous qualifiez en tant que Silver, mais que vous ne remportez pas le Bonus Me and Three Personal, vous ne remporterez pas le Bonus MMR pendant la période de qualification. À n'importe quel mois entre avril et septembre, si vous vous ne vous qualifiez en tant que Silver, mais que vous remportez le Bonus Focus on Five, vous ne remporterez pas le Bonus MMR pendant la période de qualification. Si vous atteignez le rang Gold et remportez le Bonus Focus on Five au cours du même mois calendaire, vous êtes éligible pour remporter le Bonus MMR lors de la qualification Gold. Les points SSR basés sur le rang seront attribués uniquement le mois où le rang sera atteint. Les points SSR basés sur le rang ne peuvent être associés à la qualification au Bonus MMR.

9. Programme Rise & Reward & Road to Leader

Tant que la Promotion Rise & Reward court, le Participant doit atteindre un nouveau Career Rank. Pour recevoir la Récompense, le Participant doit ensuite atteindre un rang payé du nouveau Career Rank lors de deux (2) Périodes de bonus mensuelles supplémentaires, soit un total de trois (3) mois, quand le nouveau Career Rank a été atteint durant la période du PROGRAMME. Un compte ne peut recevoir les récompenses du Programme qu'une fois. Tous les détails figurent dans les Conditions générales du Programme Rise & Reward.

Le Programme Road to Leader s'applique exclusivement aux Rangs Silver, Gold et Platinum.

Silver – Atteignez le rang Silver trois fois dans les cinq mois suivant le premier mois au cours duquel le Nouveau Career Rank Silver est atteint.

Gold – Atteignez le rang Gold trois fois dans les cinq mois suivant le premier mois au cours duquel le Nouveau Career Rank Gold est atteint.

Platinum – Atteignez le rang Platinum trois fois dans les cinq mois suivant le premier mois au cours duquel le Nouveau Career Rank Platinum est atteint.

Tous les détails figurent dans les Conditions générales du Programme Road to Leader.

10. U Bonus Unilevel

Le Bonus Unilevel est un bonus mensuel versé en se basant sur l'Arbre de placement en ligne descendante du Brand Partner. Le Rang payé mensuel du Brand Partner détermine sur combien de niveaux de l'organisation du Brand Partner ce dernier sera rémunéré dans le cadre du Bonus Unilevel.

Les niveaux correspondent aux Clients ou Brand Partners placés directement sous une autre personne dans l'organisation de l'Arbre de placement en ligne descendante. Afin de satisfaire les conditions de ce bonus, toutes les exigences du Rang payé doivent être atteintes pendant la période de bonus mensuelle. Les commandes passées dans d'autres marchés non couverts par le présent plan de compensation ne seront pas rémunérées via ce dernier.

				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
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%

Système de double compression : La Compression est utilisée pour aider à maximiser le Bonus Unilevel et que les Brand Partners puissent être rémunérés au-delà des niveaux définis par leur Rang payé. Une Compression se produit lorsqu'un Brand Partner est inactif, le Bonus Unilevel remonte ainsi vers le prochain Brand Partner actif au niveau supérieur. Associant la Compression standard et la Compression dynamique, le système de double compression Amare compresse non seulement les Brand Partners inactifs non éligibles, mais aussi les personnes ne se qualifiant pas pour un niveau spécifique du règlement de commission, vous permettant ainsi d'être rémunéré par plusieurs niveaux en dessous de vous dans votre organisation.

Compression standard : Lorsqu'une personne n'est pas éligible (avec 100 PV) pour recevoir un paiement, la ligne descendante se compresse avant le règlement. Il y a dix (10) niveaux de rémunération potentiels maximum.

Compression dynamique : Garantit que les 35 % du Bonus Unilevel seront versés à la ligne ascendante en fonction de leur rang payé qualifié pour recevoir des paiements à chaque niveau où le volume est présent !

11. Bonus Pools Mentor, Leader, & Global Ambassador

Dans le cadre d'un véritable partenariat, Amare Global croit au partage du succès et des revenus de l'entreprise avec ses Mentors, Leaders et Global Ambassadors partageant véritablement sa mission. Les Bonus Pools sont remportés et versés chaque mois. Les Bonus Pools représentent collectivement huit pour cent (8 %) du volume commissionnable qualifié chaque mois pour les marchés couverts par ce Plan de compensation Amare. Le volume généré par les autres marchés qui ne sont pas rémunérés via ce Plan de compensation sera exclu. La Mentor Pool reçoit 2 % des CV qualifiés, la Leader Pool 2 % des CV qualifiés et la Global Ambassador Pool 4 % des CV qualifiés. Chaque pool aura une valeur de parts différente associée aux parts de ce pool. La valeur des parts du pool est obtenue en multipliant le volume commissionnable qualifié chaque mois par le pourcentage attribué au pool, puis divisé par le nombre total de parts générées pour le mois pour ce pool. Les parts ne se cumulent pas au fil des mois et sont remises à zéro pour chaque période de bonus mensuelle. La valeur de parts minimale peut également être définie par Amare afin de garantir la stabilité des prix des parts Bonus Pools.

* Les CV sont issus des transferts de marchés européens de Amare Global

Mentor Bonus Pool

	Mentor Bonus Pools		
	Silver	Gold	Platinum
# de parts	1	3	5
Parts supplémentaires*	1+	1+	1+

2 % de Amare Global Europe CV

*Obtenez une part ponctuelle pour chaque nouveau Silver à qui vous présentez des produits et que vous recrutez personnellement au cours du mois de leur première promotion.

Un Brand Partner peut également remporter des parts supplémentaires dans le Leader pool chaque fois qu'il recrute un nouveau Brand Partner, et lorsque ces derniers atteignent le rang Silver pour la première fois pendant le mois de qualification au bonus. Le Brand Partner doit être qualifié pour participer au pool au moment du gain de la part supplémentaire.

Leader Bonus Pool

	Leader Bonus Pools							
	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
# de parts	2	3	5	7	9	11	13	15
Parts supplémentaires*	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+

2 % de Amare Global Europe CV

*Obtenez une part ponctuelle pour chaque nouveau Silver à qui vous présentez des produits et que vous recrutez personnellement au cours du mois de leur première promotion.

Un Brand Partner peut également remporter des parts supplémentaires dans le Leader pool chaque fois qu'il recrute un nouveau Brand Partner, et lorsque ces derniers atteignent le rang Silver pour la première fois pendant le mois de qualification au bonus. Le Brand Partner doit être qualifié pour participer au pool au moment du gain de la part supplémentaire.

Global Ambassador Bonus Pool

	Global Ambassador Bonus Pools				
	Diamond	1 Star Diamond	2 Star Diamond	3 Star Diamond	Presidential Diamond
# de parts	1	2	3	4	5

Parts supplémentaires *	1+	1+	1+	1+	1+
-------------------------	----	----	----	----	----

4 % de Amare Global Europe CV

Un Brand Partner peut également remporter des parts supplémentaires dans le pool Global Ambassador Bonus chaque fois qu'il recrute un nouveau Brand Partner, et lorsque ces derniers atteignent le rang Gold pour la première fois pendant le mois de qualification au bonus. Le Brand Partner doit se qualifier pour participer au pool et remporter des parts supplémentaires.

12. Bonus Go Forward Infinity

Les Bonus Infinity Amare Global sont novateurs et continuent à animer et motiver nos Brand Partners les plus performants. Lorsqu'un Brand Partner atteint le rang Diamond, il commence à gagner un bonus correspondant à 1 % du volume commissionnable sur toutes les nouvelles branches et organisations débutant par ces branches à partir de la date de validation du rang, payé jusqu'à une infinité de niveaux sous le sien !

Le code Diamond est attribué à chaque compte et utilisé pour identifier quel Brand Partner Diamond est inscrit pour obtenir le Bonus Go Forward Infinity. L'attribution dépend de deux facteurs :

Si le Recruteur est au rang Diamond ou supérieur, le nouveau Brand Partner ou Client se voit attribuer le Code Diamond correspondant au Recruteur.

Si le Recruteur n'est pas au rang Diamond ou supérieur, le nouveau Brand Partner ou Client se voit attribuer le même Code Diamond que le Recruteur.

Dans le cas où un Brand Partner atteint le rang Diamond ou supérieur pendant la période de bonus, tous les nouveaux Brand Partners ou Clients qu'il aura personnellement recrutés le mois suivant se verront attribuer un code lui correspondant. Par exemple, si Bob Smith a atteint le rang Diamond en septembre, tous les nouveaux Brand Partners ou Clients personnellement recrutés par Bob en octobre et par la suite se verront attribuer un code lui correspondant.

Lorsqu'un Brand Partner atteint le rang Diamond, les nouveaux Brand Partners et Clients recrutés dans la ligne descendante se verront attribuer un code indépendamment du Brand Partner maintenant son rang payé Diamond et rang supérieur. Les commandes passées par des Clients ou des Brand Partners dans des pays non couverts par ce plan de compensation seront exclues.

Une fois que le Brand Partner ou le Client a reçu son code, ce dernier ne peut être modifié. Amare Global se réserve le droit, à son entière discrétion, d'apporter toutes les modifications qu'elle jugera nécessaires au code d'un Brand Partner ou d'un Client.

13. Avertissement relatif aux bonus, compensations, commissions, mesures incitatives ou récompenses supplémentaires

- Les Bonus Fast Start se réfèrent à une association de bonus versés sur le Volume commissionnable lorsqu'un Brand Partner recrute 5 nouveaux Clients ou Brand Partners passant commande pour au moins 100 SSV lors du même mois de qualification. Un Brand Partner peut remporter jusqu'à 400 € s'il satisfait tous les critères de qualification et qu'il obtient 600 PTV dans les bonus suivants :
- Bonus First Order : ce bonus rémunère à hauteur de 30 % du Volume commissionnable de la première commande lorsque vous recrutez un Client ou Brand Partner. Supposons qu'ils passent commande pour 100 CV chacun, vous obtiendrez ainsi un Bonus First Order de 120 €. Les commandes avec un Volume commissionnable réduit en raison d'une promotion ou réduction peuvent générer un montant de bonus inférieur pour cette portion.
- Bonus Me And Three Personal : lorsqu'un Brand Partner recrute trois (3) Clients ou Brand Partners avec au moins 100 SSV et qu'il a 100 PV et 600 PTV, le Brand Partner qualifié remportera un Bonus Me and Three Personal de 80 €.
- Bonus Focus on Five : en outre, le Brand Partner recevra le Bonus Focus on Five de 240 € en recrutant cinq (5) nouveaux Clients et Brand Partners passant une commande initiale de 100 SSV.
- Amare continue à créer des programmes novateurs et attrayants qui ne figurent pas dans le présent Plan de compensation afin de récompenser tous ses Brand Partners performants. Tout programme non expressément présenté peut contenir des Conditions générales spécifiques venant renforcer les présentes Conditions générales du Plan de compensation.
- Tout volume généré suite à différentes exigences de plan sera au tout d'abord versé en fonction du Plan de compensation sur lequel le volume a été généré/dont le volume est issu. Les volumes générés par les marchés non couverts par ce plan de compensation ne seront pas utilisés pour les calculs de bonus. Un facteur de volume

s'applique en cas de recrutement ou de parrainage transfrontalier affectant l'ensemble des calculs de volume, incluant, sans toutefois s'y limiter, les OV, les OLL, les PTV ainsi que tous les versements de bonus.

- Les montants en devises listés dans le présent document sont convertis en devise locale en utilisant le Taux de bonus employé pour le calcul des commissions. Le taux de bonus est déterminé à l'entière discrétion de Amare Global et peut être modifié sans préavis.
- Amare peut fournir des traductions des documents marketing, commerciaux et réglementaires en langues étrangères. En cas de différences en termes de texte, signification ou interprétation entre la version anglaise et les traductions, la version anglaise prévaut et est considérée comme la référence standard.
- Le Plan de compensation de Amare est régi par les réglementations territoriales, provinciales ou fédérales en vigueur et pertinentes pour notre secteur. Ces réglementations annulent toute disposition contenue dans le présent document.
- Les résultats, la participation aux voyages de motivation et toutes autres promotions commerciales ne sont pas typiques ni garantis. Ils sont le fruit d'un travail acharné et de grandes compétences. Toute qualification nécessite beaucoup de travail, de compétences, mais aussi d'atteindre des objectifs de ventes spécifiques. La plupart des gens ne se qualifient pas. En référant des clients, les Brand Partners peuvent gagner des revenus supplémentaires significatifs basés sur les ventes réelles de produits. La plupart des gens nous rejoignent uniquement pour acheter des produits exceptionnels pour leur usage personnel et gagnent peu ou aucun revenu. Pour découvrir toutes les possibilités, consultez notre Document de déclaration de revenus sur www.amare.com.

14. Clause de non-responsabilité relative aux revenus

La réalisation de revenus et de récompenses substantiels requiert un engagement significatif ainsi qu'un effort soutenu de promotion et de commercialisation des produits Amare auprès des Clients et des Partenaires de Marque.

Les coûts fixes liés à l'exploitation de l'activité peuvent varier de manière considérable et comprennent — sans toutefois s'y limiter — les dépenses supportées par un Partenaire de Marque pour l'exploitation et/ou la promotion de son activité, notamment les frais de publicité et de promotion, les échantillons de produits, la formation, les déplacements, ainsi que les frais de télécommunication et d'internet.

Amare ne fournit aucune garantie ni expresse ni implicite quant à la réalisation de revenus déterminés. Les résultats financiers individuels dépendent d'un ensemble de facteurs, incluant mais sans s'y limiter, l'effort personnel, les conditions du marché et les compétences individuelles. Toute déclaration relative aux revenus ou aux gains est uniquement de nature estimative et ne saurait en aucun cas être interprétée comme une garantie, une assurance ou une promesse de revenus effectifs.